

Introducción a la  
**TEORÍA ECONÓMICA**

Un enfoque latinoamericano

SEGUNDA  
EDICIÓN

PEARSON  
Prentice  
Hall

**Gustavo Vargas Sánchez**

## AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Tasas anuales de variación</b>										
Producto interno bruto <sup>a</sup>	3.8	5.5	2.6	0.4	3.9	0.3	-0.8	2.0	5.9	4.3
Producto interno bruto por habitante <sup>b</sup>	2.0	3.8	0.9	-1.2	2.3	-1.3	-2.3	0.5	4.3	2.8
Precios al consumidor <sup>c</sup>	18.6	10.7	10.0	9.7	9.0	6.1	12.2	8.5	7.4	6.3
<b>Porcentajes</b>										
Desempleo urbano abierto <sup>d</sup>	9.9	9.3	10.3	11.0	10.4	10.2	11.0	10.9	10.3	9.3
Deuda externa bruta total/PIB <sup>e</sup>	35.5	34.0	37.0	42.3	37.0	38.4	42.6	42.4	37.3	32.0
Deuda externa bruta total/exportaciones de bienes y servicios	215	203	221	214	174	183	179	170	141	118
Balanza de pagos	<b>Millones de dólares</b>									
Balanza de cuenta corriente	-38,643	-64,412	-88,218	-54,914	-46,594	-51,438	-13,742	8571	18,299	29,670
Balanza de bienes	5184	-13,134	-34,981	-6823	3493	-3831	24,047	44,693	58,359	75,683
Exportaciones FOB	257,370	286,680	283,369	299,393	359,051	343,092	347,092	378,206	464,362	552,768
Importaciones FOB	252,187	299,813	318,350	306,217	355,559	347,362	323,045	333,513	406,002	477,086
Balanza de servicios	-15,858	-18,997	-18,973	-17,187	-17,118	-18,889	-14,216	-13,240	-14,569	-20,604
Balanza de renta	-42,728	-47,653	-51,295	-50,304	-53,589	-53,888	-52,057	-57,743	-66,767	-72,811
Balanza de transferencias corrientes	14,759	15,371	17,032	19,401	20,620	25,171	28,484	34,862	41,276	47,403
Balanzas de capital y financiera <sup>f</sup>	63,879	89,213	63,400	42,583	61,168	34,021	-12,114	2237	-7224	12,645
Inversión extranjera directa neta	40,301	57,509	63,677	79,345	68,876	65,124	43,225	32,600	45,351	47,319
Capital financiero <sup>g</sup>	23,759	31,614	-277	-36,762	-7708	-31,103	-55,339	-30,363	-52,575	-34,674
Balanza global	25,237	24,801	-24,818	-12,331	14,574	-17,417	-25,856	10,808	11,075	42,315
Variación en activos de reserva <sup>h</sup>	-26,129	-15,800	9085	6203	-6882	986	3213	-29,501	-21,132	-34,986
Otro financiamiento <sup>i</sup>	892	-9001	15,733	6127	-7692	16,431	22,644	18,693	10,058	-7328

Fuente: Comisión Económica para América Latina (CEPAL) sobre la base de cifras oficiales.

<sup>a</sup> Cifras preliminares.

<sup>b</sup> Sobre la base de cifras oficiales convertidas a dólares a precios constantes del 2000.

<sup>c</sup> Variación de diciembre a diciembre.

<sup>d</sup> Incluye un ajuste de los datos de Argentina, Brasil y México, para dar cuenta de los cambios metodológicos de los años 2003, 2002 y 2005, respectivamente.

<sup>e</sup> Estimaciones sobre la base de cifras en dólares a precios corrientes.

<sup>f</sup> Incluye errores y omisiones.

<sup>g</sup> Se refiere a los saldos de las balanzas de capital y financiera (incluidos errores y omisiones) menos la inversión extranjera directa neta.

<sup>h</sup> El signo menos (-) indica aumento de los activos de reserva

<sup>i</sup> Incluye uso del crédito y préstamos de Fondo Monetario Internacional (FMI) y financiamiento excepcional.

# Introducción a la teoría económica

---

*Un enfoque latinoamericano*

**Gustavo Vargas Sánchez**  
Licenciatura y Maestría en Economía,  
Universidad Nacional Autónoma de México  
Doctorado en Ciencias Económicas,  
Universidad Autónoma Metropolitana  
*Profesor en la Facultad de Economía*  
*Universidad Nacional Autónoma de México*

**REVISIÓN TÉCNICA:**

Eduardo Gilberto Loría Díaz de Guzmán  
*Facultad de Economía*  
*Universidad Nacional Autónoma de México*



México • Argentina • Brasil • Colombia • Costa Rica • Chile • Ecuador  
España • Guatemala • Panamá • Perú • Puerto Rico • Uruguay • Venezuela

Datos de catalogación bibliográfica

**VARGAS SÁNCHEZ, GUSTAVO**

**Introducción a la teoría económica**

Un enfoque latinoamericano

**PEARSON EDUCACIÓN**, México, 2006

ISBN 970-26-0828-7

Área: Economía

Formato: 20 × 25.5 cm

Páginas: 744

Gerente Editorial: Marisa de Anta  
Editor: Pablo Miguel Guerrero Rosas  
e-mail: pablo.guerrero@pearsoned.com  
Editora de desarrollo: Astrid Mues Zepeda  
Supervisora de producción: Adriana Rida Montes

SEGUNDA EDICIÓN, 2006

D.R. © 2006 por Pearson Educación de México, S.A. de C.V.  
Atacomulco núm. 500 – 5° piso  
Col. Industrial Atoto  
53519 Naucalpan de Juárez, Edo. de México

Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.  
Reg. Núm. 1031.

Addison Wesley es una marca registrada de Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de esta publicación pueden reproducirse, registrarse o transmitirse, por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea electrónico, mecánico, fotoquímico, magnético o electroóptico, por fotocopia, grabación o cualquier otro, sin permiso previo por escrito del editor.

El préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso de este ejemplar requerirá también la autorización del editor o de sus representantes.

ISBN 970-26-0828-7



Impreso en México. *Printed in Mexico.*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 - 09 08 07 06

---

*Dedico la presente obra a  
mis padres,  
esposa e  
hijos*

---

# Contenido breve

---

## PARTE 1: INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA 1

<i>Capítulo 1</i>	Introducción a la economía	3
<i>Capítulo 2</i>	Modelos económicos	25
<i>Capítulo 3</i>	Historia del pensamiento económico	45
<i>Capítulo 4</i>	Tres paradigmas de la economía en conflicto	77
<i>Capítulo 5</i>	Introducción a la macroeconomía. Conceptos básicos para el análisis macroeconómico de América Latina y el Caribe	97
<i>Capítulo 6</i>	La economía de América Latina. Los retos de América Latina I	131
<i>Capítulo 7</i>	América Latina en la economía global. Los retos económicos de América Latina II	155
<i>Capítulo 8</i>	Desarrollo del pensamiento latinoamericano	179

---

## PARTE 2: INTRODUCCIÓN A LA MACROECONOMÍA 207

<i>Capítulo 9</i>	Cuentas nacionales	209
<i>Capítulo 10</i>	El mercado de bienes	247
<i>Capítulo 11</i>	Introducción al sistema financiero	273
<i>Capítulo 12</i>	Introducción a la teoría del dinero	297
<i>Capítulo 13</i>	Determinación de la demanda agregada	319
<i>Capítulo 14</i>	Oferta agregada	333
<i>Capítulo 15</i>	La teoría del comercio internacional	357
<i>Capítulo 16</i>	Modelo de economía abierta	371
<i>Capítulo 17</i>	La política cambiaria	399
<i>Capítulo 18</i>	Ciclo económico: Teoría y evidencia empírica en América Latina y el Caribe	419

---

<b>PARTE 3: INTRODUCCIÓN A LA MICROECONOMÍA</b>	<b>439</b>
<i>Capítulo 19</i> Introducción al estudio de la empresa	441
<i>Capítulo 20</i> Introducción a la demanda del consumidor	461
<i>Capítulo 21</i> El mercado de competencia perfecta	473
<i>Capítulo 22</i> Teoría de la demanda en competencia perfecta	499
<i>Capítulo 23</i> La teoría de la oferta en competencia perfecta	537
<i>Capítulo 24</i> Economía del bienestar	563
<i>Capítulo 25</i> El monopolio y la discriminación de precios	575
<i>Capítulo 26</i> Competencia monopólica. Competencia imperfecta	597
<i>Capítulo 27</i> El oligopolio	617
<i>Capítulo 28</i> Teoría de la empresa: Producción y costos	641
<i>Capítulo 29</i> Precios, producción y empleo en el corto plazo	667
<i>Apéndice I</i> Elasticidades	687
<i>Glosario</i>	709
<i>Índice</i>	721

---

## AGRADECIMIENTOS

Quiero dejar patente mi agradecimiento a los siguientes profesores e investigadores por haber aceptado mi invitación para escribir los siguientes capítulos de este libro.

*Irma Escárcega Aguirre: Historia del pensamiento económico*

*Rogelio Huerta Quintanilla: La teoría del comercio internacional*

*Mauro Rodríguez García: Ciclo económico: Teoría y evidencia empírica en América Latina y el Caribe*

Deseo dejar constancia de mi reconocimiento a los profesores e investigadores de diferentes universidades que contribuyeron con sus observaciones y comentarios a alguna parte o al conjunto de la obra que hoy tiene el lector entre sus manos:

*María Cristina Alcántara Guerrero*

*Eloísa Andjel Shoua*

*Jorge Carreto Sanginés*

*Miguel Cervantes Jiménez*

*Alfonso Cortázar Martínez*

*Irma Escárcega Aguirre*

*Juan Manuel García Samaniego*

*Silvia Hernández Andrade*

*Rogelio Huerta Quintanilla*

*Jorge Ibarra Consejo*

*Armando Kuri Gaytán*

*Juan Carlos Moreno Brid*

*Alejandra Patiño Cabrera*

*José Guillermo Ríos Martínez*

*Marco Antonio Rocha Sánchez*

*Mauro Rodríguez García*

*Luis Rodríguez Medellín*

*Cely Celene Ronquillo Chávez*

*Sergio Sosa Barajas*

---

# Prefacio a la segunda edición

Esta edición contiene varias diferencias importantes con respecto a la primera. En primer lugar, ha sido preparada y escrita con objeto de estudiar, aprender y analizar la ciencia económica a la luz de la realidad de América Latina y el Caribe, y desde una visión latinoamericana (con lo cual queremos enfatizar que existe una diferencia sustancial entre la lectura que puede hacer un economista ortodoxo y uno formado a la luz de las reflexiones y teoría latinoamericanas).

Lleva el título de *Introducción a la teoría económica. Un enfoque latinoamericano* pues busca ser un texto introductorio a la ciencia económica para un público muy amplio y exigente en términos de su instrucción académica, como son los estudiantes de economía, administración, estudios latinoamericanos, ciencias políticas y sociales, profesionistas, administradores y, en general, todos aquellos que tienen interés y preguntas relacionadas con la ciencia económica.

En esta edición, casi la totalidad del libro ha sido reescrito para lograr una mejor comprensión de los temas de la economía en el espacio concreto de la economía de América Latina y el Caribe. De aquí surge la pregunta de por qué estudiar economía y, más aún, por qué es importante para un latinoamericano conocer y estudiar la ciencia económica, si no es para comprender, analizar y proponer soluciones a los problemas económicos de América Latina y el Caribe en general, y de nuestros países en particular. La economía, como cualquier otra ciencia, es un conjunto de conocimientos que han sido sistematizados para comprender, analizar y proponer soluciones a los grandes problemas que enfrenta el hombre con objeto de mejorar su bienestar social y económico. Por tanto, en este libro buscamos mostrar la relevancia de la economía a la hora de penetrar en la dinámica de los procesos económicos históricos y actuales que enfrenta nuestro continente.

La evolución de la teoría económica ha llevado a la especialización de la teoría económica y al análisis de la economía latinoamericana o local; si bien se ha ganado en la profundización de cada campo de conocimiento, se abre una brecha que parece más profunda entre la teoría económica y el estudio de la economía de América Latina. En medio de esa situación, el presente libro busca tender un puente de comunicación entre esos dos campos de conocimiento.

¿Cuál sería la relevancia de estudiar micro y macroeconomía si no es la de ofrecer respuestas a las grandes interrogantes que surgen en la vida cotidiana de Latinoamérica? O, desde la otra orilla de la brecha mencionada, ¿cómo abordar de forma sistematizada el análisis de las complejidades de la economía de América Latina y el Caribe, si no es utilizando la teoría macro y microeconómica? Así como la realidad de la economía latinoamericana es la fuente de conocimientos, la teoría económica es la fuente de ideas, conceptos, relaciones y teorías para penetrar y transformar aquella realidad. Espero que este trabajo se convierta en una pequeña aportación a la comprensión de la economía latinoamericana desde la perspectiva de la teoría económica y viceversa.

Dentro de esta visión de la relación entre la economía latinoamericana y la teoría económica, hemos realizado los siguientes cambios en la presente edición:

1. El más notable es que deja de ser un libro de introducción a la teoría económica con aplicaciones a la economía mexicana, y se convierte en un libro de economía con un enfoque latinoamericano. Esto tiene al menos dos implicaciones que son cambios cualitativos en la obra:

- En primer lugar, dista mucho de ser un texto en el cual sólo se busca (siguiendo la moda actual de los libros de economía) mostrar casos y aplicaciones de la teoría convencional a la realidad de la economía de América Latina y el Caribe. Es un libro que busca enseñar la teoría económica al tiempo que intenta rescatar la identidad del pensamiento económico latinoamericano.
  - En segundo lugar, es un libro que analiza el desarrollo histórico de la economía latinoamericana, y los retos económicos que debe enfrentar el continente para lograr su desarrollo. Esta aproximación a nuestra economía nos sirve para hacer evidente la importancia de la teoría económica, pues ésta es la que ha de contestar preguntas como las siguientes: ¿Cómo nos explican la teoría económica, la macroeconomía y la microeconomía, la dinámica y el comportamiento de la economía real en América Latina y el Caribe? ¿Cuál es la causa del estancamiento económico que vive la región latinoamericana? ¿Por qué la concentración del ingreso y la opulencia conviven con la pobreza y la pobreza extrema? ¿Existen soluciones y alternativas para lograr un crecimiento con bienestar social?, etc. En este sentido, la teoría económica se piensa desde una perspectiva altamente pragmática, que debe ofrecer respuestas a esos cuestionamientos.
2. Hemos cambiado el orden de los capítulos y partes que conforman el libro. En la primera parte, que se refiere a la introducción a la economía, abordamos los principios de la economía. Esta parte está conformada por una introducción a los principales conceptos de esta ciencia, el análisis de los modelos económicos, la historia del pensamiento económico y el estudio de los tres paradigmas de la economía.

En la segunda sección de la primera parte entramos al análisis de los desafíos de la economía de América Latina y el Caribe. Antes de entrar al estudio de la economía latinoamericana consideramos pertinente presentar un capítulo que ofreciera las herramientas conceptuales y teóricas en el campo de la macroeconomía para poder comprender las relaciones y los conceptos básicos del estudio económico de Latinoamérica. Así, presentamos el capítulo llamado *Introducción a la macroeconomía. Conceptos básicos para el análisis macroeconómico de América Latina y el Caribe*. A continuación presentamos propiamente el estudio de la economía de América Latina y el Caribe, que dividimos en dos capítulos: el primero aborda el periodo que va desde la colonia hasta el modelo de industrialización por sustitución de importaciones; en el siguiente capítulo analizamos el periodo dominado por las políticas de estabilización y la era de la globalización actual. Esta aproximación al desarrollo económico de Latinoamérica se complementa con el capítulo del estudio del pensamiento latinoamericano, que nos permite reconocer no sólo cómo se abordó el análisis de las economías en su evolución histórica, sino también las aportaciones a la teoría económica a la luz de la experiencia latinoamericana.

Gracias a que esta primera parte del libro aborda la economía de América Latina y el Caribe desde una perspectiva histórica y macroeconómica, aprovechamos esos conocimientos para poder desarrollar en la segunda parte del texto el estudio de la macroeconomía. Esta parte del libro inicia con el estudio de las cuentas nacionales y sigue con la parte de la demanda agregada, la oferta agregada y el modelo de economía abierta, y el crecimiento de largo plazo.

En la tercera parte del libro se analizan los fundamentos microeconómicos de la economía; después de una introducción a la microeconomía, en las siguientes secciones estudiamos los mercados de competencia perfecta y los mercados de competencia imperfecta. Este análisis se mueve en el marco de la teoría tradicional, la cual deja sin contestar algunas preguntas fundamentales de la dinámica de la teoría de la empresa, por lo que decidimos concluir con la microeconomía moderna o nueva microeconomía, que es una fusión entre la administración de empresas y la teoría micro de la empresa. Una de las cualidades de la nueva microeconomía es que explica la dinámica del funcionamiento de la empresa y, en particular, cómo las condiciones

internas a la empresa dan lugar a procesos de concentración y acumulación cuyo resultado es la dominancia y monopolización de las economías de América Latina y el Caribe. En la parte final del libro presentamos un apéndice donde se explican las elasticidades, un tema que fue solicitado por muchos profesores y estudiantes.

3. Una innovación en este texto es que parte de él se encuentra en el ciberespacio. En la página electrónica del autor de este libro podrá encontrar lo que llamamos, los capítulos e-net que el lector puede consultar libremente en la dirección [www.pearsoneducacion.net/vargas](http://www.pearsoneducacion.net/vargas). Estos capítulos podrán ser incluidos en el curso según el criterio y programa de los profesores y tienen la misma relevancia que los capítulos impresos en este texto. Esos capítulos son:

- Escuelas del pensamiento en macroeconomía
- Distribución del ingreso
- Pobreza
- Economía y sustentabilidad

Así también se podrán encontrar dos apéndices importantes para la enseñanza:

Apéndice II: Herramientas estadísticas para la comprensión de la teoría económica

Apéndice III: Teoría de juegos

En la página electrónica [www.pearsoneducacion.net/vargas](http://www.pearsoneducacion.net/vargas) podrá encontrar una serie de ejercicios que pueden ser útiles para la enseñanza, así como enlaces importantes en la actividad de docencia e investigación.

4. Este libro se ha pensado no sólo para enseñar la teoría económica, sino también para desarrollar las habilidades del análisis económico. El contenido cognoscitivo del libro busca enseñar la teoría económica a partir de un proceso de reflexión de la realidad económica y de las teorías de la economía. Y para reforzar este propósito, en la parte final de cada capítulo se proponen una serie de preguntas orientadas a que el lector dirija su atención a los temas medulares de cada capítulo. Así también se presentan preguntas de discusión y debate para que los estudiantes desarrollen en equipo sus habilidades de trabajo. En este mismo sentido se incluyen actividades de investigación y búsquedas en Internet, que apoyan el objetivo anterior al tiempo que conducen al usuario de este libro a familiarizarse con los sitios de la Web más útiles para su educación y desempeño como profesionista. Finalmente, en la última parte del libro se ofrece un breve glosario de términos económicos que busca auxiliar al interesado en su estudio de la economía.



---

# Introducción

Este libro es una invitación a profesores, estudiantes, investigadores y estudiosos de la economía a hacer frente a un reto: estudiar y aprender la ciencia de la economía desde una visión latinoamericana. El primer hallazgo que buscamos transmitir en este texto es que los países de América Latina y el Caribe conforman una comunidad que comparte no sólo su geografía, sus rasgos físicos, su origen y su historia, sino también los problemas y desafíos económicos que, en general, son muy similares. Tal vez por eso Vasconcelos acuñó la frase que afirma “Por mi raza hablará el espíritu”.

Las similitudes de los países latinoamericanos no implican historias y problemas económicos idénticos; no podemos suponer que todas las economías de América Latina y el Caribe son iguales o que enfrentan los mismos problemas, lo que en el extremo podría llevar a creer que es posible crear un conjunto de recetas que serían válidas y aplicables para todas las economías. En la realidad lo que existen son regiones económicas conformadas por varios países, que comparten historias y desafíos comunes donde cada una de esas zonas posee rasgos estructurales comunes que la diferencian de las otras. Uno de los hallazgos del pensamiento latinoamericano que mostramos en los primeros capítulos de este libro, y que recientemente Víctor Urquidi ha puesto de relieve, es que “La región latinoamericana, hoy fraccionada y con grandes asimetrías internas, no puede a mi juicio tratarse como un gran conjunto, sino en forma de análisis subregionales y con atención en las características especiales de determinados países”.<sup>1</sup> Así, una visión y un enfoque latinoamericano deben considerar las características regionales y las peculiaridades de cada país para sentar en ellas una visión válida del conjunto latinoamericano.

La diversidad entre países y regiones que comparten muchos rasgos comunes nos permitirá aprender y estudiar economía desde la riqueza de la realidad particular de nuestras economías. Si bien la realidad económica de cada uno de nuestros países y regiones económicas puede ser diferente, uno de los muchos desafíos que compartimos es la falta de un proyecto económico, industrial y de bienestar de largo plazo. Compartimos la ausencia de crecimiento sostenido y de inversión, la gran pobreza y la pobreza extrema, la migración de la fuerza de trabajo y la crisis del campo, la heterogeneidad en las estructuras económicas locales y el estructural desequilibrio externo, etc. Problemas todos ellos, que frente a los procesos de globalización y despegue vertiginoso de los países asiáticos y muy pronto los africanos, hacen aun más necesario y desafiante el estudio de la economía latinoamericana desde una visión propiamente latinoamericana.

¿En qué consiste esa visión que llamo latinoamericana?

En *primer lugar*, se trata de reconocernos desde México hasta Tierra del Fuego como un conjunto de países con una historia económica, social y política común, pero con estructuras económicas regionales diferenciables y países diversos, lo que se convierte en un espacio cognoscitivo muy rico.

En *segundo lugar*, que los retos que enfrentamos ante el proceso de la globalización mundial son comunes y seguramente la forma de superarlos requerirá de un esfuerzo individual, regional y de conjunto de los países latinoamericanos.

En *tercer lugar*, y desde la perspectiva del conocimiento, lo más importante es reconocer, valorar y utilizar un conjunto de conceptos, relaciones y, en general, del conocimiento que una gran cantidad

---

<sup>1</sup> Urquidi, Víctor L. *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*, México: FCE, COLMES, FHA, 2005.

de economistas de Latinoamérica han creado con su esfuerzo para el análisis de las regiones y especificidades de cada país.

En *cuarto lugar*, pero tal vez lo más importante, es que este esfuerzo se enmarca en el proyecto general de comprender las dinámicas de los procesos económicos continentales, regionales e individuales para lograr el mejoramiento en el bienestar social.

En este sentido, este libro es una invitación a hacer realidad un gran proyecto de “aprender economía con una visión latinoamericana”.

El contexto latinoamericano busca dar un sentido geográfico y temporal concreto para la enseñanza de la teoría económica. No se trata de enseñar la economía al estilo de los textos anglosajones cuya atención se orienta al análisis meramente teórico del crecimiento económico de largo plazo; ambos conceptos, crecimiento y largo plazo, son cada vez menos intangibles para los países de nuestra región. Se trata, en cambio, de partir de las características históricas y estructurales de nuestras economías para valorar la pertinencia y comprensión de la teoría económica.

Por ejemplo, si enseñamos la economía y pensamos en ella dentro del marco teórico y empírico de la de los países desarrollados, podría ser válido el interés en los procesos de crecimiento equilibrado de largo plazo; al mismo tiempo, sonaría inútil pensar en la economía en términos de desempleo crónico. Pero en el contexto de nuestros países, es simplemente incomprensible el estudio de la teoría económica en escenarios de pleno empleo y crecimiento equilibrado, ignorando el tema del desempleo, la pobreza, la marginación y el deterioro del nivel de vida, o más aún por la ausencia de crecimiento sostenido. En este sentido, no buscamos ejemplos *ad hoc*, como hacen los textos mencionados que se refieren a deportistas y artistas millonarios, sino a procesos que involucran la vida cotidiana de millones de hombres y mujeres en América Latina.

La teoría económica no es un cuerpo estático terminado, listo para su aplicación a casos concretos. Es un cuerpo de conocimientos que está en proceso de elaboración. Más aún, está conformada por paradigmas y modelos teóricos de la economía, los cuales en muchos aspectos están en conflicto. No es, como suponen idílicamente la mayoría de los libros de economía “norteamericanos”, que sólo existe un conjunto de conceptos que se suponen pertenecen a un cuerpo teórico acabado. Este libro no es como algunos manuales de economía de moda en las universidades americanas, que inician con un conjunto de principios que parece un decálogo de lo que deben aprender y cómo deben pensar los economistas. En ese proyecto, el esfuerzo de pensar la economía parece reducido a una lista de principios y normas que facilitan la enseñanza de lo que se supone que es la teoría económica, pero que más bien es un entrenamiento de memorización y aplicación de ejercicios y conceptos ya definidos. En realidad, en la teoría económica no existe una teoría que se pueda definir como la “única teoría económica científica”; lo que existe son aproximaciones más o menos sistemáticas al estudio de la economía.

Tal vez lo más grave de esos textos es querer enseñar a las jóvenes generaciones de economistas unos cuantos principios como si fueran una serie de recetas que resuelven la vida cognoscitiva de un economista. En cambio, consideramos que la economía está conformada por procesos históricos, dinámicos, evolutivos, complejos, que lo último que poseen es algún carácter estático. Si deseamos tener una aproximación coherente de la economía debemos superar los textos que reducen a la economía a unas cuantas recetas y, en cambio, proponernos enseñar a pensar a nuestros estudiantes, reconociendo que la realidad (y en nuestro caso la realidad latinoamericana) es la fuente de todos nuestros razonamientos y explicaciones.

Por tanto, el reto mayor es desarrollar la capacidad de análisis del economista, del administrador, del contador, del futuro estratega de la empresa, de una región y de una nación. No se trata, como hace el enfoque ortodoxo, de decir que la realidad económica está equivocada y que existe la necesidad de ajustarla a un modelo económico meramente teórico, sino de mostrar cómo la realidad puede validar o cuestionar conceptos, relaciones y principios de la economía. En términos del conocimiento se

trata de usar este diálogo teoría-realidad para desarrollar la capacidad analítica del estudiante. En este sentido, se trata de entender que la realidad es la fuente de nuestro conocimiento y que las teorías son aproximaciones que elaboramos los economistas para explicar esa realidad y, por tanto, son relativas a nuestra visión, situación e intencionalidad como economistas.

En este libro buscamos enseñar la economía con una perspectiva que rescate el pensamiento, los procesos económicos y los desafíos de nuestro continente, regiones y países. No se trata de reproducir la moda de los libros de economía con aplicaciones o casos a uno u otro país (o bien a toda América Latina), pues en ese proyecto lo que se supone nuevamente es la veracidad y consistencia de los paradigmas ortodoxos, así que lo único que podría hacer un economista latinoamericano sería buscar casos y aplicaciones para cada uno de los países o el continente. Este no es el caso del libro actual. Sin duda, echamos mano de ejemplos y casos de la economía latinoamericana pero sin suponer de forma previa que existe un paradigma válido; en cambio, presentamos cuando es posible al menos dos modelos o explicaciones teóricas, y dejamos que la evidencia empírica hable, apoye o cuestione las relaciones teóricas. Esto tiene la ventaja de desarrollar el conjunto de conocimientos de los estudiantes en el campo de la teoría económica, así como su capacidad analítica.

La tarea de los economistas y los profesores de economía en Latinoamérica es entonces al menos tres veces más intensa, pero más interesante que la de sus pares en los países desarrollados.

- a) Por una parte debemos conocer, estudiar y enseñar los principios del pensamiento económico en su estado actual; es decir, conocer a profundidad el pensamiento ortodoxo.
- b) Por otra parte, habremos de tener un dominio del conocimiento de la teoría universal de la economía que trascienda la visión ortodoxa contemporánea, pues las aportaciones de los economistas clásicos y las nuevas corrientes del pensamiento económico ofrecen un conjunto de conocimientos e ideas que no han sido suficientemente exploradas y analizadas, pero que los jóvenes profesionistas necesitan conocer y manejar.
- c) Por último, y seguramente más importante, es que debemos poseer un conocimiento rico de la realidad económica y del pensamiento teórico latinoamericanos, no sólo para evaluar los límites de la teoría económica actual sino para usar los conceptos, relaciones y explicaciones que, sin lugar a dudas, enriquecen nuestro análisis y nuestras propuestas.

En este libro tratamos modestamente de avanzar en el estudio de la economía desde esas tres dimensiones que consideramos básicas en la formación de los futuros profesionistas que utilizarán la economía como una herramienta en su desempeño laboral. Esperamos que en esta obra, los futuros y actuales líderes de empresa, de instituciones públicas y privadas, encuentren una visión alternativa a la ortodoxa que les permita comprender de una forma más rica la realidad contemporánea, y enfrentar así los desafíos de crecimiento, desarrollo y competitividad que la presente época de globalización plantea a los latinoamericanos.

Finalmente deseo agradecer los comentarios, sugerencias, observaciones y apoyo que he recibido de un grupo muy amplio de profesores e investigadores de diferentes instituciones y universidades de educación superior. También agradezco el apoyo de los estudiantes que participaron de formas diversas en la elaboración final de este texto; a Ives Pavel, Omar Contreras Cleofás, Oscar García Aguilera y, muy especialmente, a Rubith Noria Martínez y Octavio Estévez Nieves por su apoyo en la investigación, procesamiento y presentación de la información estadística, así como por la elaboración del glosario de conceptos que se presenta en la parte final de este libro.

No puedo menos que dejar patente mi gratitud y reconocimiento a mis editores y correctores de estilo: Marisa de Anta, Pablo Guerrero, Astrid Mues, María Jesús Herrero y Javier Reyes, sin quienes esta obra no habría sido posible.





# Parte 1

---

## Introducción a la economía



# Introducción a la economía

La economía es una ciencia apasionante y de una amplitud que le ha merecido ser reconocida como la madre de todas las ciencias. Esto es así porque explica las leyes por las cuales los individuos se organizan para lograr la creación del valor y de la riqueza de una sociedad, y la forma en que este valor y esta riqueza se distribuyen entre los individuos y los grupos sociales. Por eso, la economía se constituye como un conjunto de conocimientos imprescindibles para cualquier profesionista en todas las áreas del conocimiento.

La ciencia económica posee un gran valor tanto teórico como analítico pues nos ofrece una explicación lógica, coherente y consistente de los motivos, relaciones y leyes que rigen el comportamiento de los individuos, las empresas, las instituciones, el Estado y, en general, de todos los agentes económicos y de la sociedad en su conjunto, en el marco de la creación del valor y la riqueza.

El primer paso que daremos en este capítulo al mundo de la economía consistirá en conocer sus principios y conceptos más relevantes, los cuales nos permitirán construir explicaciones simplificadas (en forma de modelos) del complejo mundo económico que nos rodea.

**Objetivos:** Conocer, analizar y comprender:

- ¿Qué es y qué estudia la economía?
- El principio de creación de valor o riqueza
- La distribución del ingreso
- Principios y características de la economía tradicional
- Escasez y elección
- Las preguntas básicas de la economía
- Sistemas económicos
- El mercado
- Microeconomía y macroeconomía
- Economía positiva y normativa
- Economía heterodoxa
- Espacios de trabajo para el economista

## Introducción

La devaluación del peso mexicano en agosto de 1982 marcó el inicio de un periodo inflacionario y de estancamiento en todas las economías de América Latina y el Caribe. Este fenómeno se vio agudizado, por una parte, por las políticas económicas caracterizadas por la búsqueda de la estabilización de precios, y por otra, por la aplicación de reformas estructurales cuyos resultados esperados consistían en crear las bases de un sano y sostenido crecimiento económico de la región. Los resultados, sin embargo, son contradictorios, pues si bien se ha logrado la contención de la inflación en toda la región, el costo de las políticas aplicadas ha sido enorme en términos de sacrificio en el crecimiento económico, agudización de la pobreza, concentración de la riqueza y creciente desempleo.

Al mismo tiempo el mundo se ha globalizado, abarcando casi todos los espacios de convivencia, ya no sólo de la economía, sino que también se ha vuelto más interdependiente de la sociedad, la cultura, la ciencia y la tecnología y, sobre todo, ha impuesto a nivel mundial patrones de producción y consumo a los ya existentes en las diferentes regiones y naciones. El mundo se hace cada vez más complejo y las relaciones internacionales más informales, pero en él las economías de América Latina y el Caribe se han tornado cada vez más frágiles ante los movimientos financieros internacionales. Por ejemplo, el efecto “tequila” dio lugar a la crisis en Argentina; el efecto “dragón” contrajo el pobre crecimiento de las economías latinoamericanas; y la guerra de Estados Unidos en Medio Oriente ha producido incrementos en los precios internacionales del petróleo que afectan de forma desigual, no sólo a la marcha de la economía de ese país, sino a la de todo el mundo, incluyendo la de la región latinoamericana.

La economía latinoamericana no sólo presenta desafíos claramente identificables, entre otros, en términos de pobreza, desempleo, inseguridad, bajos niveles de salud y educación, y falta de crecimiento, lo que hace palpables los contrastes dramáticos de la heterogeneidad y desigualdad social. En las esquinas de las grandes ciudades, las diferencias se hacen patentes: mientras en el interior de suntuosos edificios se exponen los autos más lujosos y caros que pueda uno imaginar, en el exterior, a unos cuantos metros, podemos ver un ejército de desempleados que se atropellan entre los automóviles para llevar a cabo actividades que incluyen venta de tarjetas telefónicas y de refrescos, lanzar fuego y pedir limosna. En la época de la colonización del espacio, de las revoluciones en la biología y la ciencia, en América Latina y el Caribe existen millones de habitantes en condiciones de pobreza y de pobreza extrema.

La economía y los economistas deben contestar, o al menos ofrecer una explicación a las interrogantes que surgen de esos hechos que vive nuestro continente, por ejemplo: ¿Por qué existe esta situación de desempleo, pobreza, inseguridad y desilusión?

En este libro se busca ofrecer una explicación a esas preguntas, pero para contestarlas debemos abordar el fenómeno de forma sistemática, así que habremos de iniciar con las preguntas ¿qué es la economía? ¿Cómo funciona? ¿Por qué tiene tanta importancia? ¿Y por qué de una u otra forma nos afecta a todos?

## Definición de economía

¿Qué estudia la ciencia económica?

Lo más prudente es iniciar diciendo que la economía es un **fenómeno complejo** al cual los economistas se aproximan a través de modelos de la ciencia económica. Es una elaboración teórica que ofrece una explicación a dicho fenómeno complejo.

La ciencia de la economía, al ser una elaboración explicativa de los individuos, se ve influenciada por la visión e ideología de los mismos economistas, por lo que es normal que puedan exis-

tir varias interpretaciones del fenómeno que estamos estudiando. En el mismo sentido en que se ha desarrollado la economía, las explicaciones sobre la misma han evolucionado haciéndose más convincentes y rigurosas pero no uniformes. Es pues comprensible que por su sentido social e histórico, la economía como elaboración teórica sea el escenario de fuertes debates y discusiones entre los economistas. Esto implica que **no haya un consenso de qué es y cómo se debe abordar el estudio de la ciencia económica**. En resumen, si bien el sistema económico es único, las explicaciones de su funcionamiento no se reducen a una sola definición.

En un primer grupo de economistas que pone énfasis en los procesos generales de producción y distribución de bienes y servicios, podemos citar a Oscar Lange<sup>1</sup>, quien considera que la *economía política o economía social* “es el estudio de las leyes sociales que gobiernan la producción y distribución de los medios materiales que satisfacen las necesidades humanas”. En el mismo sentido P. Wonnacott afirma: “La economía es el estudio de cómo logran los individuos su subsistencia, o de cómo adquieren la comida, vivienda, vestido y satisfacen otras necesidades y comodidades materiales de este mundo. Es el estudio de los problemas a los que se enfrenta el hombre y la manera de cómo puede resolverlos.”<sup>2</sup>

Por otra parte están aquellos que consideran que el problema fundamental de la economía es la escasez, por ejemplo, P. Samuelson, afirma que: “La economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías... y distribuirlas entre los diferentes grupos.”<sup>3</sup> En el mismo sentido, E. Malinvaud considera que “la economía es la ciencia que estudia cómo los recursos escasos son empleados para la satisfacción de las necesidades de los hombres en sociedad: por una parte, está interesada en las operaciones esenciales de la producción, distribución y consumo de bienes y, por otra, en las instituciones y actividades cuyo objeto es facilitar estas operaciones.”<sup>4</sup>

En una variante que enfatiza la teoría de la elección podemos citar a J. Stiglitz quien afirma que “La economía es el estudio del modo en que en nuestra sociedad, los individuos, las empresas, y el Estado eligen entre diversas opciones.”<sup>5</sup>

Existen al menos tres deficiencias en las definiciones antes mencionadas: la primera se refiere a que la economía (al menos la economía actual) no es una economía de intercambio de bienes sino una economía monetaria. Por lo que la definición tiene que estar en términos de valor o monetarios. En segundo lugar, la escasez es un problema relativo al producto que se va a comprar y al ingreso que poseen los consumidores. Y, en tercer lugar, si bien en general el último eslabón de la producción es el consumo, la economía no parece organizarse con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores, sino para la venta.

El punto central de la economía que deseamos subrayar es aquel que se refiere a la creación, reproducción y distribución de la riqueza y del valor en forma monetaria de los agentes económicos. Por lo que definimos que:

**La economía es la ciencia que estudia, explica y formaliza los conceptos, relaciones, teorías y leyes de cómo se organizan los agentes económicos para producir, reproducir y distribuir la riqueza y el valor monetario (ingreso personal o nacional) de los individuos, agentes económicos y naciones.**

<sup>1</sup> Oscar Lange, *Economía política*, Ed. FCE, México, 1982.

<sup>2</sup> Paul Wonnacott, Ronald Wonnacott, *Economía*, Ed. Mc Graw-Hill, varias ediciones, Madrid, México, varios años a partir de 1992.

<sup>3</sup> Paul A. Samuelson, William A. Nordhaus, *Economía*, Ed. Mc Graw-Hill, varias ediciones, Madrid, México, varios años a partir de 1990.

<sup>4</sup> Edmond Malinvaud, *Lecciones de teoría microeconómica*, Institut National de la Statistique et des Études Économiques, Dunod, París, Traducción castellana de Ortí Lahoz, Ángel, Ed. Ariel, Barcelona, España, 1974.

<sup>5</sup> J. Stiglitz, *Microeconomía*, Ed. Ariel, 2ª edición, Barcelona, 2004, pp. 29 y 44.

La definición anterior de ciencia económica busca destacar varias características de la economía como son: (1) un proceso de creación y consumo de bienes y servicios, (2) un proceso de creación y distribución de riqueza, (3) un proceso histórico y dinámico y (4) un fenómeno monetario.

1. La característica inmediata de la economía que han destacado la mayoría de los economistas contemporáneos en sus libros de texto, consiste en ver la economía como un proceso en el cual se organizan los diferentes recursos productivos para crear bienes y servicios con el fin último de proveer la satisfacción de los consumidores.
2. Si bien la característica anterior es cierta, el centro fundamental que da coherencia y rige el funcionamiento de la economía no es la producción para la satisfacción de las necesidades, sino la búsqueda de un beneficio (monetario) individual particular. En este sentido, A. Smith tenía razón al afirmar que la economía funciona gracias al interés egoísta de los agentes económicos particulares. En síntesis, desde una perspectiva económica se producen bienes y servicios no para satisfacer una necesidad, sino para crear nueva riqueza para el beneficio de determinados agentes económicos, individuos, familias o empresas. Esta riqueza toma la forma de nuevos ingresos, los cuales son distribuidos entre los que participan en dicho proceso.
3. La economía es un proceso social, histórico y por tanto dinámico en, al menos, dos sentidos. En primer lugar, la nueva riqueza, el nuevo valor creado, es producto de procesos económicos que se desarrollan en contextos sociales, institucionales y políticos específicos, es decir, es el resultado de un conjunto de relaciones sociales entre los individuos. En segundo lugar, es histórico porque el conjunto de posibilidades de expansión y crecimiento de una economía se construye de forma acumulativa en el tiempo.
4. Finalmente, la economía que vivimos no es de trueque o de intercambio de mercancías por mercancías; es una economía principalmente monetaria donde el dinero domina y se hace presente en todas las transacciones que existen. En este sentido, el dinero es fundamental para el funcionamiento, crecimiento y expansión de una economía.

La economía, aunque aparece como un mecanismo en general bien articulado, no es una máquina, sino una organización económica y social para la creación de valor, donde el papel más importante está desempeñado por los agentes económicos.

Un *agente económico* es aquel individuo, empresa o institución que participa en el proceso de producción y distribución de la riqueza y del valor en una economía.

Si bien los agentes económicos son los individuos, las empresas y las instituciones, las empresas son las que tienen un papel central y dinámico en el proceso económico. En ellas se organizan y se ponen en operación todos los recursos productivos para la producción de bienes y servicios. Su objetivo fundamental y razón de ser no es la producción de dichos bienes para el consumo, sino la creación de beneficios, el interés individual, como bien decía A. Smith.<sup>6</sup>

La participación de los agentes económicos en el proceso de creación de riqueza consiste en una actividad. Por ejemplo, para el obrero o empleado, el *trabajo* es un acto o actividad de los individuos que, al realizarse en conjunto con la maquinaria, equipo y materias primas, da lugar a la generación de bienes o servicios que podrán ser utilizados por quienes los realizan y por otras personas. El objetivo de quien realiza esta actividad (el trabajo) es la obtención de un ingreso monetario en forma de sueldo o salario. La actividad de la empresa es la *inversión*: ésta es realizada por los dueños del capital y de las empresas, y consiste en aportar un monto de capital financiero que tomará la forma de instalaciones, maquinaria, equipo, organización, salarios, etc. El objetivo

---

<sup>6</sup> Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Ed. FCE, 3ª reimpresión, México, 1982.

de la inversión es obtener un beneficio o ganancia; y para ello ha de crear bienes y servicios que se generan en la producción.

La *producción* es el proceso individual o general por el cual se transforma un conjunto de bienes o servicios (insumos) en productos acabados (finales) los cuales se destinan a la venta y al consumo final de los individuos. Estos productos no llegan por sí mismos al consumidor, por lo que se desarrolla una red de *distribución* que permite llevar las mercancías de los productores a los consumidores. En medio de ese proceso de distribución y de relaciones entre las empresas y los consumidores se encuentra el mercado, en el cual oferentes y demandantes realizan el proceso de compra y venta. Por tanto, es comprensible pensar en la economía como un proceso de producción y venta de bienes y servicios. De este proceso se crea un ingreso, el cual es distribuido entre los agentes económicos en forma de salarios y beneficios, los cuales regresan de forma continua al proceso de producción. Este proceso se repite de forma casi permanente en la economía.

El ciclo de producción-venta-consumo está implícito en un proceso más importante en términos de la economía y del funcionamiento del sistema económico actual: la creación y distribución del valor y de la riqueza.

## La economía como un proceso de creación y distribución de riqueza

Siguiendo con los economistas clásicos (A. Smith, D. Ricardo<sup>7</sup> y K. Marx<sup>8</sup>), la economía es un proceso de creación y distribución de la riqueza y del valor. Podemos expresar este proceso, en términos monetarios, como la creación y distribución del ingreso nacional, regional, local o particular.

Los gobiernos de los países realizan la contabilidad del ingreso nacional (o creación de riqueza) que produce un país y la forma en que esta riqueza se distribuye. Esta información se presenta en los *sistemas de cuentas nacionales* de cada país, por lo que podemos contar con un registro sistemático del crecimiento y la distribución de la riqueza nacional. Al dividir el nuevo valor de la producción creado en una economía entre la población de dicho país obtenemos un indicador muy importante, el *producto interno per cápita* o *producto por habitante*. Por tanto, si el valor del producto de un país crece más rápidamente que su población se dice que el producto *per cápita* crece y, en promedio, el bienestar ha aumentado. Sin embargo, un análisis más detallado de las cuentas nacionales nos permite analizar cómo el ingreso nacional es efectivamente distribuido entre los agentes que participan directa e indirectamente en la producción. Dicha distribución se divide en tres partes fundamentales: (a) pago a los trabajadores en forma de sueldos y salarios, (b) pago al capital en forma de beneficios y utilidades y (c) pago de impuestos o ingresos del gobierno. La continuidad y el ciclo de reproducción de la riqueza nacional (e individual) dependen de que esos recursos regresen a la economía en forma monetaria.

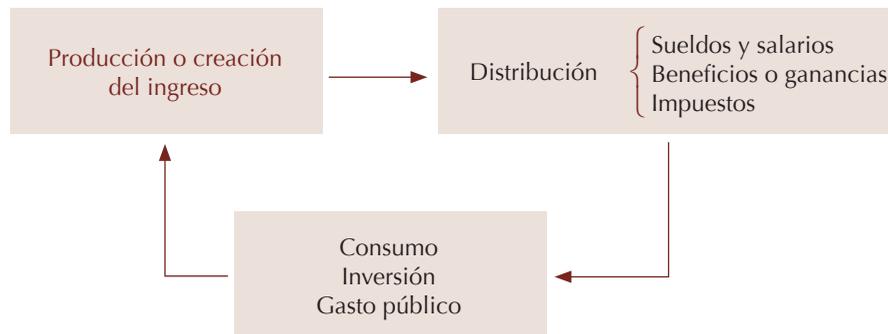
La economía, en efecto, funciona en una secuencia de producción, distribución y consumo, pero lo importante en ella es la generación de valor y su distribución. La distribución del ingreso es una parte fundamental de la ciencia económica, pues ésta nos explica la porción del ingreso que se destina al consumo de bienes y servicios, perecederos o durables; a la inversión en bienes de capital, y a la inversión en infraestructuras, tales como comunicaciones, transporte, salud, educación, etc. La distribución y el gasto del ingreso que perciben los agentes económicos es la parte complementaria al proceso de creación de mismo ingreso, y alimenta lo

<sup>7</sup> David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, Ed. FCE, México, 1959.

<sup>8</sup> Karl Marx, *El capital*, Tomos I, II, y III, Ed. Siglo XXI. Vigésimo primera edición, México, 2001.

FIGURA 1.1

### Proceso de creación y distribución de la riqueza o ingreso nacional



que podemos llamar el ciclo del ingreso, el cual muestra el proceso de producción y distribución de la riqueza en una economía. (Figura 1.1.)

El proceso de creación de valor en la economía capitalista resulta para las familias como consumidoras, en el incremento de sus condiciones de vida o bienestar el cual está representado por el conjunto de bienes y servicios que pueden comprar. Para la empresa se traduce en ingresos monetarios que podrá ocupar de nueva cuenta en el proceso de creación de valor.

Sin embargo, la empresa es la unidad fundamental de creación de bienes y servicios, los cuales al entrar al flujo de la circulación y al consumo se convierten en valor monetario. Si el proceso de creación de valor da lugar a un incremento del valor inicial con el que contaba la economía, se dice que el país ha creado riqueza nueva, es decir, nuevo valor.

En la creación de valor del producto *per cápita* (VPP) podemos distinguir, al menos, dos casos: (a) si el VPP creado en el proceso de producción es *igual* al VPP del proceso anterior (el año anterior) se dice que la economía no creció, y se mantiene en estado estanco, y (b) en cambio, si una economía crea más riqueza, es decir, si el VPP es *mayor* al VPP del periodo anterior se dice que la economía ha crecido. (Figura 1.2.)

FIGURA 1.2

### Proceso de incremento de la riqueza o crecimiento económico

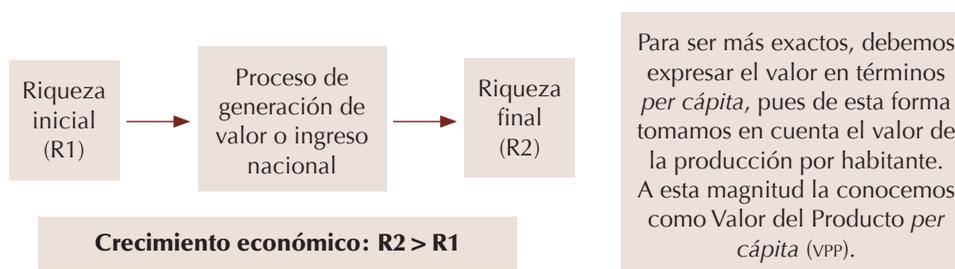
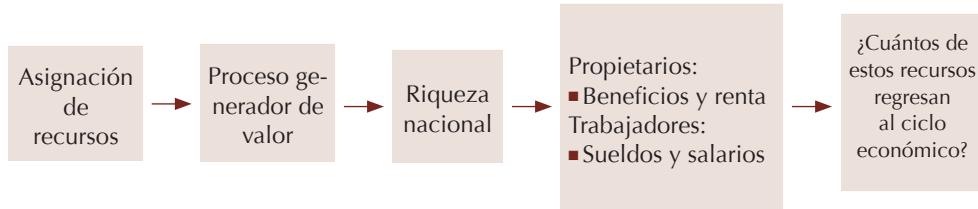


FIGURA 1.3

### Distribución de la riqueza



Finalmente, complementario al proceso de generación de riqueza encontramos la distribución de la misma. La distribución, sus patrones, magnitudes y variaciones son el producto de un conjunto de normas económicas e institucionales acordadas en una sociedad. El estudio de la distribución es de particular importancia pues nos permitirá explicar, por una parte, cómo se distribuye el ingreso generado entre los agentes económicos, y por otra, el patrón de gasto de dichos agentes y su impacto en la evolución de la misma economía.

Por ejemplo, sabemos que, en general, el ingreso que va a sueldos y salarios se transforma casi por completo en gasto de consumo, por lo que dicho ingreso regresa en su totalidad al ciclo económico. En cambio, los ingresos que toman la forma de beneficios se dividen en consumo y en ahorro. Este último puede o no convertirse en inversión local, o en el extremo, como ocurre en América Latina y el Caribe, trasladarse al exterior en forma de remesas o pagos diversos, lo cual reduce la fuerza y magnitud del ciclo económico. (Figura 1.3.)

Podemos afirmar que en la economía hay dos procesos complementarios: la creación de riqueza y la distribución de la misma. Por lo que podemos ofrecer la siguiente definición de economía:

**La economía es la ciencia que estudia las leyes que rigen el proceso de producción y creación de riqueza (el cual incluye la producción, comercialización y consumo de bienes y servicios), y la distribución de la misma entre los agentes económicos de dicho proceso (trabajo, capital, instituciones o gobierno) en una sociedad determinada. La nueva riqueza creada por una sociedad puede ser cuantificada en su conjunto en términos monetarios por el valor del ingreso nacional.**

Estos son los principios que, desde una visión no tradicional, rigen la economía. Ahora veamos la explicación convencional.

## La economía tradicional neoclásica

La escuela de pensamiento económico más importante (y en la práctica la visión o pensamiento económico dominante) ha propuesto que la conducta de los seres humanos puede ser explicada bajo la teoría de la elección, la cual se basa en dos principios fundamentales:

1. El principio de optimización (o maximización).
2. El principio del equilibrio.

El principio de optimización asume implícitamente que los agentes son racionales en el sentido de que las decisiones que toman son las mejores, es decir, maximizan su bienestar o utilidad. Esto supone una información y un conocimiento perfectos del mercado, por lo que el método para representar este comportamiento consiste, en general, en procesos matemáticos de maximización y minimización.

El segundo principio, el de equilibrio, asume que existe un mecanismo de ajuste (el mercado) que determina simultáneamente el precio y la cantidad de equilibrio. Estos valores de equilibrio satisfacen simultáneamente a consumidores y productores, oferentes y demandantes, por lo que en el mercado, en este punto, no existen excedentes.

Desde esta perspectiva, el centro del análisis de la economía se ubica en el concepto de escasez y asignación óptima de los recursos. Al respecto una de las definiciones más conocidas es la de Lionel Robbins<sup>9</sup>, quien afirma que *la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos*. Al afirmar la existencia de recursos escasos o limitados se quiere poner el acento en la necesidad de que esos recursos sean asignados racionalmente. En este contexto, los agentes económicos se encuentran ante diferentes opciones, entre las cuales eligen aquella que maximiza la función correspondiente. Por ejemplo, para los consumidores su utilidad, y para los productores sus beneficios.

Es importante decir que la teoría económica no tiene como objetivo explicar el comportamiento de los consumidores y de los productores, sino la determinación de un conjunto de precios que determinan el equilibrio en todos los mercados. Y para lograr ese objetivo se supone un comportamiento maximizador (optimizador) de consumidores y de productores. En el centro de esos supuestos de comportamiento está la teoría de la elección.

Por lo cual podemos decir que para la economía tradicional, la economía es la ciencia que estudia el comportamiento del consumidor como maximizador de utilidad sujeto a su restricción presupuestaria; el comportamiento del productor como maximizador del beneficio sujeto a sus restricciones técnicas; y a las instituciones como maximizadoras de objetivos, dados los recursos asignados. Bajo estos supuestos de comportamiento, y la idea de que el problema fundamental de la economía es la escasez, la economía se define como la ciencia que estudia la asignación óptima de los recursos escasos.

## ***Conceptos básicos de la economía tradicional***

**Escasez y elección:** Son dos conceptos clave en la definición de la economía tradicional. Se considera que el problema básico de la economía es la escasez. Para enfrentar este problema los agentes tienen la libertad de elegir la asignación óptima de sus recursos.

En general, la mayoría de los bienes son escasos ya que no se puede disponer de ellos en una cantidad ilimitada en cualquier momento, pero esta definición en economía no es útil. En economía, **escasez** no se refiere al hecho básico de la vida de que exista una cantidad limitada de recursos (humanos o materiales) sino a *la insuficiencia en cantidad de una mercancía para satisfacer su demanda*. A aquellos bienes que encontramos en la naturaleza de manera abundante, cuya disposición supera a la demanda y cuyo precio es cero, se les conoce como *bienes libres* o *no económicos*, por ejemplo, el aire, el sol, el agua de los ríos, el mar, etc. Los bienes libres no se producen para su venta y, por tanto no se venden, sólo se usan o se toman de donde se encuentran.

---

<sup>9</sup> Lionel Robbins, *Naturaleza y significado de la ciencia económica*, Ed. FCE, México, 1951.

En contraposición, un *bien económico* es aquel que tiene ciertos límites en su disponibilidad, es decir, es escaso. Un bien económico involucra un oferente y un demandante; lo que da valor en el mercado a un bien escaso no es que sea producido, sino que es escaso en términos de su demanda. Es por esto que los bienes ante los ojos del consumidor tienen utilidad y poseen un precio. Por ejemplo: los autos, las casas, la misma agua purificada y embotellada, el oxígeno embotellado, etc. Todos estos bienes tienen valor porque son escasos y tienen un precio en el mercado.

En un sistema de mercado, las mercancías tienen un precio, el cual se determina por las fuerzas de la oferta y la demanda: a su vez, ese precio opera como un mecanismo de ajuste entre las cantidades demandadas y ofrecidas. Por una parte, los demandantes eligen entre todos los bienes que están en el mercado aquellos que desean o que necesitan para su vida cotidiana. Por otra, los oferentes también eligen las mercancías que van a producir y con qué insumos lo van a hacer. Desde esta perspectiva, las acciones de los agentes económicos son una secuencia constante de elecciones. Por su parte, los trabajadores eligen cuánto tiempo dedican al trabajo y cuánto al ocio dependiendo del salario que exista en el mercado.

Por tanto, la escasez da lugar a la **elección**, *la cual es un acto económico que consiste en seleccionar aquellos bienes económicos que permiten alcanzar las metas y objetivos, ya sea en términos de utilidad (como consumidor) o de lograr sus beneficios (como productor)*. La elección que realizan cotidianamente los agentes económicos está relacionada, e incluso determinada, por un conjunto de factores económicos, entre los que destacan la información y el conocimiento perfecto de la economía. En el proceso de elección sobresalen un conjunto de preguntas a las cuales se les conoce como las preguntas básicas de la economía.

## Las preguntas básicas de la economía

La libertad de elección en economía conduce a un conjunto de preguntas básicas que deben contestar los agentes económicos (los consumidores, los productores o empresas y las instituciones). Para la empresa, las cuatro preguntas básicas son:

- ¿Qué producir? Elige el bien o los servicios a producir.
- ¿Cuánto y cómo producir? Elige la cantidad y la tecnología.
- ¿Para quién producir? Elige el mercado y los demandantes.
- ¿Dónde producir? Elige el lugar más apropiado para producir.

Estas decisiones las toma el productor o empresario sujeto a sus restricciones tecnológicas.

Por su parte el consumidor ha de resolver las siguientes preguntas:

- ¿Qué comprar?
- ¿Cuánto y a qué precio?
- ¿A quién y dónde comprar lo que necesita?

Estas preguntas las contesta el consumidor considerando los recursos monetarios con los que cuenta, es decir, su ingreso, al cual llamamos restricción presupuestaria.

Por su parte las instituciones también deben resolver las siguientes preguntas:

- ¿Qué producir o qué servicio dar?
- ¿Cómo y cuánto?
- ¿Para quién?
- ¿Dónde?

Estas preguntas las contestan las instituciones sujetas a sus restricciones presupuestales.

La forma en la que los individuos y la sociedad resuelven estas preguntas define el sistema económico. Si estas preguntas las contestan los consumidores y los productores sin interferencia del gobierno, entonces la economía es una economía de libre mercado. Si las contesta el Estado nos estamos refiriendo a una economía socialista, y si se resuelven por la participación combinada, entonces nos referimos a una economía mixta. Esto nos conduce a definir los siguientes sistemas económicos.

### Sistemas económicos

Desde el punto de vista de las elecciones y de quien toma dichas decisiones podemos considerar que existen (al menos teóricamente) tres tipos de economías.

La **economía de mercado**. Este sistema económico es una abstracción teórica que se caracteriza porque en él sólo existen dos agentes económicos: los consumidores y los productores, por lo que son ellos quienes contestan las preguntas básicas de la economía. Los consumidores, por un lado, y los productores, por otro, cada uno de forma individual y con fundamento en su interacción en el mercado determinan un sistema de precios y cantidades de equilibrio.

La **economía socialista** o **centralmente planificada**. En este sistema existen tres agentes: los consumidores, los productores y el Estado. Este último es el que contesta las preguntas básicas de la economía, la burocracia que en él se encuentra decide el uso de los recursos y la distribución de la producción. Con la desaparición de la URSS, sólo Cuba tiene este tipo de régimen.

La **economía mixta**. En este sistema económico también existen consumidores, productores y el Estado. Las preguntas relevantes para el consumidor las contestan los agentes individuales. Las decisiones fundamentales de las empresas las resuelven ellas mismas. El Estado interviene como regulador de las relaciones económicas de un país y sus relaciones con el exterior; con criterios no necesariamente de mercado, sino considerando necesidades de carácter social, político, cultural, etc. A diferencia de la economía socialista, el Estado interviene para regular las relaciones internas de un país entre sus agentes económicos: individuos, empresas y relaciones con el resto del mundo. En una economía mixta, el Estado interviene directa o indirectamente en las relaciones económicas con el objetivo general de elevar el bienestar de los habitantes de un país. Todos los países poseen economías de carácter mixto, algunos con más y otros con menos intervención del Estado.

En países como los que existen en América Latina y el Caribe las economías mixtas son el tipo de economía dominante, pues el medio por el cual los agentes económicos satisfacen la mayoría de sus necesidades es el mercado nacional y mundial en un proceso de libre elección. Sin embargo, el sector público interviene en una gran cantidad de transacciones, sean de mercancías o de mano de obra, que se realizan en el interior de los países y de éstos con el resto del mundo.

En la mayoría de nuestras economías las relaciones de compra-venta de mano de obra están reguladas por diferentes leyes, como la Ley Federal del Trabajo, la Ley del Seguro Social, etc. La administración de esas leyes, así como la vigilancia de su correcta aplicación, corren a cargo de diferentes instituciones del gobierno, como son la Procuraduría General de Justicia, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y diferentes departamentos del sector público, cuya función es aplicar o hacer valer esas legislaciones. Sin embargo, la función de las instituciones jurídicas no se limita a legislar, reglamentar o regular el comportamiento de los agentes económicos, sino que también pueden promover el desarrollo y el crecimiento económico a través de diferentes políticas de fomento e instituciones, por ejemplo, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Secretaría de Economía, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco Central, etcétera.

Como muchas actividades que desarrollan las empresas pueden afectar al resto de las mismas, al medio ambiente y a la sociedad, se crean instituciones que tienen como función vigilar, normar y regular el impacto ambiental de las actividades empresariales, por lo que en gran parte de los países de América Latina existe una secretaría del medio ambiente.

## El mercado

El mercado se considera como el centro gravitacional de los procesos de producción, distribución y consumo de un país. En él se resuelven las necesidades y expectativas de los diferentes miembros de la sociedad.

El mercado es un hecho económico formado por un conjunto de oferentes y demandantes. Un mercado se forma cuando se realiza el acto de compra-venta, lo que supone la existencia de un conjunto de oferentes y demandantes; los primeros venden un bien o servicio determinado en una cantidad y a un precio dado. Los demandantes compran ese bien o servicio en una cantidad y a un precio determinado de forma conjunta por oferentes y demandantes. En consecuencia, podemos decir que hay miles de mercados, tantos como bienes existan.

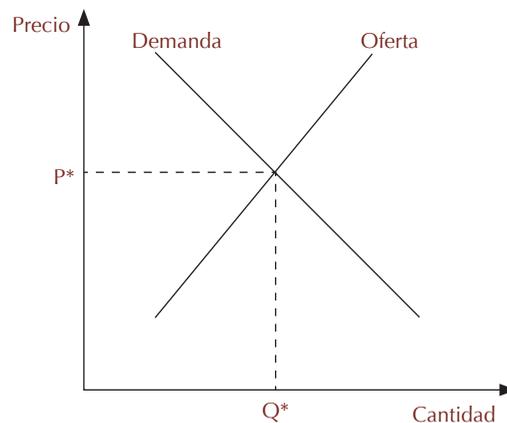
El **mercado** es un hecho económico consistente en la compra-venta de una mercancía. Esto supone la existencia simultánea de demanda y oferta de un bien o servicio. En el mercado entran en contacto los dos agentes principales de una economía: el comprador y el vendedor. El comprador representa la demanda y el vendedor la oferta. En el juego de la oferta y la demanda es donde se determinan las dos magnitudes económicas centrales para la teoría económica: el precio,  $P^*$ , y la cantidad, de equilibrio,  $Q^*$ . (Figura 1.4.)

Un mercado se forma por la participación simultánea de demandantes y oferentes de un bien o servicio específico. Los consumidores van al mercado buscando adquirir bienes y servicios que les brinden la más alta satisfacción, dada la cantidad de dinero con la que cuentan (restricción presupuestaria). Los vendedores (que suponemos que por el momento son los mismos productores) llevan su producto al mercado esperando vender a un precio que les permita alcanzar la máxima utilidad para su empresa. En teoría, el mercado de competencia perfecta tiene la función de conciliar los objetivos y expectativas de cada uno de los que allí se encuentran.

Desde la perspectiva de la microeconomía moderna, que considera el poder de mercado de las empresas, los mercados se pueden clasificar en las siguientes cuatro estructuras: el mercado de competencia perfecta, el monopolio, el monopolio competitivo y el oligopolio. (Una ilustración de estos mercados se puede encontrar en el capítulo siguiente donde se representan esas estructuras de mercado como modelos microeconómicos.)

FIGURA 1.4

### El mercado



## Empresa y mercado

Los desarrollos recientes de la microeconomía han mostrado que la empresa es un espacio donde las leyes del mercado no funcionan. La empresa tiene una forma de funcionar y se rige por otros criterios diferentes a las fuerzas del mercado. Para comprender esto, iniciemos diciendo que la empresa es la unidad económica cuyos gerentes y administradores deciden qué, cómo, cuánto y dónde producir. En el interior de la empresa y en forma jerárquica se determina producir bienes y servicios de determinado tipo, para lo cual se ocupa un conjunto de insumos, maquinaria y equipo, así como trabajo, tanto tangible como intangible. Todos estos recursos son puestos a funcionar para la creación de valor en forma de mercancías.

Las actividades y el funcionamiento de la empresa son decididos por la estructura de la misma, es decir, las actividades que se realizan en su interior no están regidas por las leyes del mercado, sino por la autoridad de un dueño y un representante del mismo que está encargado de administrar o dirigir la empresa así como sus diferentes divisiones y departamentos. En cuanto al empleo y la ocupación, después de haber firmado un contrato de trabajo, el empleador puede usar el trabajo de los empleados en la(s) actividad(es) que considere más pertinente(s). Por tanto, el mercado no es el mecanismo de asignación de los recursos dentro de la empresa.

Al respecto existen varias interpretaciones, una de las más conocidas es la de R. Coase quien desarrolló la teoría de los “costos de transacción”<sup>10</sup> que afirma que las empresas existen porque los costos de organizar todas las transacciones que realiza son más económicos que si se dejaran al mercado. Por ejemplo, en términos de costos de contratos es mucho más económico hacerlos en el interior de la empresa que si se realizaran por el mismo mercado. Por tanto, la existencia de la empresa se expresa por las economías de la organización interna de la producción en relación al costo de que todas esas transacciones se realizaran en el mercado. Desde esta perspectiva, la empresa crecerá hasta que las ineficiencias de una empresa grande hagan desaparecer aquellas economías.

Otra interpretación de la empresa y de su relación con el mercado es la de E. Penrose en su libro *Teoría del crecimiento de la empresa*.<sup>11</sup> Para esta brillante economista, el crecimiento de la empresa depende de sus recursos productivos tanto tangibles como intangibles. Uno de los recursos más valiosos de la empresa son sus equipos de gerencia y administración, pues son ellos los que coordinan y administran no sólo el funcionamiento de la empresa, sino lo que es más importante, la gestión del crecimiento de la misma. La empresa deja de ser una parte pasiva de la economía para pasar a determinar un sistema de transacciones, precios y costos de equilibrio. Aquella (no el mercado) se convierte en el centro dinámico de la economía. Los procesos internos de organización, investigación y desarrollo tecnológico transforman y determinan las estructuras del mercado y de la economía en su conjunto. Y los responsables de gestionar el crecimiento de la empresa son los gerentes y administradores. Por tanto, en este sentido, la empresa no tiene límites absolutos para su crecimiento: los límites están en la capacidad y creatividad de quienes las dirigen.

Desde esta perspectiva dinámica o moderna de la empresa y de la economía, la expansión de la empresa (al no tener límites de crecimiento) involucra en su proyecto todos sus recursos y los recursos que la rodean. Éstos pueden ser naturales, sociales, institucionales, macroeconómicos o políticos, por lo que en muchas ocasiones encontramos en las empresas en crecimiento comportamientos depredadores del medio ambiente, de la sociedad y de las instituciones. Este hecho ha dado lugar a que la sociedad a través del Estado y de otros medios, imponga normas y límites,

<sup>10</sup> Ronald Coase, *La naturaleza de la empresa*, en Louis Putterman, *La naturaleza económica de la empresa*, Ed. Alianza Editorial, Madrid, 1994.

<sup>11</sup> Penrose, E. T. , *Teoría del crecimiento de la empresa*, Ed. Aguilar, Madrid, 1958.

y regule esos comportamientos que se convierten en verdaderos costos para nosotros y nuestros descendientes.

Por tanto, por una parte el comportamiento predatorio de los agentes económicos, las empresas e individuos, y por otra, la elaboración de modelos explicativos de lo que los economistas consideran que debiera ser el funcionamiento de la economía a partir de sus principios éticos, morales y sociales, ha dado lugar a lo que llamamos economía positiva y normativa.

## ***Economía positiva, normativa y la instrumentación de la política económica***

Los espacios de la economía se pueden dividir en, al menos, tres grandes ámbitos: el espacio de la economía positiva, de la economía normativa y de la aplicación o instrumentación de las medidas de política económica. Esta última actividad ha sido conocida como el “arte” de la economía.

La economía positiva está integrada por dos áreas: la economía descriptiva y la elaboración de la teoría económica.

La economía descriptiva, como su nombre indica, consiste en observar, recopilar y sistematizar información, describiendo de la forma más sistemática posible los fenómenos y procesos que ocurren en la economía. Por su parte, la economía teórica realiza un esfuerzo por elaborar una explicación analítica y sistemática de los procesos económicos, para lo cual elabora ideas, conceptos, categorías, relaciones y propone teorías del funcionamiento de la economía.

La economía positiva se encarga de estudiar los hechos económicos y, a través de su análisis, de formular teorías que le permitan pronosticar lo que puede ocurrir en dichos procesos.

La economía normativa, por su parte, busca alcanzar ciertos objetivos o postula metas con base en principios éticos o morales. Se ocupa de lo que debería ser. A partir de los desarrollos de la teoría económica y de otras áreas del conocimiento, los economistas o políticos asignan a la política económica metas que tienen sus fundamentos ya sea en la cultura, en la moral o en la ética.

En una primera aproximación a la diferencia entre la economía positiva y la normativa es útil el énfasis que se pone en los verbos de “lo que es” y “lo que debería ser”, como vemos a continuación:

**Economía positiva: Se construye a partir de lo que es.**

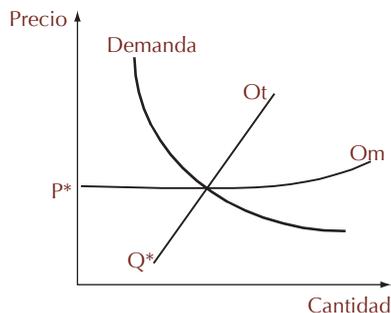
**Economía normativa: Se construye a partir de lo que debería ser.**

La línea divisora entre economía positiva y normativa es importante: mientras que la primera se alimenta de la información, ofrece una explicación de cómo se considera el fenómeno económico analizado y puede desarrollar modelos de pronósticos a partir de estas teorías, la economía normativa hace un conjunto de propuestas o recomendaciones para alcanzar lo que considera que debería ser el funcionamiento adecuado de la economía.

Casi toda elaboración teórica tiene implícito un conjunto de recomendaciones de lo que debería ser la economía, pero en tanto no se transite de la explicación teórica a la recomendación práctica nos encontramos en el campo de la economía positiva. En cuanto elaboramos un conjunto de políticas de lo que debería hacerse ya nos encontramos en el campo de la economía normativa. Para clarificar esta diferencia se recomienda analizar de forma simultánea la figura 1.5.

Por ejemplo, si consideramos que el modelo de mercado de competencia perfecta es aquél donde los consumidores y productores logran el máximo de bienestar, la explicación teórica de este razonamiento se encuentra en la economía positiva. Pero si de ahí derivamos la recomen-

FIGURA 1.5

**Mercado de computadoras**

El mercado de un producto en particular, supongamos el de las computadoras, se forma por la participación de oferentes y demandantes, los cuales están representados gráficamente por las curvas de la demanda y de la oferta.

La curva de la demanda con pendiente negativa supone que la demanda de este producto aumenta si su precio se reduce.

La curva de la oferta supone que el oferente aumentaría su producción si el precio fuera creciente (Ot).

La microeconomía moderna considera que la forma de la curva de oferta es horizontal y al final se torna positiva (Om).

Lo que por ahora deseamos destacar es que la microeconomía estudia el comportamiento de los agentes individuales, oferentes y consumidores para explicar los precios.

dación de política económica de que se deben crear las condiciones necesarias para que puedan operar las libres fuerzas del mercado, entonces ya pasamos a la economía normativa.

Otro ejemplo es el siguiente: la crisis de la deuda de América Latina a principios de los ochenta, se explicó por la excesiva participación del Estado en la economía. En cuanto a explicación teórica se encuentra en el campo de la economía positiva. Cuando de ahí pasamos a la recomendación de lo que se debería hacer, por ejemplo, el saneamiento de las finanzas públicas y la creación de las condiciones para que las libres fuerzas del mercado decidan la trayectoria de las economías de la región, pasamos a la economía normativa.

La instrumentación de la economía corresponde a la aplicación de las recomendaciones que provienen de la economía normativa, y consiste en aquel conjunto de políticas que los economistas recomiendan que se deben realizar para alcanzar los objetivos deseados, por ejemplo, en términos de bienestar, estabilidad y saneamiento.

Veamos otro ejemplo: en los ochenta, América Latina y el Caribe vivieron una época de agudos procesos inflacionarios cuya explicación se argumentó por la excesiva oferta monetaria (hasta aquí tenemos una explicación positiva). Por tanto, para bajar la inflación las autoridades consideraron que deberían reducir la oferta monetaria (esto es economía normativa). Por ejemplo, en México el Banco Central decidió aplicar “cortos monetarios” por un monto aproximado de 6 millones de dólares diarios para contraer la cantidad de dinero en circulación, (ésta es la instrumentación de la política económica). ¿Por qué 6 y no 5 o 10 millones de dólares? Para algunos economistas, ésta es una de las características que hacen de la instrumentación de la economía un arte.

**Microeconomía y macroeconomía****Microeconomía**

A. Marshall es considerado como el padre de la microeconomía. Este economista centró su análisis en la determinación del precio y las cantidades de equilibrio que son determinadas simultáneamente.

neamente por la demanda y la oferta en mercados específicos. Por una parte, en su análisis asignó a los consumidores un comportamiento racional para alcanzar el máximo de utilidad sujeto a sus restricciones, y de aquí derivó una curva de demanda con pendiente negativa. Por otra, de su estudio sobre el comportamiento de los oferentes, a quienes supuso un comportamiento racional para lograr maximizar sus ganancias, derivó una curva de oferta con pendiente positiva. Al reunir tanto la curva de la demanda como la de la oferta, una con pendiente negativa y otra con pendiente positiva, derivó lo que se conoce como el sistema de “tijeras” marshalliano (figura 1.6), que determina el equilibrio de mercado y, con éste, el precio y la cantidad de equilibrio.

A partir de entonces la microeconomía estudia la conducta del consumidor, la empresa, la industria y los mercados particulares. En la microeconomía moderna el campo de estudio se ha ampliado más allá de los mercados de competencia perfecta para incluir las estructuras del mercado como son el monopolio, la competencia monopolística y el oligopolio.

Los mercados de productos específicos pueden ser o no muy distintos; por ejemplo, el mercado de la ropa y del calzado, el automotriz, el de la vivienda, productos metálicos, etc., cada uno de ellos son objeto de estudio de la microeconomía. Pero, aun cuando existan esas diferencias, el centro de atención se encuentra en la determinación de los precios.

**La microeconomía es el campo de conocimientos de la ciencia económica que estudia cómo se determinan los precios y las cantidades como resultado del comportamiento y de las relaciones entre los agentes económicos, como son las empresas, los consumidores, las industrias y las instituciones.**

Por ejemplo, son asuntos de estudio de la microeconomía, por el lado de la oferta, los diferentes temas relacionados con la producción, como por ejemplo, la cantidad de trabajadores y su preparación, los insumos utilizados y su calidad, la maquinaria y el equipo, la tecnología, la productividad, el tipo de empresa (pequeña, grande, gigante), los costos de comercialización, así como la cantidad y calidad total producida de un tipo de mercancía en una empresa, región, localidad, país o a nivel internacional.

Si bien la variedad de mercados es enorme, y los temas son muy extensos, lo que busca la microeconomía es sistematizar una teorización que explique cómo se determinan en los mercados particulares el precio y la cantidad producida.

En síntesis, la microeconomía analiza el comportamiento de los agentes económicos en cada mercado reflejado en dos conceptos clave: *precio* y *cantidad*.

Sólo en el mercado de competencia perfecta tenemos productos iguales, es decir, perfectamente homogéneos y sustitutos entre sí. En la mayoría de los mercados (por ejemplo, en los de las computadoras) tenemos muchos productos similares pero que no son iguales y sus diferencias para los consumidores pueden ser sustanciales, por lo que en el mercado de las computadoras existen muchos tipos de productos con precios también muy diferentes. Con todo, gracias a que poseen un precio y a que pertenecen a un mismo mercado es posible crear valores que representan la evolución de los precios en ese mercado específico, y, de esta forma, construir índices de precios y de cantidades para cada mercado e industria. (Vea apéndice 1.)

Al agregar los valores y las cantidades de las mercancías en particular se diluye su especificidad y la de cada mercado, pero se gana en generalidad. La problemática particular de cada empresa y de cada mercado no desaparece, sino que queda implícita como parte del escenario nacional y de la problemática de un país. La evolución de los precios se presenta a través de diferentes índices nacionales de precios y el reporte de la producción agregada se hace a través de la Contabilidad Nacional. El análisis y la explicación del nivel de precios y cantidades a nivel nacional, así como de otras magnitudes usadas por la microeconomía, pero agregadas a nivel nacional conciernen al campo de la macroeconomía.

## Macroeconomía

La obra realizada por J. M. Keynes<sup>12</sup>, en particular en su libro titulado *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, dio lugar a una revolución en la teoría y el pensamiento económicos, y uno de los resultados de su contribución fue la división de la ciencia económica en dos grandes campos: la microeconomía y la macroeconomía.

La macroeconomía es la parte de la economía que estudia el comportamiento global o agregado de una economía. Por tanto, estudiará las magnitudes medias y agregadas de la economía, como el valor del producto interno bruto, del consumo nacional, de la inversión, del gasto público, de los precios nacionales, del tipo de cambio, de las exportaciones e importaciones, de los salarios y los beneficios, etcétera.

En tanto la microeconomía estudia la conducta económica de los agentes económicos individuales (economías domésticas, empresas), de mercados específicos y de industrias, la macroeconomía estudia la conducta de los agentes económicos de manera agregada, es decir, de todos los consumidores, de todas las empresas y de todos los mercados e industrias. Analiza los determinantes de valor de la producción de todos los bienes y servicios, el nivel y las variaciones del consumo de todas las individuos y familias, la evolución de las exportaciones y las importaciones de una economía, y el flujo de capitales que tiene lugar entre un país y el resto del mundo.

Por ejemplo, el empleo de una empresa y la productividad del trabajo en ella son temas de la microeconomía; el empleo a nivel de todo el país, así como la productividad nacional promedio del trabajo, son temas de la macroeconomía. La compra de insumos en el extranjero por parte de una empresa en particular, así como las compras del mismo insumo por parte de la industria a la que pertenece son temas de la microeconomía. El análisis de todas las importaciones, de todas las empresas y de todas las industrias en un país le corresponde a la macroeconomía. En el centro del análisis microeconómico se encuentra la determinación de los precios, en el contexto de la macroeconomía están el valor de la producción, los precios nacionales, el empleo y la ocupación. Estas magnitudes y conceptos resumen las condiciones económicas de un país y el comportamiento general de las personas, empresas e instituciones públicas y privadas que se desarrollan en él.

**La macroeconomía es el área de la ciencia económica que analiza el funcionamiento económico de un país como un todo, e incluye la relación entre dos o más países.**

**Estudia los grandes agregados económicos, y la relación que existe entre ellos. En particular, analiza cómo se determinan el valor de la producción (PIB) y los precios a nivel nacional, así como sus diferentes componentes: el empleo, el desempleo, la inversión, el consumo, los flujos comerciales y financieros, la tasa de interés, entre otros y, en general, las relaciones con el resto del mundo a través de variables como exportaciones, importaciones, tipo de cambio, inversión extranjera, deuda externa, etcétera.**

Algunos temas de estudio de la macroeconomía son:

- El nivel y la evolución del producto interno bruto.
- El nivel y la evolución de los precios nacionales e internacionales.
- La demanda agregada.
- La balanza de pagos: exportaciones e importaciones nacionales, entradas y salidas de capitales.
- Los movimientos especulativos.
- Los tipos de cambio: devaluación y apreciación de la moneda.

<sup>12</sup> John Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Ed. FCE, México, 2003.

- La intervención del Estado en la economía (política económica), a través de la política fiscal, la política monetaria, etcétera.

Para ilustrar las especificidades y diferencias que existen entre la micro y la macro considere el siguiente ejemplo relacionado con el mercado del calzado: Una persona decide comprar un par de zapatos a \$100 y, al mismo tiempo, el productor recibe esa cantidad. Si éste vende 10 pares, sus ingresos sumarán \$1,000. Si suponemos que existen otras 10 empresas en esta industria que producen zapatos, que los venden al mismo precio y en la misma cantidad, tenemos que el valor de la producción y venta de la industria de zapatos será de 10,000 unidades monetarias.

La microeconomía en este ejemplo, estudiará el comportamiento del consumidor, del productor y de la industria de zapatos. Ahora considere la existencia de la industria textil, la de automóviles, la química, y todas las demás industrias; entonces, la suma total del valor de la producción de todas las empresas, de todas las industrias, (menos el valor de los insumos) es el valor agregado nacional y su determinación y evolución son temas de estudio de la macroeconomía.

## ***Recursos de la producción***

Cuando analizamos la microeconomía y la macroeconomía en *términos dinámicos*, nos referimos a cómo las unidades económicas, empresas o economías cambian, crecen, se desarrollan, evolucionan y experimentan procesos de crecimiento, como los que estamos observando en la ciencia y la tecnología a nivel mundial. Y, desde esta perspectiva, lo más relevante es el crecimiento, por lo que nuestra atención se debe dirigir al estudio de aquello que supone o puede implicar el crecimiento y la expansión. Entonces nuestra atención, siguiendo a E. Penrose se debe dirigir a los recursos productivos y no sólo analizarlos por su contribución actual a la producción, sino por el valor que guardan o representan para el crecimiento de las economías. Por tanto, el análisis de los recursos es fundamental para el crecimiento y la competitividad de los individuos, las empresas y las naciones.

Los recursos de la producción son todos aquellos factores de la producción tangibles e intangibles que poseen los agentes económicos y que pueden ser aprovechados para el crecimiento y competitividad de los mismos. Su análisis supone el análisis tradicional de los factores de la producción que menciona tradicionalmente a la tierra, el trabajo y el capital, pero va más allá. En una primera aproximación a los recursos, éstos se pueden dividir en tangibles e intangibles.

Entre los **recursos tangibles** tenemos la tierra, el trabajo y el capital.

La **tierra**, en un sentido amplio nos referimos a la propiedad de la misma, lo cual da origen a una remuneración como el pago de renta.

El **trabajo**, que es la propiedad de los individuos de desempeñar actividades para transformar un conjunto de insumos en productos terminados. El empleo del trabajo implica una remuneración en términos de sueldos y salarios.

El **capital**, que se refiere a todos aquellos bienes que se utilizan para transformar los insumos en productos finales, e incluimos en este concepto maquinaria, equipo, instalaciones, así como herramientas y otros bienes de producción que son durables y necesarios para llevar a cabo el proceso productivo.

Los **recursos intangibles** en la economía actual juegan un papel cada vez más importante. Entre otros podemos mencionar los siguientes:

La **organización** de la empresa que, si bien puede estar expresada de forma escrita en libros, manuales y organigramas, se refiere a la forma en que está funcionando la empresa en términos de la división interna del trabajo.

El **conocimiento** es uno de los recursos más importantes que posee una empresa y una nación. Por ejemplo, la empresa en su funcionamiento no sólo produce mercancías sino también un conjunto de conocimientos propios de ella misma y de su funcionamiento. Este recurso está en todas las actividades que se desarrollan en el interior de la empresa y de la relación de ésta con su mercado.

Las **marcas, patentes y permisos** definen y reconocen un derecho de propiedad sobre un nombre, procedimiento o receta para producir o proveer algún producto.

La **habilidad** y el **espíritu empresarial** son el conjunto de conocimiento, actividades, etc., encaminados al buen funcionamiento de la empresa y son, generalmente, desarrollados por los administradores, gerentes, economistas y contadores que se encuentran en los puestos directivos de las unidades productoras. J. Schumpeter, ha mostrado que el espíritu empresarial consiste en esa capacidad de innovar las actividades económicas, y es aquí donde se encuentra la fuente del crecimiento y del desarrollo económico.

## La corriente heterodoxa

En respuesta al enfoque tradicional de la economía representada por la escuela neoclásica de la competencia perfecta que aquí hemos expuesto, se ha desarrollado un conjunto de propuestas alternativas que explican el funcionamiento de la economía fuera de ese marco analítico. A este conjunto de escuelas se les conoce como el *enfoque heterodoxo de la economía*.

Entre las escuelas de pensamiento heterodoxo destaca la poskeynesiana, que ha realizado importantes aportaciones a la teoría económica y gracias a la cual se han desarrollado muchas de las relaciones, conceptos y principios de lo que se conoce como la microeconomía moderna o la nueva microeconomía. Sin embargo, el campo heterodoxo cubre un espectro mucho más amplio que las propuestas poskeynesianas, e incluye a las escuelas institucionalista, evolucionista, marxista y regulacionista entre otras. A diferencia de la escuela ortodoxa que puede ser claramente identificable, los economistas heterodoxos no forman una escuela homogénea.

A continuación mencionamos algunas de las diferencias entre los economistas de la economía tradicional y de la economía heterodoxa.

1. El supuesto del comportamiento. La visión *ortodoxa o neoclásica* asume que los individuos se comportan de forma racional, en el sentido de que toman decisiones lógicas y coherentes y que, dada la información completa presente y futura del comportamiento del mercado, su decisión consiste en maximizar su beneficio o utilidad. La visión *heterodoxa* supone que el comportamiento de los individuos es de racionalidad limitada, pues aunque sus decisiones fueran construidas de forma lógica y coherente, contarán con mucha información y dispusieran de toda ella, el comportamiento del mercado es incierto. Esta incertidumbre surge no sólo de la información limitada, sino de la naturaleza misma del mercado, el cual es el resultado de la acción simultánea de todos los agentes, productores, distribuidores y consumidores. Esto conduce a que los agentes tomen decisiones para actuar en ambientes de incertidumbre.

El comportamiento de racionalidad limitada se explica por, al menos, tres razones:

- a) Los agentes no cuentan con información perfecta.
- b) Aun si tuvieran la información completa, se tardarían muchos años en procesar dicha información y tomar una decisión para un acto en particular.
- c) Los individuos actúan en sociedad, lo que implica que simultáneamente se toman muchas decisiones y se realizan múltiples actividades cuyos resultados son por su naturaleza inciertos.

Esto configura un comportamiento de racionalidad limitada de los agentes y de incertidumbre sobre los resultados de los mercados. La matemática utilizada para representar los comportamientos es diferente, apoyándose más en la probabilidad y la teoría de juegos, entre otras.<sup>13</sup>

Una propuesta alternativa para analizar el comportamiento de los agentes es asumir que éstos actúan en procesos sucesivos (históricos) de prueba y error, por lo que el resultado del proceso económico arroja nueva información para la toma de nuevas decisiones. Por ejemplo, en el caso de las empresas de un mercado donde existe una competencia real, cada una de ellas toma la mejor decisión, pero el proceso económico sólo clasifica a una en la posición de empresa líder. Con la nueva información generada, las empresas ajustan otra vez sus procesos y toman nuevas estrategias haciendo lo mejor para tener el desempeño esperado: el resultado dependerá una vez más del proceso económico, y así sucesivamente.

2. El ambiente en que se desarrolla la empresa que observamos en la realidad no es la de competencia perfecta, sino de ambientes caracterizados por empresas que crecieron, se desarrollaron y se convirtieron en empresas oligopólicas. Más aún, no existe explicación sostenible para pensar que las empresas tienen un límite en su crecimiento como afirma la escuela neoclásica. Por el contrario, las empresas continúan expandiéndose en ambientes de una gran competencia.
3. Para un grupo de economistas heterodoxos la principal limitación del modelo neoclásico está en su modelo de competencia perfecta.

En cambio, en la visión heterodoxa, el análisis del funcionamiento debe explicar los mercados que no son de competencia perfecta; es decir, mercados donde existen monopolios, oligopolios y otras formas de producción, por lo que hay algunos que pueden formar precios, y otros serán seguidores. La competencia no toma únicamente la forma de lucha de precios, sino de calidad, diferenciación y, en general, de cualquier otra forma que logre aumentar o conservar su mercado. En este ámbito de competencia la información es incompleta y tiene el rango de ser clasificada. Lo mismo ocurre con los desarrollos e innovaciones tecnológicas: las diferencias en el tiempo que da la innovación se convierten en una ganancia que vuelve a estimular la invención.<sup>14</sup> La competencia real implica un proceso continuo de cambio y de evolución hacia formas superiores y complejas de organizar la producción y su distribución.

4. En el análisis de la empresa, los economistas ortodoxos asumen que rige la ley de los rendimientos variables y, en particular, es relevante la parte donde se reportan rendimientos decrecientes. En general, para los economistas heterodoxos lo que se observa son los rendimientos constantes y, si se considera a la empresa en una perspectiva dinámica, entonces dominan los rendimientos crecientes. (Vea los capítulos de la teoría de la empresa.) Esto va a implicar para los ortodoxos que la oferta presente una curva de oferta con pendiente positiva, y para los heterodoxos una curva de la oferta horizontal, e incluso con pendiente negativa.
5. Lo anterior tiene fuertes repercusiones para el concepto del equilibrio. Para los economistas ortodoxos éste se ha convertido en un principio fundamental de la economía, en particular de la microeconomía. Para los economistas heterodoxos el concepto de equilibrio no tiene relevancia: la intersección entre la oferta y la demanda sólo muestra un punto de igualdad entre ellas, pero no de equilibrio, ni estable, ni único.

<sup>13</sup>R. Nelson y S. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge Massachusetts: Belknap, 1982.

<sup>14</sup>J.A. Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, intereses y ciclo económico*. Ed. FCE, México, 1978.

## El mercado de trabajo del economista

Hemos dicho que la ciencia económica es una elaboración teórica de los procesos económicos que se dan en la realidad, por lo que podemos definir dos grandes espacios: uno, el proceso económico y otro, el conjunto de actividades relacionadas con la descripción, explicación, teorización, recomendación e instrumentación de las estrategias económicas. Este segundo espacio es en el que podemos definir las actividades del economista.

En términos de un proceso económico éste define un ciclo entre la realidad y las actividades del economista, y entre las actividades del mismo y la realidad. De esta forma, tenemos un proceso de observación, análisis, toma de decisiones y resultados; posteriormente estos resultados vuelven a ofrecer información, y el ciclo entre teoría y práctica se repite en un proceso de evolución continua.

Por tanto, las actividades profesionales que el economista puede realizar están relacionadas con la economía positiva, la economía normativa y la instrumentación o arte de la economía y que tratamos de representar en la figura 1.6.

Si tomamos el campo de la macroeconomía, el mercado de trabajo del economista inicia en la recopilación, sistematización y procesamiento de la información, por ejemplo, en institutos de geografía e informática.

También se puede desempeñar como un profesional que analiza la información recopilada, que elabora estudios económicos y explica la evolución de un producto, industria, mercado, sector económico, o de la economía en su conjunto. Estas actividades las puede desempeñar dentro del sector público, en la educación o en la investigación, en institutos públicos o privados.

Del mismo modo, puede pertenecer al equipo de economistas que diseñan y aplican la política económica para una zona, región, estado o país. El sector público, tanto municipal, regional, estatal o federal, son espacios en los que puede tener cabida el economista.

Si bien este espacio de trabajo es amplio, el verdadero campo de trabajo se encuentra a nivel microeconómico. Veamos:

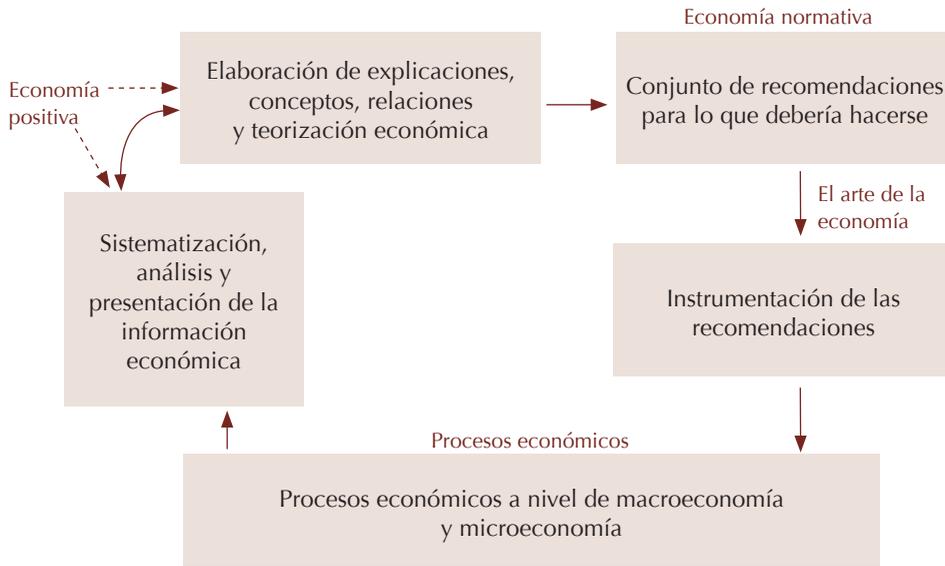
Dada nuestra definición de economía como la ciencia que estudia la creación y distribución de la riqueza en un país, y dado que el agente principal de creación de valor es la empresa, podemos concluir que el espacio más importante para un economista es la empresa. En realidad, los dueños de empresas (y posteriormente los administradores y gerentes) han venido desempeñando el papel del economista. En la actualidad, con unas economías cada vez más globalizadas, es difícil entender una empresa (y en particular una empresa exitosa) sin el apoyo de un economista o de un equipo de economistas. ¿Cómo puede una empresa ser exitosa si no cuenta en su equipo de administración o dirección con un economista? ¿Quién sabe el secreto de cómo crea la empresa valor, ingreso y riqueza si no es un economista? Posiblemente ésta sea una de las causas del porqué muchas de las empresas en Latinoamérica no pasan de un nivel de supervivencia.

En términos de la figura 1.6, un economista en el campo de la microeconomía, y en particular de la empresa, tiene la capacidad de recopilar la información relevante, de sistematizarla y analizarla. En segundo lugar, de dar una explicación coherente de una situación particular y, por consiguiente de elaborar un conjunto de recomendaciones o estrategias para desarrollar una empresa, un mercado y una industria. Si bien la aplicación de esas políticas o estrategias corresponden a la administración y gerencia, un economista con una adecuada preparación también puede desempeñar esas actividades. Así, si pensamos en la enorme cantidad de empresas que existen en nuestros países, y los retos que enfrentan las economías de América Latina y el Caribe nos podemos dar cuenta del enorme campo de trabajo que tienen frente a sí los economistas.

Si es cierto que la economía es la madre de las ciencias, los economistas cuentan con un conjunto de conocimientos que son fundamentales para la creación y ampliación de la riqueza en todos los niveles de un país. Finalmente, los economistas, por el conocimiento tan poderoso que

FIGURA 1.6

**Espacios de trabajo para los economistas**



adquieren, deben poseer un amplio sentido de la ética y de la responsabilidad social para que sus estrategias y políticas no se conviertan en un costo social, humano y ambiental para la sociedad y el medio que nos rodea.

**Resumen**

La economía es la ciencia que estudia las leyes que rigen los procesos de producción, distribución y asignación de valor (o valor monetario) creado en una sociedad. Este proceso determina la dinámica, evolución y crecimiento de la misma economía.

Por su naturaleza social y humana la economía es un fenómeno complejo que (a) resulta de la interacción simultánea del comportamiento de todos los agentes económicos que en ella intervienen: individuos, familias, empresas nacionales e internacionales, instituciones nacionales y extranjeras, y del Estado Nacional y (b) tiene un sentido histórico, es decir, evoluciona a formas más complejas: si el valor creado se reinvierte en la misma producción la economía crece y se expande, pero también se puede estancar si el valor que crea no es reinvertido en ella.

El estudio de la economía ha evolucionado hasta dar origen a dos grandes campos de conocimiento: la macroeconomía y la microeconomía. La primera se ocupa del estudio de los problemas económicos desde una perspectiva de los agregados económicos, y la segunda realiza su análisis a partir del comportamiento de los consumidores, de la empresa y de la industria.

En el centro de este proceso la empresa es la unidad económica más dinámica y creativa de una economía de mercado, por lo que podría definirse en mejores términos como un sistema de empresa o economía de empresa.

En conclusión, la economía es la disciplina que nos brinda un conjunto de métodos, instrumentos y herramientas para comprender de forma ordenada y sistemática el comportamiento social del hombre en el proceso de creación y reproducción de su riqueza individual y de una nación.

## Conceptos fundamentales

- |                      |                     |
|----------------------|---------------------|
| ■ Economía           | ■ Macroeconomía     |
| ■ Economía normativa | ■ Mercado           |
| ■ Economía positiva  | ■ Microeconomía     |
| ■ Elección           | ■ Sistema económico |
| ■ Escasez            |                     |

## PREGUNTAS DE REPASO

1. Defina la ciencia económica.
2. ¿Cuál es el objeto de estudio de la ciencia económica? Detalle.
3. Defina los conceptos de economía positiva y de economía normativa. Señale las diferencias entre ambas y la relación que establecen entre sí.
4. ¿Cuáles son las cuatro preguntas básicas en economía, y cómo las responde cada agente económico?
5. ¿Cuántos tipos de sistemas económicos conoce? Defina y ejemplifique cada uno de ellos.
6. ¿Qué es el mercado?
7. Defina qué es la macroeconomía. ¿De qué se ocupa? Ejemplifique.
8. ¿Qué es la microeconomía y cuál es su objeto de estudio?
9. ¿Existe alguna relación entre macroeconomía y microeconomía? Detalle su respuesta.
10. Defina y argumente detalladamente los siguientes conceptos:  
a) Tierra    b) Trabajo    c) Capital    d) Organización o habilidad empresarial
11. Explique cómo se articulan los conceptos citados en el inciso anterior y con qué fin lo hacen.
12. ¿Quiénes son, cuáles son sus objetivos particulares y qué papel desempeñan los agentes económicos en el funcionamiento de la economía en su conjunto?

## ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Comparen las definiciones de economía que hemos ofrecido en este capítulo, enuncien esquemáticamente las similitudes y diferencias y coméntenlas.
2. La economía en la que usted vive, ¿es una economía de mercado o de empresa? ¿Cuál es el centro motor de las economías de América Latina?
3. En la definición de economía, ¿deberían estar presente las instituciones y el Estado? Si esto es así, ¿cómo podrían estar contemplados en una definición integral?

## ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue la página del Banco Central de su país y cuáles son sus objetivos.
2. Investigue la página de la Secretaría de Economía de su país y sus funciones.
3. Investigue en la página de la Secretaría de Medio Ambiente y Ecología de su país las funciones para las que fue creada.

# Modelos económicos

Los modelos económicos son una herramienta fundamental en la teoría económica, ya que nos permiten explicar de forma sencilla el comportamiento de los agentes que intervienen en ella, sus relaciones y el funcionamiento de todo un sistema que en la realidad es muy complejo. Por lo tanto, se puede decir que los economistas usan modelos para representar y analizar de forma simplificada la compleja realidad. En este sentido, los modelos sirven para el trabajo de análisis, pero también son muy útiles para realizar ejercicios de predicción.

En este capítulo presentamos una introducción sencilla a los modelos económicos a nivel de micro y macroeconomía. En particular, destacamos la importancia de su elaboración como una herramienta básica de trabajo de los economistas.

Estudiaremos cómo los economistas latinoamericanos han desarrollado importantes modelos para el análisis y la predicción a partir de la realidad de América Latina y el Caribe.

Se debe centrar la atención en la importancia que poseen los modelos en la teoría económica, pues éstos son la forma de presentar de manera coherente y sistematizada las ideas, relaciones y teorías económicas, por lo que están presentes en la explicación de todos los economistas, cualquiera que sea su corriente y pensamiento.

**Objetivos:** Conocer, analizar y explicar los alcances y los límites de cada uno de los siguientes modelos:

- Modelo de Quesnay
- Modelo de A. Smith
- Modelo de flujo circular
- Supuestos del mercado perfectamente competitivo
- Modelo del flujo circular y el equilibrio general
- Modelo del desenvolvimiento económico de Schumpeter
- Modelo de competencia imperfecta
- Modelo estructuralista latinoamericano

## Introducción

La realidad económica (sea a nivel micro o macroeconómico) de una región, país o continente como América Latina y el Caribe es sumamente compleja. En ella interactúan diferentes fenómenos sociales, económicos, políticos y culturales. De aquí surge la necesidad de elaborar modelos que simplifiquen esos fenómenos: su elaboración implica realizar un ejercicio de abstracción, haciendo a un lado muchos factores que forman parte de la misma realidad y, al mismo tiempo, destacar aquellos que son relevantes para nuestro criterio o intencionalidad.

**Un modelo económico es una representación simplificada de un fenómeno real. Dado que los fenómenos reales son complejos, los economistas realizan ejercicios de abstracción para destacar las relaciones y aspectos que encuentran en sus investigaciones y que son más relevantes.**

Los modelos pueden tener al menos dos objetivos: uno analítico y otro predictivo. En el primer caso se busca presentar una explicación organizada y sistematizada, utilizando conceptos y categorías que expliquen el comportamiento de los agentes económicos y sus relaciones. En el caso de los modelos de pronóstico, su objetivo fundamental es elaborar predicciones sobre el comportamiento futuro de las variables estudiadas. Desde un punto de vista extremo, M. Friedman afirma que lo relevante de un modelo no son sus supuestos, o si éstos son realistas o no, lo relevante es si pronostican lo que va a ocurrir; por ejemplo, si la variación de la oferta monetaria pronostica adecuadamente o no el comportamiento de la inflación.

Los modelos pueden ser teóricos o aplicados. Un **modelo teórico** puede expresar una idea a través de un conjunto de conceptos y relaciones, pero debe ser lógico, coherente y consistente en sí mismo. Éste puede o no ser contrastado con la realidad. Un **modelo aplicado** o empírico tiene como objeto ser verificado en términos estadísticos, en particular a través de la estadística y la econometría. El campo de la modelación econométrica se ha desarrollado substancialmente en las últimas décadas y se ha convertido en una herramienta esencial en el trabajo de muchos economistas.

Por la división que hemos realizado de la economía en micro y macroeconomía, podemos también subdividir los modelos en macroeconómicos y microeconómicos.

## Modelos microeconómicos

Estos modelos consisten en representaciones simplificadas del comportamiento de los consumidores, productores, mercados o industrias. A continuación presentamos algunos ejemplos de este tipo de modelos.

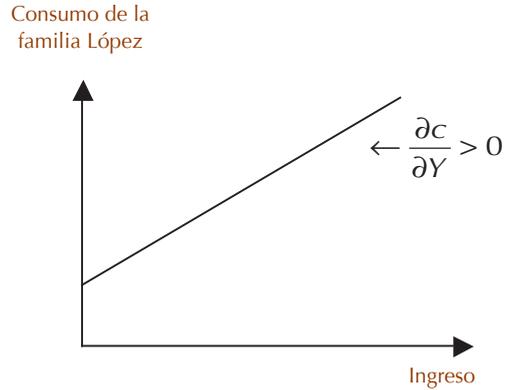
### *La relación gasto-ingreso*

Un modelo económico del comportamiento del gasto del consumidor puede expresar la idea de que el gasto en el consumo de una familia está relacionado directamente con su ingreso. Esta relación entre gasto e ingreso se puede expresar conceptualmente, pero también se puede simplificar su relación presentándola matemáticamente. En este caso, si suponemos una función lineal, la relación se puede expresar diciendo que el gasto del consumidor ( $C$ ) es una función lineal del ingreso que percibe ( $Y$ ), de tal manera que la derivada del consumo con respecto al ingreso es el incremento en el gasto del consumo cuando aumenta su ingreso en una unidad. Por tanto, la derivada parcial es positiva. (Figura 2.1.)

FIGURA 2.1

### Modelo de la relación ingreso-consumo

También podemos presentar esta relación en términos gráficos; por ejemplo, dibujando una recta donde la variable dependiente, el consumo, esté en el eje de las ordenadas, y el ingreso en el eje de las abscisas, de tal manera que al aumentar el ingreso el consumo aumenta, lo que se representa por una línea que va creciendo y tiene pendiente positiva, como se muestra en la gráfica de la derecha.



Es importante decir que en el análisis económico es recomendable y necesaria la elaboración de modelos económicos. En general, se deben desarrollar estos tres tipos de explicaciones: la lógica conceptual o analítica, la matemática y la gráfica.

Podemos encontrar modelos que representen estructuras de mercado, como, por ejemplo, las siguientes:

## El modelo de competencia perfecta

Explicación lógica: Este es el modelo de mercado tradicional más utilizado en la microeconomía para una economía teórica donde reina la competencia perfecta. Este modelo se define por los supuestos de competencia perfecta. Éstos son:

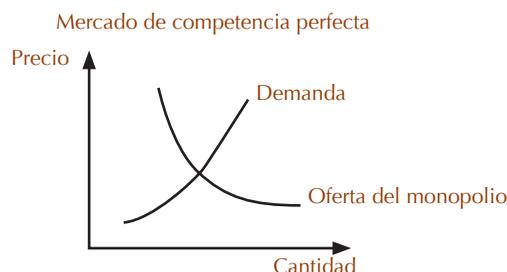
1. Hay un número tan grande de vendedores y compradores de la mercancía, que las acciones de un único individuo no pueden afectar el precio de la misma; las empresas son precio-aceptantes, es decir, la empresa considera que, dado el precio del producto en el mercado, la cantidad que él produzca no provocará ningún efecto sobre el precio del mismo. En síntesis, las empresas y los consumidores son tomadores de precios, o precio-aceptantes: el precio está fijado por el mercado.
2. Los productos son homogéneos. Esto quiere decir que todas las empresas venden un producto estandarizado; el que vende una empresa es sustituto perfecto del que venden las demás. No existen marcas ni nada que distinga un producto de otro, es decir, no son diferenciados, por lo que *el consumidor es indiferente* al consumo de ese bien con respecto a otro. Si hay diferencias, éstas no inducen al consumidor a preferir un producto a cambio de otro de igual precio. Este supuesto justifica lo que posteriormente conoceremos como curvas de indiferencia del consumidor.
3. Existe una perfecta movilidad de los recursos productivos, como son capital, trabajo, tecnología y conocimiento. Se refiere a que los recursos productivos se desplazan libremente, y pueden salir o entrar de cualquier industria; se asume que los capitales se trasladan a las

industrias en las que haya mayores oportunidades de crecimiento haciendo que la ganancia de las empresas en esa industria sea igual a cero. Las empresas se pueden trasladar al lugar donde se encuentra el trabajador, o el trabajador al de las empresas sin ningún tipo de limitación o traba. En general, tanto capital como trabajo se pueden movilizar libremente.

4. Existe información perfecta. Los consumidores, los propietarios de los recursos y las empresas *tienen conocimiento perfecto* de la tecnología, precios y costos presentes y futuros. Para que un consumidor cambie de un producto a otro es necesario que tenga información y ésta es libre y está disponible para todos. Dicha información se encuentra en los precios.

Dadas estas condiciones en un mercado de competencia perfecta, el precio y la cantidad de una mercancía se determinan por las fuerzas del mercado: la oferta y la demanda. La determinación del precio y la cantidad de un producto se representan gráficamente por la intersección de la curva de demanda y de oferta: la primera expresa la suma de todos los consumidores atomizados y la segunda representa la suma de la oferta de todas las empresas productoras y vendedoras. Esto da lugar a la curva de demanda con pendiente negativa y la curva de oferta con pendiente positiva.

Explicación o representación gráfica: Dada la explicación anterior, la representación gráfica de la oferta y la demanda del mercado es:

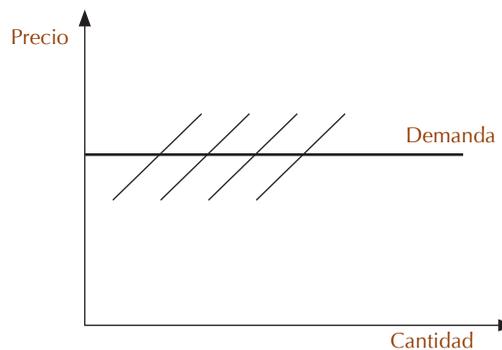


Aun en el marco de competencia perfecta, ¿cómo podemos modelar el mercado desde la perspectiva de un productor en particular? En la siguiente figura presentamos esta situación.

FIGURA 2.2

### La demanda de la empresa en un mercado de competencia perfecta es infinita

**Modelo de competencia perfecta:** Se caracteriza porque existe una gran cantidad de empresas en la industria que ofrecen un producto homogéneo, por lo que son sustitutos perfectos. Todas las empresas son tan pequeñas que son tomadoras de precios y pueden aumentar su producción sin alterarlos. En este caso decimos que la demanda del mercado, vista desde la posición de un productor individual, es infinita. Como se ve en la gráfica siguiente:



## Modelos de competencia imperfecta

Si avanzamos un poco más en nuestros conocimientos de la microeconomía podemos encontrar modelos que se separan del de competencia perfecta e introducen uno o varios rasgos relevantes de la realidad que viven las empresas en las industrias.

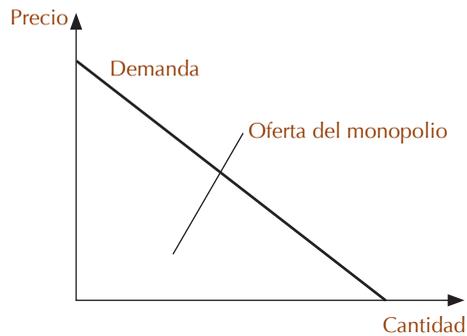
Un caso extremo, opuesto al mercado de competencia perfecta es el representado por el monopolio absoluto. En competencia imperfecta también tenemos casos no extremos como son: el monopolio, la competencia monopolista y el de oligopolio, que a continuación presentamos.

FIGURA 2.3

### El monopolio: Estructura de mercado dominada por una empresa

**Modelo de monopolio:** Consiste en un mercado donde sólo existe una empresa, por lo que la demanda que enfrenta es la de la industria.

La demanda de la empresa o de la industria se considera una pendiente negativa, como se ve en la figura 2.3.



Dos estructuras de mercado que no son extremas son la de competencia monopolista y la de oligopolio que a continuación explicamos:

FIGURA 2.4

### Competencia monopolista: Muchos oferentes con una demanda sensible al precio

**Modelo de competencia monopolística o monopolista:** Existe una gran cantidad de empresas con productos que son sustitutos pero con cierta diferenciación, por lo que la respuesta de la demanda a los cambios en el precio es alta.

El productor puede suponer que al incrementar sus precios no modificará sustancialmente su participación en el mercado.

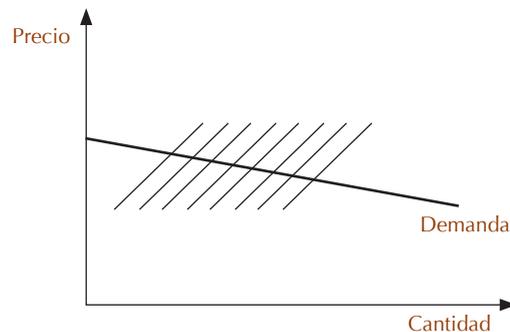
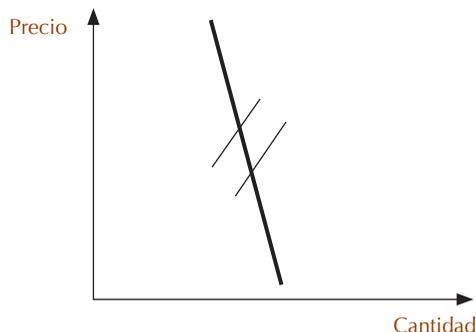


FIGURA 2.5

### Oligopolio diferenciado: Pocas empresas compitiendo con productos diferenciados

**Modelo de oligopolio:** En esta estructura de mercado existen pocas empresas y todas ellas son interdependientes. En general, existen dos tipos de oligopolio: el *oligopolio puro* que produce bienes homogéneos, y el *oligopolio diferenciado* en el cual las empresas producen bienes diferenciados. En este caso la demanda es menos sensible al precio.



Los anteriores son sólo algunos ejemplos generales de la elaboración de modelos con los que trabaja el economista a nivel microeconómico, pero el número de casos puede ser muy amplio y variado. Lo importante es aproximarse al pensamiento del economista y a cómo analiza los fenómenos complejos de la realidad. Es decir, valorar la importancia de la elaboración de los modelos económicos. Ahora pasemos a analizar algunos ejemplos de modelos a nivel agregado.

## Modelos macroeconómicos

Así como los modelos microeconómicos pueden ser teóricos y empíricos, también lo son los modelos económicos a nivel macroeconómico. A continuación iniciamos exponiendo un modelo sencillo dinámico de una economía cerrada y sin gobierno; luego pasaremos a analizar otros más elaborados y complejos, hasta llegar a analizar algunos de los que han desarrollado los economistas latinoamericanos.

### Modelo dinámico de una economía cerrada y sin gobierno

Iniciemos con un modelo macroeconómico muy sencillo; por ejemplo, modelemos el producto,  $Y$ , de una economía cerrada y sin gobierno. En este modelo sólo existe el gasto de los consumidores,  $C$ , y la inversión privada,  $I$ . La idea que deseamos expresar es que el producto de esta economía depende del gasto en el consumo y en la inversión. A su vez, proponemos que el consumo sea una función positiva del ingreso, y la inversión sea una relación positiva de las expectativas de ganancias,  $E$ , que se formulen los inversionistas. Podemos simplificar este modelo suponiendo funciones lineales donde las derivadas parciales son positivas, pues si el ingreso aumenta el consumo aumenta y, si las expectativas son favorables, de igual manera la inversión aumenta. También lo podemos expresar en forma algebraica con las siguientes ecuaciones:

1.  $Y_t = C + I$ ,
2.  $C = a + c Y_{t-1}$
3.  $I = b + i E$

Si sustituimos las ecuaciones 2 y 3 en la primera tenemos:

$$Y_t = a + c Y_{t-1} + b + i E$$

Lo que nos dice que el nivel del producto de nuestra economía depende del nivel del ingreso del periodo inmediato anterior y de las expectativas futuras que sobre la economía se hagan los inversionistas.

Algunos de los modelos más famosos en la historia del pensamiento y la teoría económica son los de Quesnay, de A. Smith, de D. Ricardo y de C. Marx, que se pueden encontrar desarrollados en los libros de historia del pensamiento económico y en los siguientes dos capítulos. A continuación sólo los mencionaremos brevemente.

### **El modelo de Quesnay<sup>1</sup> (1758)**

Quesnay vivió en el siglo XVIII y en aquel tiempo se consideraba que la fuente de la riqueza se encontraba en las actividades primarias como la agricultura, la ganadería y la minería. Las actividades manufactureras y de servicios se consideraban no productivas o “estériles”. Bajo aquel entorno económico los puntos de debate a nivel nacional y en el parlamento francés consistían en cómo el Estado podría apoyar las actividades productivas. En este contexto, uno de los objetivos del modelo económico de Quesnay fue demostrar que los impuestos podían inhibir la inversión, el empleo y el crecimiento económico. Estas ideas las representó en lo que llamó la *Tableau Economique*. La obra de Quesnay, y en particular este modelo, es de tal importancia, que le ha merecido ser reconocido por muchos economistas como uno de los fundadores de la economía, lugar que, generalmente, se le ha otorgado a Adam Smith.

### **El modelo de Adam Smith**

Adam Smith orientó su atención a explicar el funcionamiento global de la economía y el crecimiento de la riqueza. Tituló su obra con toda profundidad “*Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*”<sup>2</sup>. En este trabajo encontramos la primera explicación sistemática y exhaustiva del funcionamiento de la economía capitalista. Su capacidad analítica y expositiva, así como el hecho de haber sido el que puso de relieve los hechos, problemas y relaciones centrales de la economía le han valido ser reconocido como el “padre de la economía”. En particular, puso en claro la característica dinámica de la economía e investigó las causas (y no la causa) de la generación de la riqueza en un país y, como consecuencia, la complejidad del mismo fenómeno de estudio.

En la introducción de su obra, A. Smith nos dice que el nivel de bienestar de un país depende en general de la riqueza que genere o pueda comprar un país con su trabajo anual. La riqueza, entendida como la abundancia o escasez de cosas necesarias para la vida, es el resultado de dos circunstancias: la población ocupada y la inversión, siendo la productividad la actividad más importante. En síntesis, la riqueza de una nación depende de la población ocupada y de la productividad del trabajo (que depende de la inversión o capital invertido y de la división del trabajo).

Adam Smith se hizo una pregunta básica para los economistas, la cual se puede expresar de diferentes formas: ¿Cómo funciona la economía? ¿Qué fuerza o fuerzas hacen que todo el sistema opere con cierta coherencia? ¿Cuál es el principio que da orden y funcionalidad al sistema de producción y consumo?

Para Smith el principio que da orden al sistema económico es el interés individual y la libertad que tiene cada individuo de elegir lo que sea más conveniente para él. A este principio

<sup>1</sup> Kuczynski y R.L. Meek, *Le Tableau Économique de Quesnay*, Ed. FCE, México, 1998.

<sup>2</sup> Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Ed. FCE, México. 3ª reimpresión, 1982.

le llamó la “mano invisible” y afirma que todo individuo, al buscar egoístamente sólo su propio bien personal, actúa como si fuera dirigido por una mano invisible para lograr —en muchas ocasiones— lo mejor para todos.

Todo individuo trata de emplear su capital de tal forma que su producto tenga el mayor valor posible. Generalmente, ni trata de promover el interés público ni sabe qué tanto lo está promoviendo. Lo único que busca es su propia seguridad, sólo su propia ganancia. Y, al hacerlo, una mano invisible lo lleva a promover un fin que no estaba en sus intenciones. Al buscar su propio interés, a menudo promueve el de la sociedad más eficazmente que si realmente pretendiera promoverlo.

Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, 1776.

A. Smith muestra en su obra que los determinantes del crecimiento son muchos y que desempeñan un papel diferente en cada momento de la historia. Pero destacó uno en particular: la división del trabajo. En efecto, para él ésta es la causa principal del incremento en la productividad del trabajo, de la diversificación y multiplicación de empleos, y de las diferentes actividades económicas.

El incremento en la riqueza que resulta de la ampliación de la división del trabajo se traduce en mejores niveles de vida, dice A. Smith, en una opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo. Todo obrero dispone de una cantidad mayor de su propia obra, en exceso para sus necesidades, y como los otros artesanos se hallan en la misma situación, se encuentran en condiciones de cambiar una gran cantidad de sus propios bienes por una gran cantidad de los creados por otros. El uno provee al otro de lo que necesita, y recíprocamente, con lo cual se crea abundancia en todos los niveles de la sociedad<sup>3</sup>.

### ***El modelo de flujo circular***

En la actualidad, el modelo económico más utilizado para representar el funcionamiento de una economía es el de flujo circular. Este modelo busca representar de forma simplificada los flujos de demanda y oferta que ocurren en la economía. Existen dos agentes y un espacio económico: los consumidores, los productores y los mercados. Los flujos son de dos tipos: uno monetario y otro de bienes y servicios, y ambos van en sentidos opuestos, pues la adquisición de bienes y servicios implica el desembolso de cierta cantidad de dinero.

En el modelo de flujo circular básico (MFCB) se presenta un panorama general de la economía atendiendo principalmente a las relaciones entre las empresas y las unidades familiares que determinan el nivel total de producción. Se simplifica la realidad al dejar de lado aspectos como impuestos, gasto público, sistema financiero y sector externo.

La interpretación del MFCB es la siguiente: Las familias son dueñas de los factores de producción que utilizan las empresas para producir bienes y servicios. Las familias obtienen sus ingresos vendiendo materias primas y servicios de mano de obra, así como por el arrendamiento de sus tierras y bienes de capital (maquinarias, herramientas y edificios), o por vender los servicios de sus factores de producción; y utilizan su ingreso (salarios, rentas y beneficios) para comprar los bienes y servicios producidos por las empresas. (Vea figura 2.6.)

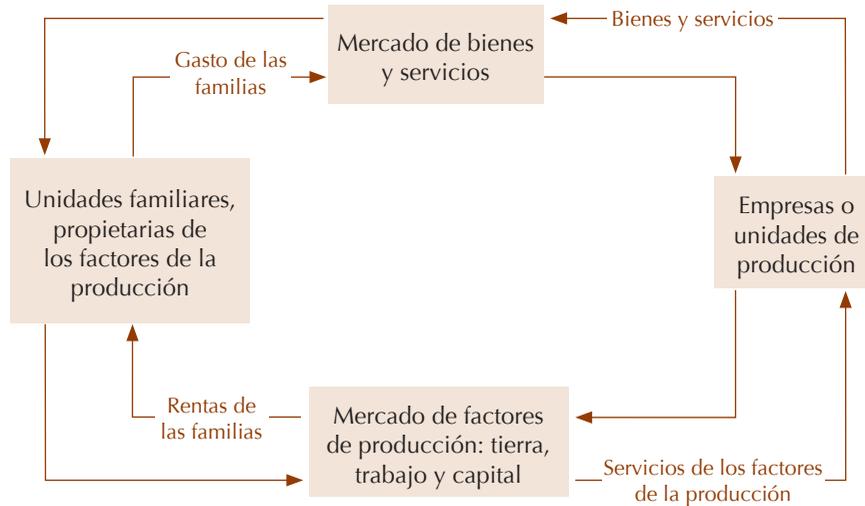
Las empresas son unidades que utilizan los factores de producción para producir bienes y servicios, que después venden a las unidades familiares, quienes a su vez pagan los beneficios a aquellas familias que son las propietarias de los bienes de capital que fueron aportados para la producción, a cambio de una retribución en forma de beneficio.

---

<sup>3</sup> *Ibidem*, p. 14.

FIGURA 2.6

**Modelo de flujo circular básico**



Entre las familias y las empresas fluyen bienes y factores de producción, así como pagos por los bienes y la utilización de los factores. El comercio de estos bienes y factores en los mercados es lo que hace posible la producción y reproducción del sistema. En la parte superior del diagrama se puede ver el mercado de bienes que representa el intercambio de bienes a cambio de dinero. En la parte inferior se observa el mercado de factores, donde éstos se intercambian también por dinero.

El circuito exterior muestra los movimientos físicos de los bienes y de los factores de producción entre las unidades familiares y las empresas. La mitad inferior muestra los flujos de los servicios de los factores de producción de las familias a las empresas. La parte superior muestra los flujos de bienes y servicios obtenidos mediante esos factores de producción. Es un flujo que circula de las empresas a los hogares.

El circuito interno muestra los flujos correspondientes a los pagos monetarios. En la parte inferior fluyen los salarios, las rentas por el uso de tierra y los beneficios de las empresas a las familias o individuos propietarios de los medios de producción. Estos pagos constituyen en conjunto los ingresos de las unidades familiares. De las familias —en la parte superior del modelo— fluye una corriente de pagos por los bienes y servicios que compran en estos mercados. Los ingresos que reciben las empresas son el valor monetario total de sus ventas de bienes. Los flujos de factores y bienes se realizan a través de los mercados. Las empresas venden sus productos en mercados de bienes (circuito superior) y las familias venden la utilización de sus factores de producción en el mercado de factores (circuito inferior).

Como vemos en este modelo, se hace referencia a los dos agentes fundamentales de la economía, la empresa y la familia, y al funcionamiento del sistema a través de los mercados de bienes, servicios y dinero. Es un modelo de flujo circular, pues el dinero fluye permanentemente de productores a consumidores y de éstos a los productores facilitando el intercambio de bienes, servicios y factores de producción.

## Los modelos de Schumpeter <sup>4</sup>

Uno de los economistas que más influencia ha tenido sobre el pensamiento estructuralista latinoamericano ha sido J. Schumpeter. En consecuencia, sus modelos han influido sustancialmente en los modelos desarrollados por los economistas de nuestra región.

En el libro de J. Schumpeter, *La teoría del desenvolvimiento económico*, se pueden encontrar dos modelos económicos: El primero es de flujo circular, el cual es semejante pero más elaborado al que hemos visto previamente, y cuyo objetivo es también describir cómo funciona el sistema económico. El segundo modelo, mucho más interesante, está orientado a explicar el problema fundamental del desenvolvimiento económico.

### Modelo de desenvolvimiento económico

Este modelo estudia cómo se transforma el sistema económico en términos de la corriente circular. Se trata de analizar cómo se altera la corriente circular en el tiempo, cómo se dan esos cambios y transformaciones, y los fenómenos que aparecen como consecuencia de ellos. La pregunta a contestar es cómo tienen lugar tales modificaciones y qué fenómenos económicos originan.<sup>5</sup>

El concepto de desenvolvimiento, desde el punto de vista de Schumpeter, se define por tres circunstancias:

- Primera: El cambio histórico, por el cual las condiciones sociales se transforman en “individuos históricos”, lo que implica que se debe tomar en cuenta la situación económica anterior en su totalidad.
- Segunda: No constituyen un proceso circular, ni nada que se parezca a un movimiento de péndulo alrededor de un centro.
- Tercera: Se reconoce que hay problemas no solucionados, pero no insolubles.

A partir de estas ideas J. Schumpeter define el desenvolvimiento económico como “... un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente circular; alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad.”<sup>6</sup>

Lo importante de este modelo es que considera al capitalismo en un proceso de evolución permanente, cuyos determinantes no están en los efectos de los factores externos, sino en una especie de mutación económica, a la cual identifica como innovación. Por tanto, el desenvolvimiento o desarrollo económico es un proceso que se cimienta finalmente sobre el desenvolvimiento precedente.

Para Schumpeter<sup>7</sup> la teoría tradicional (marginalista) es insuficiente para explicar el fenómeno del crecimiento económico, lo cual sí logra hacer a partir de su idea central del desenvolvimiento económico: la innovación. El sustento de su tesis se basa en dos teorías: la de las utilidades y la del interés.

Para Schumpeter, las innovaciones tecnológicas que se introducen en la producción rompen los ciclos existentes en el sistema “capitalista”, debido al surgimiento y a la introducción de nuevas formas de producción que acarrear los desequilibrios en los sistemas productivos, como es el caso de las revoluciones industriales que modifican periódicamente la estructura de la industria. Se presenta “una eliminación de los elementos viejos de la estructura industrial...”<sup>8</sup> Por

<sup>4</sup> J. A. Schumpeter, *op. cit.*

<sup>5</sup> J.A. Schumpeter, *op.cit.*, pp. 72-73.

<sup>6</sup> J.A. Schumpeter, *op. cit.* p. 75.

<sup>7</sup> J.A. Schumpeter, *op.cit.*

<sup>8</sup> J.A. Schumpeter, La inestabilidad del capitalismo, en Rosenberg, N., *Economía del cambio tecnológico*, lecturas del FCE, México, 1979.

otra parte, las innovaciones no sólo son el motor del desarrollo económico, sino que además son la causa de las fluctuaciones cíclicas que se experimentan en las economías.

En esta perspectiva la estructura económica se mueve dentro de un marco de competencia caracterizada por la innovación, y los empresarios que no se adaptan serán eliminados. Este proceso de cambio que acelera el “ciclo de los negocios” es incompatible con el postulado de la competencia perfecta de la teoría convencional.

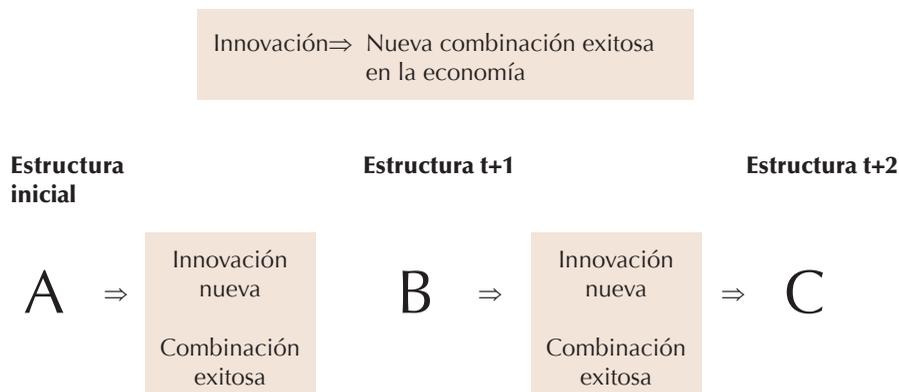
El modelo de crecimiento de Schumpeter se puede resumir en los siguientes puntos:

- a) La economía se desarrolla en un ambiente competitivo en el que se mezclan estructuras que se pueden aproximar a la competencia perfecta o al monopolio.
- b) No hay un proceso de optimización de consumidores y productores que determine los precios y cantidades de equilibrio.
- c) El crecimiento económico no tiene que ver con un estado estacionario.
- d) La estructura productiva no se desarrolla de forma homogénea.
- e) El desarrollo de la estructura económica sigue un comportamiento de tipo evolutivo.
- f) El desarrollo o la transformación de la estructura depende de las nuevas combinaciones exitosas (CE).
- g) La fuente del desarrollo de la estructura productiva es el resultado de la búsqueda de ganancias.
- h) Las ganancias se definen como un excedente sobre los costos.
- i) La búsqueda de ganancias diferenciales da lugar a la innovación y al cambio tecnológico.
- j) La nueva estructura productiva tiene su base en la estructura que le precede.
- k) Las nuevas combinaciones exitosas son llevadas a cabo por empresarios emprendedores.

La figura siguiente busca representar la evolución de una economía de mercado como lo sugiere Schumpeter.

FIGURA 2.7

### Desarrollo económico de Schumpeter



Una relación de particular importancia para el desenvolvimiento económico según propone Schumpeter, es también la diferencia entre las invenciones y el liderazgo económico. “Debemos, por tanto, distinguir el liderazgo económico de la ‘invención’. Las invenciones carecen de importancia económica en tanto no sean puestas en práctica. Y la aplicación de cualquier mejora es una tarea completamente diferente de su invención, y adquiere aptitudes distintas.

Si bien los empresarios pueden ser tanto inventores como capitalistas, lo son por coincidencia y no por naturaleza, y viceversa. Además, las innovaciones que llevarán a la práctica los empresarios, no precisan ser invenciones en forma alguna. Por lo tanto, no es aconsejable conceder demasiada importancia a las invenciones, tal como lo hacen muchos tratadistas.”<sup>9</sup>

## Modelos estructuralistas latinoamericanos

Ahora nos vamos a referir a un nutrido grupo de economistas latinoamericanos que, a partir de los años cincuenta, pusieron énfasis en el análisis económico de carácter estructural. Dentro de este grupo podemos encontrar a distinguidos economistas como Aníbal Pinto, Celso Furtado, María Concepción Tavares, Oswaldo Sunkel, etc. Entre los modelos más reconocidos en esta corriente de pensamiento para América Latina y el Caribe están los desarrollados por Antonio Barros de Castro y Carlos Francisco Lessa.<sup>10</sup>

Con objeto de analizar y valorar los modelos latinoamericanos es conveniente iniciar considerando que la visión estructuralista latinoamericana posee cuatro características relevantes:

1. Para Aníbal Pinto la principal característica de esta escuela es que parte de la concepción de *sistema económico*, al cual define como: “...un conjunto de fenómenos interrelacionados, que deben ser apreciados en su totalidad si se desea entender cualquiera de sus partes”.<sup>11</sup>
2. *La noción de integración internacional*, que hace referencia a que un sistema nacional está integrado en un sistema económico internacional: “...el sistema productivo-distributivo está insertado en el contexto más amplio de la realidad social global”.<sup>12</sup>
3. Cada una de las economías tiene un proceso determinado histórica y espacialmente, es decir “...todos sus componentes, [del sistema productivo-distributivo] se encuentran configurados histórica y espacialmente”.<sup>13</sup>
4. Considera que la economía no posee un “compartimiento estanco”, sino que es abierta a la interdisciplinariedad, por lo que “no existen hechos o fenómenos ‘económicos’ o ‘extraeconómicos’, siendo todos los fenómenos más o menos significativos para el análisis de cualquier sistema social dado. En otras palabras, la separación de lo ‘económico’ puede significar, a lo sumo, una etapa metodológica, una aproximación preliminar, una reducción ‘inicial’, que requiere su inmediata vinculación con otros elementos condicionantes, o sea, la colocación del análisis en encuadramientos cada vez más amplios”.<sup>14</sup>

El concepto de estructura puede ser aproximado por el concepto de factores estructurales. Éstos se definen como aquellos que *en el transcurso de un periodo determinado se presentan como*

<sup>9</sup> J.A. Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, intereses y ciclo económico*, Ed. FCE, México, 1978.

<sup>10</sup> A. Barros de Castro y Carlos F. Lessa, *Introducción a la economía: un enfoque estructuralista*, Ed. Siglo XXI, México, 1990.

<sup>11</sup> *Op. cit.*, p. 4.

<sup>12</sup> *Op. cit.*, p. 5.

<sup>13</sup> *Op. cit.*, p. 6.

<sup>14</sup> *Op. cit.*, p. 7.

*relativamente estables en comparación con otros. En términos de Aníbal Pinto, lo que “distingue mejor el enfoque latinoamericano, tal vez sea la tendencia a considerar como ‘factores estructurales’ sólo a aquellos que, en el cuadro de la economía global, tienen una significación primordial. Para ir a un terreno más concreto digamos que se identifican estos factores y elementos con las características típicas de las economías latinoamericanas, aquellas que configuran su condición o estado de subdesarrollo”.*<sup>15</sup>

## **El sistema económico en la visión estructuralista**

El concepto de **sistema** busca dar la idea de un conjunto que funciona articuladamente y donde cada una de sus piezas y sus interrelaciones son fundamentales. Por lo que ahí están representados los agentes económicos, factores productivos, instituciones, sectores, flujos de ingreso y producto, y los diferentes mercados. El sistema económico está formado por los siguientes componentes:

1. Los hombres, quienes explican su existencia, lo animan y lo conducen. Son los organizadores y ejecutores de la producción.<sup>16</sup>
2. Las riquezas y fuerzas naturales con las que cuenta una economía y que los hombres utilizan, transformándolas para satisfacer sus necesidades.
3. Una *reserva de capital* que es el esfuerzo humano acumulado de épocas pasadas, como son fábricas, carreteras, escuelas, etc. Es el producto engendrado por el trabajo del hombre y que servirá directa o indirectamente para la producción posterior, lo cual constituye la base económica.

A estos tres factores productivos se les llama *constelación de factores productivos*, y son el *trabajo*, los *recursos naturales* y el *capital disponible*, los cuales definen, a su vez, el potencial productivo de cada economía.

En este sistema, la producción se lleva a cabo a través de las *unidades productoras*, las cuales articulan trabajo, capital y recursos naturales para producir bienes y servicios, mismos que se pueden clasificar en (a) *bienes de consumo*, que se destinan a la satisfacción final de los consumidores, como son alimentos, ropa, etc., (b) *bienes de capital*, que son aquellos que se usarán para producir otros bienes, como son maquinaria, equipo, instrumentos, etc. y (c) *bienes intermedios*, que son aquellos que ya han pasado por un proceso de producción, pero que requieren entrar a un nuevo proceso de transformación para convertirse finalmente en bienes de consumo final o de capital, por ejemplo, el hierro, el trigo, etcétera.

Las unidades productivas que conforman el sistema se pueden clasificar en tres grandes sectores:

- a) El sector *primario* o *agropecuario* comprende las actividades de silvicultura, minería, pesca, recolección y caza;
- b) El sector *secundario* o *manufacturero* comprende todas las actividades de producción de bienes tangibles de consumo final, intermedios y de capital; y
- c) El sector *terciario* o de *servicios*, el cual abarca la generación de actividades cuyo producto no tiene expresión material, como son los servicios financieros, educación, diversión, justicia, etcétera.

<sup>15</sup> *Op. cit.*, pp. 6, 7.

<sup>16</sup> En este punto se distingue entre población en edad de trabajar, población económicamente activa, y población ocupada, conceptos que definiremos posteriormente.

Cada uno de estos sectores comprende las *ramas de actividad*, las cuales están formadas por una gran cantidad de empresas que producen bienes o servicios similares o conexos, y que entran en la clasificación de una rama. El lector interesado en profundizar sobre este tema puede pasar directamente al capítulo de Cuentas Nacionales donde se presentan ejemplos y datos al respecto.

Por el lado de la demanda, ésta puede estar formada por (a) las familias con los ingresos que perciben, (b) las otras empresas que adquieren bienes intermedios o de capital y (c) el gasto del gobierno.

Al igual que en el modelo de flujo circular, los estructuralistas identifican dos flujos simultáneos en la descripción que hacen del sistema económico: el *flujo real*, constituido por bienes y servicios; y el *flujo nominal*, que está constituido por dinero, el cual es intercambiado por los bienes y servicios. Los componentes del sistema productivo se presentan en un modelo parecido a los modelos de flujo circular que ya hemos estudiado, pero, debido a sus diferencias, los economistas de esta escuela han decidido llamarle modelo de sistema económico.

¿Qué diferencia hay entre el modelo de sistema económico y el modelo de flujo circular? Una de las características de los enfoques estructuralistas es su énfasis en el análisis de la producción a partir de la matriz económica de insumo-producto (I-P). Encontrará una explicación más exhaustiva y un ejemplo de esta matriz en el capítulo de Cuentas Nacionales; aquí deseamos destacar que para esta escuela, la matriz I-P es importante porque pone de relieve el *régimen de dependencia recíproca en que operan los sectores productivos*. Este análisis se hace relevante en el estudio de los países latinoamericanos, precisamente porque una de las características del desarrollo latinoamericano en el siglo xx ha sido que se dio de manera desigual y heterogénea en su estructura económica.

## La circulación en el sistema económico

### La demanda

Además de las características conocidas de las unidades familiares y de las productoras, se considera que, para explicar el sistema económico requerimos tomar en cuenta que la capacidad efectiva de consumo de las familias está relacionada con la cantidad que posean de cada factor. Así, para estudiar la composición del consumo, se debe entender en primer lugar las “raíces del poder de compra” de los consumidores. “Este análisis revela la existencia de cierta relación entre el consumo de ciertos grupos de bienes y la propiedad de ciertos factores (tanto cuantitativa como cualitativamente).”<sup>17</sup>

En un primer ejercicio para apreciar este enfoque, se clasifican los miembros de una colectividad en tres “clases” de ingresos: La *clase de bajos ingresos*, comprende la casi totalidad de los trabajadores no calificados, que poseen reducida cantidad de tierra y exigua fracción de la reserva de capital; la *clase de ingresos medios (clase media)*, que está preponderantemente constituida por individuos habilitados para el trabajo calificado y detenta un apreciable volumen de recursos y de capital; y la *clase de altos ingresos* a la cual pertenece la mayoría de los bienes de capital y de los vastos dominios territoriales.<sup>18</sup> A cada una de estas “clases” según su ingreso le corresponde un tipo de consumo, de la siguiente manera:

1. El consumo de la clase de bajos ingresos se reduce a los productos de primera necesidad.
2. Los individuos de ingresos medios, aunque consumidores de parte considerable de los artículos de primera necesidad se caracterizan, naturalmente, por el consumo de bienes de mayor valor agregado o calidad, como algunos artículos de lujo.
3. Los artículos de lujo encuentran su mercado en la clase de altos ingresos.

<sup>17</sup> *Op. cit.*, p. 47.

<sup>18</sup> *Ibidem*.

La clasificación de los consumidores según su nivel de riqueza permite explicar más claramente las “preferencias” expresadas por los consumidores en el mercado. Éstas reflejan, básicamente, datos estructurales como la distribución por nivel de calificación de la población económicamente activa y la estructura de la propiedad de los factores de capital y recursos naturales.<sup>19</sup>

### La oferta

En la producción se propone una nueva presentación sectorial de la estructura del aparato productivo:

1. El sector productivo de bienes y servicios de consumo, que establece el contacto entre el aparato y la masa de consumidores;
2. El sector productor de insumos, que proporciona a todos los demás los insumos que él produce;
3. El sector responsable de la producción de bienes de capital.<sup>20</sup>

En el análisis de tipo estructural, la circulación en el sistema económico considera que es muy importante subrayar la existencia de empresas poderosas que dominan y controlan la producción, los precios y hasta la demanda, (por ejemplo a través de la publicidad). Esas grandes empresas ya no se sujetan a lo que digan los consumidores, ahora modelan las necesidades de los consumidores por lo que: “... el flujo real, proveniente del aparato productivo, se invirtió y, en cierta medida, se indeterminó. Las decisiones ya no son tomadas en el polo de las familias que orientan la máquina productiva del sistema. Los precios y sus alteraciones pasaron a depender, en muchos casos, del arbitrio de las macrounidades productoras. ...En suma, se observa una gran pérdida de terreno del sistema de precios como *orientador* de las actividades económicas y se mantiene, sin embargo, intacto su papel fundamental de *mecanismo de ajuste* entre lo producido y lo solicitado...”<sup>21</sup>

En el esquema de la figura 2.8, *El sistema económico*, el aparato productivo se presenta dividido en tres sectores que, respectivamente, producen bienes y servicios de consumo, insumos y bienes de capital. La interpretación de dicha figura es muy interesante y propone diferencias con las intenciones de la escuela estructuralista que se dejan para que usted las descubra.

Las abreviaturas empleadas son las siguientes:

I.Pr.	Ingresos de propiedad
I.Tr.	Ingresos de trabajo
TRC	Trabajo calificado
TRNC	Trabajo no calificado
K	Capital
RN	Recursos naturales
A, M y B,	Clases de altos, medios y bajos ingresos (respectivamente)
Bienes/Prim. Neces.	Bienes de primera necesidad
BSC	Bienes y servicios de consumo medio
BSC lujo	Bienes y servicios de consumo de lujo

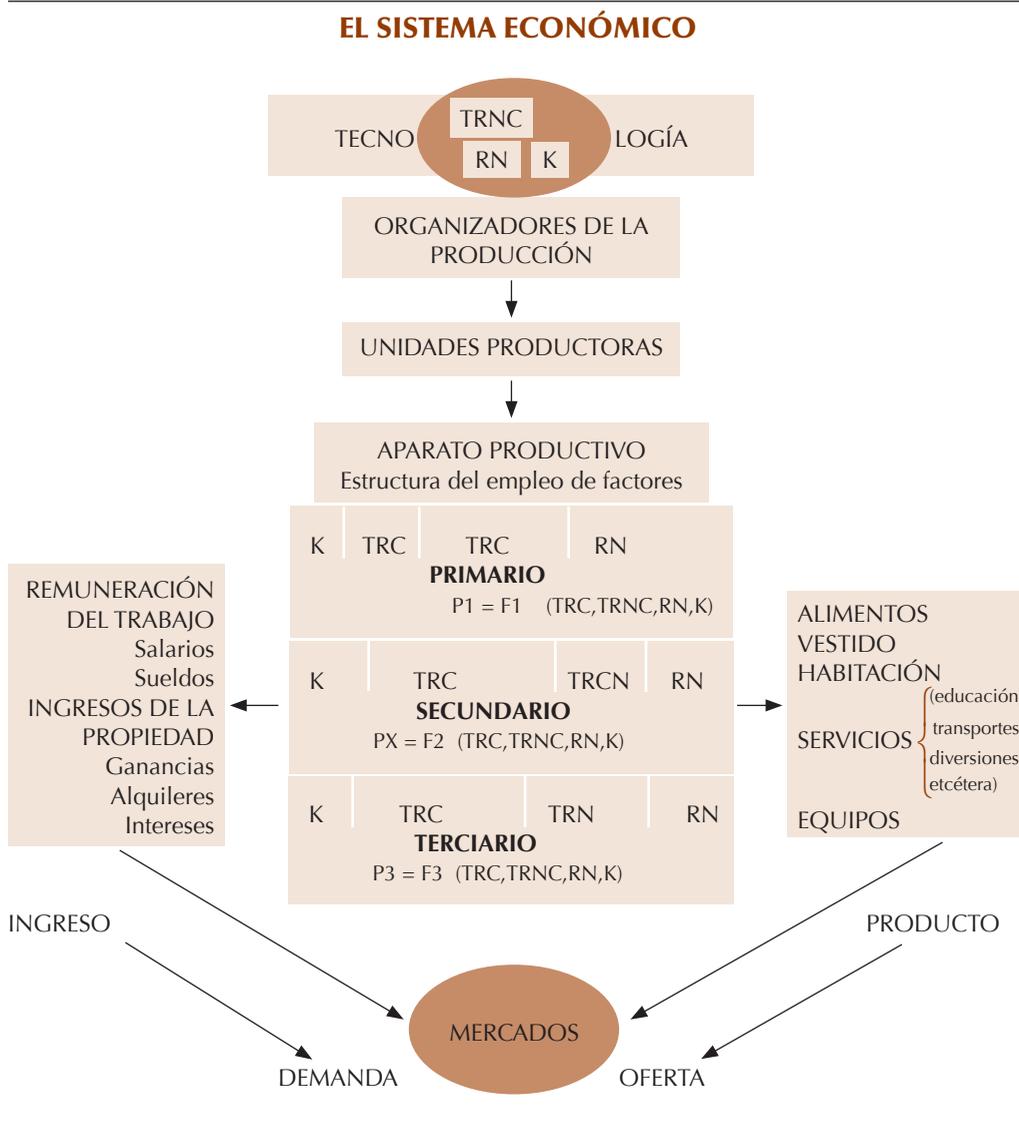
Las familias llevan al mercado el flujo nominal (flecha interrumpida) que, bajo la forma de gasto líquido (y), adquiere los artículos ofrecidos por el aparato productivo.

<sup>19</sup> *Op. cit.*, p. 48.

<sup>20</sup> *Ibidem.*

<sup>21</sup> *Op. cit.*, p. 55.

FIGURA 2.8



El gasto líquido de las familias corresponde al total de ingresos originados por el aparato productivo, de ahí la identidad:

$$\text{“Gasto líquido} \equiv y \equiv \text{Ingreso al costo de los factores”}^{22}$$

## Clasificación de los modelos económicos

Los modelos económicos se clasifican en estáticos y dinámicos según consideren a la economía en un proceso de cambio o no.

<sup>22</sup> *Op. cit.*, p. 56.

Los **modelos estáticos** buscan explicar el funcionamiento del mecanismo económico sin entrar en la explicación de cómo cambia éste. Los **modelos dinámicos** se apoyan en los modelos estáticos y su objetivo es explicar el proceso de cambio de los procesos económicos. En los modelos estáticos podemos encontrar el modelo de flujo circular del modelo de competencia imperfecta.

En los modelos dinámicos, encontramos los de crecimiento neoclásico y los de cambio estructural de tipo Schumpeter y de los estructuralistas latinoamericanos. (Vea la figura 2.9.)

FIGURA 2.9



FIGURA 2.10

### Diferencias entre el modelo básico y el mundo real

**EL MODELO BÁSICO**

1. No requiere del Estado.
2. Los mercados se rigen por la competencia perfecta.
3. La decisión de los agentes se toma con base en el precio.
4. Información perfecta.
5. Los costos relevantes están en las funciones.
6. No existe desempleo involuntario.
7. Los mercados competitivos asignan eficientemente los recursos.

**EL MUNDO REAL**

1. En todas las economías de mercado existe un Estado.
2. No existe la competencia perfecta, aunque haya industrias o empresas que se aproximan a ella; lo que predomina es la competencia entre monopolios y oligopolios.
3. Las decisiones de los consumidores y los productores no se basan sólo en el precio y, en ocasiones, éste no es el principal elemento de decisión.
4. No existe información perfecta ni para consumidores ni para productores; la investigación y el desarrollo se convierten en información clasificada y genera prácticas monopolistas.
5. Existen costos y beneficios no explícitos en las funciones de consumidores y productores. Existen externalidades que pueden ser positivas o negativas a la empresa.
6. Existe desempleo involuntario.
7. Los mercados no asignan eficientemente los recursos; la distribución de la renta es socialmente inaceptable.

## Resumen

Una de las herramientas más importantes en el análisis económico son los modelos. Éstos nos permiten aprender a pensar en términos de conceptos y relaciones de causalidad, expresados en forma de modelos económicos.

En este capítulo se presentaron algunos de los modelos más importantes en el análisis económico contemporáneo. El modelo económico más conocido es el de flujo circular, pues nos propone una representación simplificada de cómo fluyen los bienes y servicios de las empresas a los consumidores a través del mercado, y cómo las familias ofrecen y venden el uso de sus recursos (tierra, trabajo y capital) a las empresas. En sentido contrario fluye el dinero que sirve como medio de pago en todas estas transacciones. La principal limitación de este modelo es que supone una situación de circulación estática y no expresa que la economía es dinámica y crece en el marco de los ciclos económicos.

Una perspectiva diferente se encuentra en la visión de Schumpeter y los estructuralistas. Si bien Schumpeter acepta muchas de las ideas del modelo de flujo circular, en su visión del crecimiento rompe claramente con el enfoque neoclásico. Para él, la dinámica de crecimiento se debe buscar en última instancia en la lucha competitiva de las empresas por obtener ganancias diferenciadas, lo cual pueden hacer a través de la innovación tecnológica. Esto es lo que explica su idea del empresario emprendedor como promotor del crecimiento y de las nuevas combinaciones de la producción, las cuales darán como resultado la transformación de la estructura económica y lo que él llama el desenvolvimiento económico.

La escuela estructuralista se diferencia sustancialmente del enfoque neoclásico; la explicación de lo que equivaldría al modelo de flujo circular es muy diferente, no sólo en cuanto a su concepto, pues los estructuralistas prefieren el concepto de sistema económico que pone énfasis en la interdependencia de todos los componentes de un aparato económico y en su carácter histórico. Los estructuralistas consideran fundamental abrir e investigar las características de los dos grandes polos de los agentes económicos: los consumidores y los productores.

### Conceptos fundamentales

- |                                       |                                  |
|---------------------------------------|----------------------------------|
| ■ Circulación en el sistema económico | ■ Flujo circular                 |
| ■ Competencia imperfecta              | ■ Matriz de insumo-producto      |
| ■ Desenvolvimiento económico          | ■ Modelo de competencia perfecta |
| ■ Equilibrio general                  | ■ Modelo económico               |
| ■ Estructura                          | ■ Sistema económico              |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. Explique las características que debe poseer un modelo y su utilidad en la elaboración y el estudio de la teoría económica.
2. Explique, grafique y exprese matemáticamente el modelo de competencia perfecta.
3. Elija un producto de su realidad inmediata y trate de explicar a qué tipo de modelo de estructura de mercado pertenece.
4. Explique con sus palabras el modelo de flujo circular.
5. Para Schumpeter, ¿qué explica el desenvolvimiento económico?
6. Analice y compare las diferencias entre el modelo de desenvolvimiento económico y el modelo de flujo circular.

7. Analice y compare el modelo de flujo del ingreso del capítulo anterior y el modelo de flujo circular.
8. Analice y compare el modelo de desenvolvimiento económico de Schumpeter y el modelo de flujo del ingreso analizado en el capítulo anterior.
9. Explique el modelo estructuralista latinoamericano y, en particular, sus cuatro características.
10. Mencione y comente la clasificación de los modelos económicos.

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Expliquen y debatan cuáles son las diferencias entre los dos modelos de Schumpeter.
2. Expliquen el modelo del sistema económico de la figura 2.8 y hagan una comparación, mencionando las diferencias con el modelo de flujo circular.
3. Busquen la información correspondiente a inversión y empleo en los últimos 5 o 10 años, calculen la relación ocupación/inversión y elaboren un modelo explicando su trayectoria.
4. Encuentren la información de cuánta población se incorpora cada año a la fuerza de trabajo en su país. Con esta información y la de la pregunta anterior calculen a cuánto asciende la inversión requerida para dar empleo a las nuevas generaciones que se incorporan cada año al mercado de trabajo. Luego elaboren un modelo económico.

Nota: Para el ejercicio de elaboración de modelos recuerden que todo modelo posee una idea central y una intencionalidad. Por tanto, deben dejar clara cuál es la idea o relación central y cuál es el objetivo que persiguen con ese modelo.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue la versión original del modelo de Quesnay.
2. Investigue la vida y obra de A. Smith.
3. Investigue cuál es el modelo monetario que aplica el Banco Central de su país.



# Historia del pensamiento económico

Mtra. Irma Escárcega

La **economía**, como ciencia social, es el producto del desarrollo histórico de la humanidad y ha sido construida con las aportaciones de un cúmulo de grandes pensadores, filósofos, historiadores, economistas, matemáticos, etcétera.

En este capítulo presentamos algunas reflexiones de los más destacados respecto a conceptos básicos como el valor, la riqueza y el precio, con el propósito de mostrar, de alguna manera, el proceso de construcción de esta ciencia y la evolución en los conceptos, propuestas y métodos de acercamiento a los problemas para explicarlos y apuntar soluciones.

Iniciamos con los filósofos de la antigüedad greco-romana, cuna de la civilización moderna, hasta llegar a la corriente o escuela de pensamiento clásica, donde se construye un cuerpo de principios y teorías ordenadas y sistematizadas de tal forma que constituyen el basamento de lo que hoy conocemos como la ciencia de la economía. Para finalizar con la llamada escuela neoclásica, origen de lo que actualmente es la *teoría económica*.

**Objetivos:** Identificar, distinguir y explicar las diferencias entre la concepción de las categorías **valor, precio y riqueza**, en cada una de las principales corrientes del pensamiento económico:

- Filósofos de la antigüedad
- Escolásticos
- Mercantilismo
- Fisiócratas
- La economía clásica
- Otras

## Introducción

Como toda ciencia, la economía ha tenido un largo proceso de evolución y cambio. Sin embargo, éste no ha sido lineal y sin tropiezos; la sociedad encara, en cada momento histórico, problemas que si bien son en esencia los mismos, difieren en la forma y el grado de complejidad. La propia transformación de las sociedades conlleva modificaciones en las propuestas teóricas encaminadas a explicar los hechos económicos y a proveer soluciones para la problemática en cada etapa de desarrollo.

Así, se ha construido en cada etapa de la historia un conjunto de principios o leyes, ordenados en un todo coherente, que definen el sentido en que una variable económica afecta o determina el comportamiento de otra, de acuerdo con las características, los objetivos y creencias dominantes. Sin embargo, a lo largo del desarrollo de la ciencia económica, podemos encontrar como hilo conductor categorías analíticas básicas en torno a las cuales se bordan los complejos sistemas explicativos que denominamos *teorías, escuelas o paradigmas teóricos*.

En la economía podemos distinguir tres principales paradigmas teóricos: *el clásico*, que corresponde a la teoría del valor, de los precios y de la distribución donde se ubican Adam Smith y David Ricardo; *el marxista*, cuya preocupación fundamental es la explicación de la distribución y la acumulación a través de la teoría del valor-trabajo, iniciado por Karl Marx; *el keynesiano*, cuya aportación principal es la explicación de las crisis económicas con base en la teoría de la demanda efectiva, destacando la importancia de la participación del Estado en la Economía, desarrollada por John Maynard Keynes. Los tres son los cimientos de los desarrollos más recientes englobados en la llamada corriente poskeynesiana o en la escuela regulacionista o bien en el institucionalismo.

Una vez probada su capacidad de explicación y su potencial de predicción, la teoría que resiste todas las críticas posibles y conserva su estructura básica se convierte en universal. No obstante, el desarrollo de instrumentos de análisis más precisos y la aparición de nuevas complejidades en los problemas económicos, así como el surgimiento de nuevos problemas, plantean preguntas que las teorías existentes no pueden resolver. Han de proponerse otras explicaciones alternativas para llenar los huecos, precisar los conceptos o modificarlos a la luz de las nacientes circunstancias, explorar relaciones diferentes o perfeccionar las anteriores.

Evidentemente este proceso significa la adopción de nuevas teorías, pero de ninguna manera los cambios son suaves, sin cuestionamientos, ni en el mismo sentido. La construcción de la ciencia, más aun de la ciencia social cuyo objeto de estudio está en constante transformación, es un proceso con saltos, retrocesos y desvíos, en donde algunos problemas no han sido resueltos y resurgen posteriormente para exigir una respuesta que no siempre se hará en el mismo sentido apuntado antes. Pero cuando un cuerpo de propuestas encuentra el camino preciso, es decir, el requerido para encontrar soluciones a las preguntas entonces pertinentes, la teoría resultante será considerada como la *nueva teoría* o el *nuevo paradigma teórico* y se abrirá paso sobre los resabios de la anterior para desplazarla, aunque no siempre responda a las mismas preguntas.

Es precisamente con la intención de mostrar la forma en que se han derivado interpretaciones diferentes a concepto antiguos, que abordamos en este capítulo, de manera breve, las distintas acepciones de las categorías que dieron origen a los principales paradigmas o teorías económicas. Para destacar más aún la importancia de tales paradigmas, iniciaremos con un recuento breve de las aportaciones previas que consideramos de mayor relevancia, divididas en tres grandes grupos: los filósofos de la antigüedad, los mercantilistas y los fisiócratas.

## Filósofos de la antigüedad

Para la sociedad las actividades más importantes son aquellas que permiten satisfacer las necesidades humanas vitales: obtención de alimento, abrigo y resguardo. En los albores de la huma-

nidad, la caza, pesca y recolección ocupaban una parte considerable de las actividades tribales. Con el crecimiento de la población y el dominio del hombre sobre su medio, estas primeras actividades se convierten en acciones organizadas para la transformación de la naturaleza en su provecho. El perfeccionamiento de la acción transformadora, la *actividad productiva*, ocupa así un lugar central en la historia de la sociedad, preocupación de primer orden para los estudiosos del comportamiento humano.

Desde la antigua Grecia, la administración doméstica, los ingresos del estado y la reglamentación de la ocupación, fueron cuestiones sujetas al estudio de los grandes pensadores. Aparecen categorías y conceptos fundamentales para el análisis económico, que hacen pensar a algunos autores como J. Silva Herzog que, tanto en las ciudades griegas como en el imperio romano existía un capitalismo no desarrollado plenamente, debido a que la producción se encontraba en mano de los esclavos, lo cual impidió la evolución técnica, causa fundamental de la decadencia y destrucción de estas civilizaciones.<sup>1</sup> Desde Platón estos conceptos incipientes fueron construyendo los principios, las leyes y teorías, razón suficiente para detenernos un poco en la revisión de sus planteamientos más importantes.

En los filósofos de la antigüedad se encuentran presentes las ideas primigenias sobre la teoría del valor. Así, **Jenofonte** (421-355), discípulo de Sócrates y autor de *Lo económico*, centra su atención en la organización y administración adecuada de los asuntos públicos y privados, en función de las decisiones individuales eficientes o ineficientes. En *Caminos y medios* dedica su trabajo al análisis de la revitalización de la actividad económica de Atenas. En el *Hierón* adelanta un concepto desarrollado posteriormente, la **utilidad decreciente**, indicando que “...cuanto mayor es el número de platos superfluos que se pone delante de un hombre, más pronto le asalta una sensación de hartazgo; así, en lo que respecta a la duración de su placer, también el hombre al que se le ofrecen muchas posibilidades está peor que el que disfruta moderadamente de la vida.”<sup>2</sup>

En esta expresión, la utilidad de un bien no es siempre la misma, decrece y con ello el placer que del consumo de dicho bien se deriva. Parece así que la valoración que un individuo realiza de cada unidad es distinta. Los platos superfluos (unidades del bien) pueden entonces ser prescindibles. Esta concepción da cuenta de una de las categorías centrales de lo que más adelante se denominó, en la teoría marginalista, la **utilidad**, y representa la apertura a una nueva línea de pensamiento en torno al problema del **valor**.

Pero Jenofonte va más allá: trata de distinguir entre un concepto individual y uno general, y dice:

“...las mismas cosas, para el que sabe hacer uso de cada una de ellas, son bienes y para el que no sabe, no son bienes. Una flauta, por ejemplo, para quien sabe tocarla bien, es un bien, y para quien no sabe, no lo es más que piedras inútiles ... a no ser que la venda, [entonces es] un bien...”<sup>3</sup>

Interpretando este párrafo, podemos desprender dos cuestiones: un mismo objeto no tiene la misma utilidad para todos los individuos y existe una utilidad distinta a la que proporciona el uso, esto es, cuando puede venderse. Nuevamente aquí podemos encontrar los primeros indicios de los conceptos de *valor de uso* y *valor de cambio*.

De ninguna manera los conceptos de valor, utilidad marginal o precio son desarrollados en toda su expresión, ni en este autor ni en ningún otro de la época. Más aun, será sólo hasta entrado el

<sup>1</sup> Cfr. Jesús Silva Herzog, *Antología del pensamiento económico y social*. Ed. FCE, Tomo I, México, 1963, pp. 9-21.

<sup>2</sup> Citado por Robert Ekelund. B. y Robert Hebert, *Historia de la teoría económica y su método*. Ed. McGraw-Hill, México, 1993, p. 17.

<sup>3</sup> *Ibidem*, p. 18.

siglo XIX cuando todas estas nociones adquieran un significado en términos similares a los actualmente conocidos. Pero es importante resaltar cómo las semillas de tales conceptos aparecen muy tempranamente y permeabilizaron la elaboración de teorías posteriores; de aquí que si se considera la teoría del valor como eje conductor, encontramos los principios que van integrándola.

De manera que, si los primeros conceptos enunciados por Jenofonte los vinculamos con algunos otros como los de **Platón** (427-347 a. C.), encontramos algunos párrafos sugerentes en sus obras, que se refieren a la división del trabajo (de manera incipiente pero muy clara) aun cuando no se pueden separar de uno de los conceptos que mejor desarrolló: el *Estado*.

*“Así como quiera que la necesidad de una cosa moviese a un hombre a unirse a otro, y otra necesidad a otro hombre, la multiplicidad de esas necesidades ha reunido en un mismo lugar a diversos hombres con la mira de ayudarse unos a otros y hemos dado a esa sociedad el nombre de Estado.”*<sup>4</sup>

Se refiere aquí a necesidades básicas como alimento, casa y vestido. De donde podemos derivar que las sociedades humanas, desde su punto de vista, son impulsadas a formar organizaciones en virtud de necesidades, en primer lugar, materiales. Tales organizaciones deberán definir cómo se producen, administran y distribuyen los objetos para satisfacer las necesidades. Es decir, responden en primer lugar al campo de lo económico, como parece ser cuando señala más adelante:

*“Todo Estado se compone pues esencialmente de cuatro o cinco personas...pero ¿es preciso que cada uno ejerza para todos los demás el oficio que le es propio...?, ¿... irán mejor las cosas si uno solo hiciese varios oficios,...?...se producen más obras y éstas se hacen mejor y más fácilmente cuando cada uno hace aquella para lo cual es más apto, en la oportuna sazón y sin cuidado alguno de cualquier otro género”.*<sup>5</sup>

Aquí Platón introduce un concepto desarrollado más tarde por Adam Smith, la *división del trabajo* como la mejor forma de lograr la satisfacción de las necesidades de la sociedad. Más aun, de esta manera el Estado crecerá de tal modo que en algún momento será poco menos que imposible encontrar en el seno del mismo todo lo necesario para su subsistencia, por lo que se requerirá del comercio entre Estados:

*“No bastará, pues con que cada uno trabaje para el Estado sino que, además, será preciso que trabaje para satisfacer las necesidades de los extranjeros,... además [requerirá] gentes que tomen a su cargo la importación de los objetos de cambio...necesitaremos además, de un mercado y una moneda, signo del valor de los objetos cambiados”.*<sup>6</sup>

Como vemos, surgen aquí conceptos posteriormente analizados y explicados por Smith, David Ricardo y Karl Marx: *mercado, moneda, comercio internacional, valor y valor de cambio*, este último implícito en las relaciones de intercambio vía el mercado, mediante el cual el hombre puede satisfacer las necesidades que tiene de aquellos bienes que no elabora, por no corresponder a su oficio.

En esta misma disertación sobre el Estado, agrega otra de las categorías fundamentales para la economía, el *salario*, que no es otra cosa que el *valor del trabajo*, al cual Smith y Ricardo dedicarán buena parte de su obra, y Marx un libro completo.<sup>7</sup>

<sup>4</sup> Platón, *La República*. Editores Mexicanos Unidos, 3ª reimpresión, México, 1992, p. 90.

<sup>5</sup> Platón, *op.cit.*, p. 91.

<sup>6</sup> *Ibidem*, p. 92.

<sup>7</sup> Karl Marx, *Trabajo asalariado y capital*, Ed. Progreso, Moscú, 1977, pp. 3-49.

*“...hay otras gentes que no prestan grandes servicios a la sociedad con su espíritu, pero cuyo cuerpo es robusto y capaz de grandes trabajos. Trafican por tanto, con las fuerzas de su cuerpo, y llaman salario al dinero que de este tráfico obtienen; de donde les viene, a lo que entiendo, el nombre de mercenarios o asalariados”.*<sup>8</sup>

Una vez cubiertas las necesidades básicas, se puede dar cabida a todas aquellas actividades que procuran bienes que no son indispensables, a las que Platón llama “las artes hijas del lujo” y con ellas a la multitud de personas que las realizan. El Estado, originalmente simple y pequeño, se transforma así en uno mayor y más complejo que requiere de expansión para allegarse de las tierras de labor y de otros bienes naturales necesarios para producir los satisfactores para su población.

En la conformación del concepto de valor no puede dejarse de lado a otro de los herederos del pensamiento socrático, **Aristóteles** (384-322 a. C.), señalado por varios autores como el precursor de la economía. A tal grado influyó en el pensamiento posterior, que los historiadores y muchos economistas se refieren a las aportaciones de los clásicos griegos como el pensamiento aristotélico. En su *Ética* explica:

*“... la función de la economía debe ser la fundación del hogar y sus usos y [como] una ciudad es un conjunto de hogares, terrenos y propiedades que cuenta en sí misma con medios para gozar de vida venturosa, si el hombre no puede alcanzar este objeto disuelve la comunidad”.*<sup>9</sup>

La alusión aquí a la defensa de la *propiedad privada*, marca claramente un principio consolidado en el derecho romano, pero también la señala como fuente de prosperidad y base de la producción, sólo que, a diferencia de Platón (quien concebía que los dirigentes del Estado no deberían poseer ningún bien para evitar a los malos gobernantes), Aristóteles concebía la propiedad como necesaria y benéfica para el hombre libre.

La primera propiedad, origen de todas las demás, es la tierra que provee de alimentos y minerales, además de que genera una actividad que fortalece y adiestra al hombre en su lucha por la vida:

*“el arte de la agricultura es anterior a las demás viniendo tras ella los que extraen productos de la tierra como la minería y otros semejantes... Además, la agricultura es natural, porque todo deriva sus sustancias de su madre naturalmente, lo mismo que el hombre de la tierra. Además de esto fortalece mucho el valor humano porque no deja el cuerpo en la ociosidad... obliga a vivir al aire libre y al duro trabajo; además les aveza en su lucha contra el enemigo...”*<sup>10</sup>

Por la importancia que da a la tierra como propiedad y fuente de ingresos, puede considerarse precursor de los fisiócratas. Pero su obra contiene señalamientos incipientes sobre la distinción entre el *valor de uso* y el *valor de cambio*, más tarde estudiados por Adam Smith y David Ricardo. Sin embargo, el hecho de que el mercado no existiera como un mecanismo organizado y autorregulador de la vida económica, impedía darle una importancia relevante a esta distinción. A las economías existentes entre los años 500 y 300 a. C., se les ha denominado de premercado y a su sociedad como antropocéntrica, es decir, en donde el hombre se constituye en el centro de

<sup>8</sup> *Ibidem*, p. 93.

<sup>9</sup> Aristóteles, *Ética nicomaquea*. UNAM, México, 1954, p. 112.

<sup>10</sup> *Ibidem*, p. 180.

toda la organización.<sup>11</sup> Por ello, Aristóteles concede al trabajo vital importancia, aun cuando se refiere, desde luego, al trabajo de los esclavos o de los agricultores (hombres libres) y señala:

“...a los esclavos... precisa darles trabajo y alimentos suficientes por ser imposible gobernarles sin ofrecer recompensa... y de la misma manera que el resto de los hombres empeora cuando no obtiene ventaja en el bienestar y cuando no hay recompensa para la virtud y castigo para el vicio, respecto del esclavo acontece otro tanto...”<sup>12</sup>

También en Aristóteles encontramos los problemas éticos mezclados con los económicos. No obstante, aparece en este filósofo un esquema más claro de lo *económico*, como lo muestra la propia división de su obra<sup>13</sup>, en donde dedica un apartado especial a la economía, y en su libro II realiza un primer intento para separar sus ámbitos de estudio:

“De acuerdo con las formas de economía o administración, ésta se divide en cuatro clases: la real, la satrápica, la civil y la privada...”<sup>14</sup>

A la primera conciernen cuatro aspectos: la acuñación de moneda, las exportaciones, las importaciones y los gastos. La segunda se ocupa de los ingresos del Estado divididos en seis clases: (1) el agrario o impuesto sobre productos de la tierra (diezmo), (2) el proveniente de los productos del distrito (semejante a lo que hoy se denominaría derechos), y de los productos y aprovechamiento por recursos del Estado explotados privadamente, (3) el generado por la actividad mercantil o impuestos al comercio, (4) los impuestos por el uso del suelo y del mercado, (5) el pecuario (diezmo) y (6) el referido al impuesto profesional o *capitación*.

La civil se encarga de la administración de los ingresos o rentas provenientes de la actividad sobre la propiedad privada, dividida en tres clases: los derivados de los productos del campo, los mercantiles y los impuestos ordinarios. Respecto a la economía privada, se ocupa de las rentas de los individuos, principalmente de la renta de la tierra, además de las derivadas de otras propiedades y, en tercer lugar, de las del *capital*.<sup>15</sup>

Durante el imperio romano no aparecen trabajos importantes en economía, a pesar del gran desarrollo del comercio, las colonizaciones y las guerras, cuestiones que requerían, desde luego, de un manejo ordenado y eficiente de las finanzas del Estado. Sin embargo, aportan a la sociedad el *Derecho* base de las instituciones occidentales. El Derecho Romano, derivado del derecho natural de Aristóteles, establece las normas para la regulación de la propiedad y los contratos comerciales. Suministra el marco jurídico para la actividad económica y el desarrollo posterior de la economía, sobre todo a partir del siglo XVI.

Después de la caída del imperio romano (desde el siglo V d. C.) han de transcurrir muchos siglos de retroceso, tanto en la ciencia como en la actividad económica, y no es sino hasta las cruzadas (siglo XI), cuando comienza a desarrollarse la Europa Occidental iniciándose un continuo comercio entre Oriente y Occidente, que deviene en el progreso económico y social de Europa: el paulatino (pero no continuo) desenvolvimiento de la burguesía, el nacimiento de las nuevas ciudades, etcétera.

Resurge transformado el pensamiento clásico que, de acuerdo con J. Silva Herzog, encuentra en el denominado Renacimiento una estructura semejante a la de la sociedad griega y romana. Se

<sup>11</sup> Cfr. Ramón Xirau, *Introducción a la historia de la filosofía*, Ed. UNAM, México, 1995, pp. 25-53.

<sup>12</sup> Aristóteles, *op. cit.*, p. 235.

<sup>13</sup> *Ibidem*, Libros I y II.

<sup>14</sup> *Ibidem*, p. 240.

<sup>15</sup> Entre la economía satrápica y la civil, en el libro de Aristóteles citado anteriormente, no existe una clara diferenciación, de manera que lo aquí referido es una interpretación del autor.

forman grandes naciones con un desarrollo económico y político sin precedentes, independientes del poder eclesiástico, de una suntuosidad sin paralelo, lo cual ejerce una influencia positiva sobre el progreso económico cuyo límite estriba principalmente en la escasez de metales preciosos, causa de las exploraciones marítimas emprendidas por diferentes naciones y que culminan con el descubrimiento de nuevos territorios.<sup>16</sup>

Durante la Edad Media la organización económica del mundo occidental dominante fue el feudalismo, un sistema de producción y distribución en donde la propiedad de la tierra pertenecía legalmente al rey, quien concedía el derecho a usufructuarla a sus súbditos favoritos y éstos a su vez lo asignaban a los arrendatarios. La producción, fundamentalmente agrícola, empleaba técnicas muy primitivas y el trabajo se encontraba vinculado estrechamente con la tierra. Socialmente prevalecía una estructura jerárquica, parecida a la de la antigüedad grecorromana, dividida en tres clases: campesinos, militares y clero. Se diferenciaba de la ciudad-Estado griega por el predominio de la iglesia católica y por el desarrollo en mayor medida del mercado.

En este marco socioeconómico el lugar central que desempeñaba la iglesia en la vida política, social y económica determinó que fueran los clérigos la clase depositaria del conocimiento en todas sus expresiones, por supuesto también del pensamiento económico del momento, al cuál se conoce como *economía escolástica*. Probablemente el vínculo religioso que mantenían los hombres de ciencia en esta época influyó para suprimirla prácticamente de muchos textos en la actualidad, pero cabe señalar que siguiendo la tradición griega muchos de sus principales representantes introducen nociones sumamente valiosas para el conocimiento económico.

## Escolásticos<sup>17</sup>

Esta escuela del pensamiento retoma la tradición griega para analizar y construir una explicación de la sociedad medieval. **Alberto Magno** (1206-1280), maestro de Tomás de Aquino, incorpora al conocimiento económico occidental la idea del valor económico basado en el *trabajo* y los *gastos* para la producción. Más aun, consideraba que si el precio de mercado no cubría los costos de producción, ésta se reduciría y, con el tiempo, desaparecería. Su discípulo, **Tomás de Aquino** (1225-1274), trata de desarrollar la teoría del valor trabajo pero introduce un elemento más, la necesidad o *indigentia*. Así, la teoría de Aquino se levanta sobre dos aspectos igualmente importantes: los gastos de producción y la *indigentia*. De esta forma se perfilan las nociones sobre oferta y demanda, fuerzas inherentes al mercado, aunque desde luego permeabilizadas por el concepto de justicia eclesiástico y sin lograr la separación precisa entre una y otra, problema no resuelto desde Aristóteles hasta el siglo XIX con el marginalismo. Cabe destacar que, tanto Aquino como Magno, aceptan el principio aristotélico de la doble medida del valor, pero tampoco se logra dar mayor luz sobre la diferencia entre ambos.

**Enrique de Frimaria** (1245-1340). A partir de las aportaciones de Magno y Aquino, principalmente de la noción de *indigentia*, Frimaria establece que la necesidad determina el valor de algo escaso y, por lo tanto, cuando hay abundancia no tiene por qué elevarse el precio. Esta noción, que parece simple, abre paso a la concepción de la necesidad como trasfondo de la *demand individual*, y la transforma en medida de la *demand agregada*.

**Jean Buridan** (1295-1358). Continúa en la tradición escolástica para acuñar un adjetivo más al concepto *indigentia* y transformarlo. Relaciona la *indigentia* (a la que denomina necesidad) con

<sup>16</sup> *Op. cit.*, pp. 10-12.

<sup>17</sup> Cfr. Ekelund y Hebert, *op. cit.*, pp. 27-41.

la capacidad de pago. Con esta nueva noción del vocablo *indigentia* aparentemente insignificante se da paso al concepto de demanda efectiva, de la cual dice:

“... la conjunción de cierto número de consumidores y su capacidad de pago contribuyen a la formación de un estado de los negocios justo y normal en el mercado”.<sup>18</sup>

De esta forma se plantean ya, en el ámbito de la investigación económica, varios puntos centrales: el **precio justo**, la capacidad del **mercado** como regulador del **valor** y las primeras nociones de una teoría de la **demanda agregada** y de la **demanda efectiva**. Al respecto, Ekelund y Herbert señalan: “Buridan produjo una tradición de investigación económica que penetró no sólo en su Francia nativa, sino... también lo hizo en Italia y muy especialmente en Austria. Esta tradición cuyos tentáculos se remontan hasta Aristóteles, culminó en la formación decimonónica (del siglo XIX) de la **utilidad**; y finalmente en la unión de este último concepto con la noción del **margen**”.<sup>19</sup>

La escolástica es así una de las corrientes originarias de la llamada escuela austriaca del pensamiento económico, en la cual se desarrolla la conocida corriente marginalista de la teoría económica, encargada de construir una parte importante del instrumental analítico de la teoría económica moderna.

**Gerardo de Odonis** (1290-1349). Si el mérito de los autores antes mencionados fue el de la incorporación de una nueva línea de pensamiento en la tradición aristotélica, el de Odonis fue el de desarrollar su propia teoría, y cerrar el círculo en torno a la teoría del valor, donde más tarde un teólogo alemán, Juan Crell, retomando a los escolásticos, puso bases firmes al desarrollo de la ciencia económica, tarea que corresponderá después a Adam Smith. Odonis no aceptó que el valor estuviera basado sólo en la cantidad de trabajo; consideraba que debían tomarse en cuenta también la escasez y la calidad del trabajo. Así, argumentó que las diferencias salariales existían por las habilidades de los trabajadores, el costo de adquirirlas y su escasez. Dependiendo de la mayor o menor cantidad, mejor o peor calidad, y de la abundancia o escasez del trabajo que se ocupaba en producir un objeto, el producto aumentaría o disminuiría su valor.

## Mercantilismo

**Mirabeau**, en 1763, denominó **mercantilistas** al conjunto de pensadores que entre los siglos XVII y XVIII, trataron de explicar y ordenar la economía de la sociedad occidental (España, Francia, Alemania, Holanda, Flandes y Escandinavia). Sin embargo, entre ellos existe mucha menos coherencia y articulación que en la economía escolástica, debido (según algunos autores) a la falta de instrumentos analíticos comunes y a las diferencias de lenguaje, situación que no se daba entre los escolásticos pues tenían como lenguaje común el latín, de manera que la posibilidad de comunicar las ideas era mucho más amplia. No obstante, pueden encontrarse algunas ideas que unifican el pensamiento de esta época, aun cuando al analizar conceptos y autores individualmente puedan existir diferencias importantes. Vale la pena resaltar que el mercantilismo fue tanto un cuerpo doctrinal como político. Con esta aclaración enumeramos de manera resumida algunas de las ideas que consideramos relevantes:

1. El objetivo principal de la actividad humana es la obtención de cosas materiales; de aquí que la *riqueza* esté basada principalmente en el oro y la plata, y por ende, el comercio interna-

<sup>18</sup> Ekelund y Hebert, *op. cit.*, p. 32.

<sup>19</sup> *Ibidem*, p. 33.

cional, el papel del dinero, la regulación de los ingresos y gastos derivados del comercio, el salario y los precios son fundamentales.

2. Se sustituyen los preceptos de la “ley divina” por los de las “leyes naturales”; el Estado-Nación debería por tanto considerarse una organización entre los intereses individuales y los del gobierno para favorecer la marcha de los negocios, lo cual da lugar a una amplia gama de grados de control por parte de las monarquías.
3. Se mantiene la condena a la usura, y se considera a la desigual distribución de la riqueza como principal motivo de la inestabilidad del Estado.

Del conjunto de personajes catalogados como mercantilistas, seleccionamos algunos de los más representativos en cuanto a su posición respecto a las dos características antes señaladas, con el fin de dar una idea de su evolución pero también de las diferencias.

**Jean Bodin** (1530-1596). Jurista, filósofo, político y economista, en su obra *La République* establece que la familia es el origen del Estado, cuyo gobierno por derecho divino pertenece al rey, limitado únicamente por las leyes naturales. Defiende la *propiedad privada*, inviolable incluso para el monarca y rechaza la usura igual que los escolásticos. Centrándonos en los aspectos económicos es notable la precisión que Bodin hace sobre las causas de la elevación de los precios:

*“Encuentro que los altos precios que tenemos actualmente se deben a unas cuatro o cinco causas. La principal y casi única (a la que nadie se ha referido hasta ahora) es la abundancia de oro y plata, que actualmente es mucho mayor en este reino que hace 400 años... La segunda razón se debe en parte a los monopolios. La tercera es la escasez, ocasionada parcialmente por la exportación y también por el desperdicio. La cuarta es el placer de los reyes y grandes señores, que elevan el precio de las cosas que les agrada. La quinta se refiere al precio del dinero, que ha bajado su tipo anterior”.*<sup>20</sup>

Aparecen en este pensador algunas ideas precursoras de las teorías del valor del dinero y del origen de la inflación, es decir, de la forma en que se produce el incremento generalizado de los precios, desarrolladas más tarde por John Locke<sup>21</sup> y David Hume.

De igual forma podemos encontrar en **Juan Botero** (1540-1617), un importante antecedente de Robert Malthus<sup>22</sup>. Botero en su obra *la Razón del Estado* argumenta que la mayor *riqueza* de una nación es su población e investiga las causas del crecimiento demográfico y del estancamiento de la población en varias ciudades italianas. Presta especial atención al desarrollo industrial y a la promoción de los inventores como forma de favorecer la productividad y el incremento de la producción.

*“No hay cosa que importe más para que una ciudad sea muy habitada de gente y rica, que la muchedumbre de las artes, de las cuales unas son necesarias y otras cómodas para la vida civil...y porque el arte anda a porfía con la naturaleza, me podría preguntar alguno cuál importa más para acrecentar una ciudad, si el cultivar la tierra o la industria del hombre. En lo cual vale más la industria, porque son más y de mayor estimación y precio las cosas producidas por la artificiosa mano del hombre que las que son engendradas de naturaleza.”*

<sup>20</sup> *Ibidem*, p. 81.

<sup>21</sup> Se considera a John Locke el creador de la teoría cuantitativa del dinero.

<sup>22</sup> Malthus se ocupa de establecer las leyes de la población y su vinculación con el problema de la escasez.

*“Vengamos ahora a las verdaderas fuerzas, que consisten en la gente: pues todas las fuerzas se reducen a ésta y quien tiene abundancia de hombres, la tiene de todas aquellas cosas a las cuales se extiende la industria e ingenio del hombre...”*<sup>23</sup>

De aquí podemos derivar algunos elementos importantes para el problema del valor y del precio: en primer lugar, el señalamiento de Botero sobre el valor que agrega el trabajo humano a los bienes de la naturaleza; en segundo término, y como resultado de lo anterior, el mayor precio de los bienes generados por la industria, cuestión que contrasta con la visión fisiocrática de la tierra como única fuente de riqueza, desarrollada posteriormente como reacción al mercantilismo.

También en el campo de la teoría del valor y de la formación de los precios **William Petty** (1623-1687) realiza algunas contribuciones, aun cuando tienen mayor importancia en el terreno del análisis cuantitativo que en el desarrollo de los conceptos. Entre sus obras pueden citarse como las más importantes *Political Arithmetic*, *The Political Anatomy Ireland*, *The Money* y *A treatise of Taxes and Contribution*. Este autor es quizás el primero en tratar extensamente las finanzas públicas y en dar a la valuación numérica una importancia particular en el estudio de las cuestiones económicas. Petty, usando el método inductivo, penetra en los problemas de la riqueza, el valor, la renta, el salario, el trabajo y la relación entre ellos.

Por la agudeza y originalidad de sus ideas es considerado por algunos autores, incluyendo a Marx, como el padre de la economía política moderna. Petty señala que el trabajo es el padre de la riqueza, y la tierra la madre, y que las cosas valen más o menos en función del tiempo empleado en hacerlas. El salario está determinado por la cantidad necesaria para la subsistencia del trabajador. Argumenta sobre las ventajas de la división del trabajo y trata de dilucidar las causas que producen la renta de la tierra.

El objetivo principal de Petty fue encontrar una unidad de medida para reducir las cantidades disponibles de tierra y trabajo a una cantidad homogénea que sirviera como patrón de valor, pero pese a sus esfuerzos no logró su objetivo y desconoció la importancia de los precios relativos, base de la teoría microeconómica moderna. Sin embargo, abrió la puerta en términos metodológicos para el desarrollo posterior de la econometría (después de la Segunda Guerra Mundial), con lo que llamó la *aritmética política*:

*“El método que utilizo, no es muy frecuente porque en vez de no usar más que palabras comparativas y superlativas y argumentos intelectuales, he decidido (como muestra de la Aritmética Política que tengo como objetivo desde hace tiempo) expresarme a base de números, pesos y medidas, usar sólo argumentos con sentido, y considerar solamente aquellas causas que tienen un fundamento visible en la naturaleza; dejando a la consideración de otros aquellas que dependen de las mentes, opiniones, apetitos y pasiones mudables de los hombres en concreto...”*<sup>24</sup>

Quien habría de contribuir en mayor medida a la conformación de la economía como una disciplina independiente, fue **Richard Cantillon** (1680-1734), de origen irlandés, banquero en París y comerciante en Londres. Su obra más conocida es *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, publicada en 1755 y representa el estado de la ciencia económica previa a Adam Smith.

Su esfuerzo está dirigido a descubrir los principios económicos básicos a partir de considerar el mundo económico como un conjunto de interrelaciones de fenómenos, cuyas partes funcionaban de manera racional, es decir, la economía era el resultado de ajustes continuos en la forma de

<sup>23</sup> *Ibidem*, pp. 100-101.

<sup>24</sup> Citado por Ekelund y Hebert, *op. cit.*, p. 78.

obtener el beneficio propio (el egoísmo) motivados por cambios en la población, la producción, los gustos, etc. El egoísmo era para Cantillon lo que la gravedad en el sistema newtoniano, el principio regulador del orden económico.

Consideró la economía como un sistema jerárquico; la forma en que se relacionan los intereses individuales con los de la sociedad en su conjunto la explicó mediante un sistema de mercados interrelacionados de tal manera que se lograría un equilibrio. La dependencia mutua de los individuos en estos mercados y el ajuste de las instituciones para responder a las necesidades que surgían, con una intervención prácticamente nula del príncipe (o gobernante), permitían la coincidencia entre los diferentes intereses. Esta visión del mundo económico permitió a Cantillon acercarse al problema de la formación del precio en el mercado. A partir de lo que él llama el *valor intrínseco* (que se parece mucho a lo que Smith denominaría *valor* o *precio natural*) basado en los costos de producción pudo explicarse los precios para el largo plazo. No obstante, en el corto plazo consideró que el precio que alcanzaban muchas cosas no coincidía con este valor:

*“... ocurre a menudo que muchas cosas, actualmente dotadas de un cierto valor intrínseco, no se venden en el mercado conforme a ese valor: ello depende del humor y la fantasía de los hombres y del consumo que de tales productos se hace”.*<sup>25</sup>

Esta visión subjetiva fue la pauta para que **William Stanley Jevons** iniciara el análisis económico desde una línea de pensamiento diferente, dando origen a lo que se conoce hoy con el nombre de teoría neoclásica. Consideraba el precio del mercado como dependiente de las preferencias del consumidor, aun cuando Cantillon no las denominó de esa forma ni desarrolló la teoría subjetiva del valor; en el corto plazo los precios podían diferir de su valor intrínseco por diversas causas, algunas de las cuales señaló dando la pauta para una explicación del mecanismo de los precios como regulador de los mercados y de los recursos. Señaló también un concepto que conocemos en la teoría neoclásica como *costo de oportunidad*.

*“Si alguno de los colonos siembra en su granja o parcela más cereales que de ordinario será necesario que críe un número más reducido de carneros, y tendrá menos lana y menos carne para vender; por consiguiente, habrá demasiado grano y poca lana para el consumo de los habitantes. La lana se encarecerá, obligando a los habitantes a llevar sus trajes durante más tiempo del acostumbrado y habrá un gran mercado de granos y un excedente para el siguiente año... los colonos... tendrán buen cuidado de producir menos trigo y más lana; porque los colonos se esfuerzan siempre por emplear sus tierras produciendo aquellos artículos que a su juicio obtendrán un precio más alto en el mercado. Pero si en el año siguiente dispusieran de lana en exceso y hubiera escasez de cereales para el consumo, cambiarían de nuevo, de un año a otro, el empleo de las tierras hasta proporcionar aproximadamente sus productos al consumo de los habitantes. Así, un granjero que haya logrado ajustarse, poco más o menos, a las exigencias del consumo destinará una porción de sus tierras a praderas, para disponer de heno; otra a cereales, a lana, y así sucesivamente; y no cambiará de método a menos que no advierta alguna variación considerable en el consumo.”*<sup>26</sup>

Pero las aportaciones de Cantillon van más allá de la explicación de los precios: destacó la participación de la competencia y el papel del empresario, así como el efecto del dinero sobre los precios y la producción; incorporó a la población como parte del crecimiento económico,

<sup>25</sup> *Ibidem*, p. 83.

<sup>26</sup> *Ibidem*, p. 84.

desarrolló una explicación de cómo se ajustan los precios en el comercio internacional, explicó el mecanismo de localización de las ciudades y núcleos de producción y analizó los flujos de la renta entre los sectores económicos. De todas sus aportaciones, la que le merece según algunos autores su paso a la fama es el efecto de la masa monetaria.

*“La proporción de carestía por el aumento en la cantidad de moneda introducida en el Estado, dependerá del aumento producido por esta moneda sobre el consumo y sobre la circulación... pero este aumento será mayor o menor conforme a las circunstancias, afectará a cierta clase de artículos o mercancías más o menos según los gustos de los que adquieran la moneda. Los precios del mercado subirán más para algunos artículos que para otros, cualquiera que fuese la abundancia de moneda que haya.*

*Como los precios de las cosas son determinados en el regateo de los mercados por la cantidad de cosas ofrecidas a la venta en proporción con el monto de la moneda ofrecida por ellas... similarmente, el interés de la moneda en un estado se determina por la proporción numérica entre los prestamistas y los prestatarios.”<sup>27</sup>*

Es decir, en el ámbito o esfera monetaria, el dinero también tiene un precio al que denominamos específicamente interés, el cual está determinado por las fuerzas de la oferta (prestamistas) y de la demanda (prestatarios), que definen la cantidad de moneda en circulación.

En este aspecto, y de acuerdo con Silva Herzog (1950), Cantillon hizo gala de agudeza y exactitud y se adelantó a las observaciones de su tiempo, sentando las bases de la teoría monetaria, pero reconociendo también los precios relativos y las alteraciones que en ellos puede producir el dinero, a diferencia de **John Locke**, a quien se conoce como el autor de la teoría cuantitativa del dinero, pero que sólo reconoció que la cantidad de dinero influye en los precios, sin explicar cómo y en qué proporción. Cantillon logró esta explicación a través del análisis de las rentas (ingresos), de la forma en que éstas se gastan en distintas actividades económicas y del cálculo de los montos de dinero requeridos para que el sistema económico funcionara sin interrupción. De esta forma aportó una primera explicación de la velocidad del dinero y de los flujos de renta entre sectores que, de manera burda, también adelantan la presentación más acabada de Francois Quesnay (fisiócrata).

Por su parte, **David Hume** (1711-1776), en sus reflexiones respecto de la moneda y su relación con el comercio y la riqueza, adelanta algunas de las primeras ideas de la teoría del comercio, pero también del mecanismo de los precios.

Filósofo, historiador, economista y autor de diversas obras entre las cuales destacan *Ensayos morales y políticos*, *Tratado de la naturaleza humana*, *Discursos políticos* y *Ensayo sobre la sociedad*. Aun cuando está considerado en el grupo de los mercantilistas, este autor se separó considerablemente de los principios mercantilistas respecto de la moneda acercándose a las teorías liberales posteriores. Resaltó la importancia de la “industria”, es decir, de las actividades productivas como generadoras de riqueza, y del comercio como un motor para la producción. Por esta razón nos centraremos en las aportaciones de Hume.

Acerca del papel del dinero Hume señaló:

*“El dinero, hablando con propiedad, no es una mercancía, y sí sólo un instrumento para el negocio; por unánime consentimiento han convenido los hombres en que sirva*

<sup>27</sup> Jesús Silva Herzog, “Tres siglos de pensamiento económico”, Ed. FCE, 1ª edición, México, 1950, p. 158.

*para facilitar el cambio de un género por otro. No es, propiamente, la rueda que hace andar el comercio, sino el unto viejo que se da a la rueda, para que voltee con más viveza y facilidad.”*

Así, la abundancia de dinero no significaba para este autor necesariamente mayor riqueza para un país o Estado; por el contrario consideraba que, en determinadas circunstancias, podía resultar poco provechosa la acumulación de dinero si ésta no significaba un impulso para las actividades productivas o, como él las denominaba, industrias.

*“La gran cantidad de pueblo y de industria son dos cosas ventajosas en todos casos, tanto para dentro como para fuera, para el particular como para el público; pero el dinero tiene un uso muy limitado y su demasiada abundancia puede perjudicar a una nación en su comercio con los extranjeros...”*

*En general, puede decirse que el precio subido de las cosas que provienen de la abundancia del dinero, es una desventaja que de ordinario acompaña a un comercio sólidamente establecido y que le fija límites en todos los países, poniendo a una nación más pobre en estado de dar más barato el género que una nación rica, en las ventas al extranjero...*

*Con todo, es interés de la buena política favorecer su multiplicación (del dinero) porque éste es el modo de incitar la industria en una nación y de aumentar la mano de obra, que es en lo que consiste toda la realidad del poder y de las riquezas.”<sup>28</sup>*

En el último párrafo de la cita anterior, además de destacar el papel del dinero como impulsor de la riqueza generada por la producción (y no como fin en sí mismo, como señalaban los mercantilistas), Hume esbozaba un aspecto ya señalado por Aristóteles respecto al papel que tiene la correcta administración de la riqueza para lograr el bienestar del hombre, aun cuando se refería a la nación más que al individuo.

Destacó la importancia del comercio, no sólo para proveer los artículos (o géneros como los denomina Hume) requeridos por la población, sino también como un factor de impulso a la industria y delineó algunas ideas, sobre lo que posteriormente David Ricardo abundaría con su teoría de las ventajas comparativas.

## Fisiócratas

El conjunto de pensadores clasificados bajo la denominación de fisiócratas se dedicó principalmente a descubrir los principios de la ciencia de la economía política, para construir sistemas teóricos; en este esfuerzo avanzan con respecto a Cantillon y los mercantilistas en general, pero no llegaron al refinamiento de Smith. El sustento del pensamiento fisiocrático podemos encontrarlo en la filosofía del *derecho natural* de la Edad Media y en los principios del derecho individual y de la propiedad privada de Locke.

Fue, fundamentalmente, una reacción contra el mercantilismo que defendía el libre comercio, pero al mismo tiempo mantenía, en lo político, el poder absoluto del monarca. Respecto al método económico, a partir de la observación sistemática de su entorno, trataron de elaborar un modelo teórico sobre el cual poder estructurar un sistema analítico. Quesnay proporcionó dicho modelo y guió teóricamente al grupo de científicos denominados fisiócratas.

En esta corriente, igual que en los mercantilistas, existían diferencias. Los fisiócratas más destacados son **François Quesnay**, el **Marqués de Mirabeau**, **Mercier de la Rivière**, **Dupont de Ne-**

<sup>28</sup> Jesús Silva Herzog, *op. cit.*, pp. 159-160.

**mours, Le Trosne, Nicholas Baudeau, Anne-Robert Jacques Turgot.** Las obras de todos ellos fueron publicadas entre 1756 y 1778, siendo la más famosa la *Tabla Económica o Tableau Economique* de Quesnay, tanto por el lugar que ocupó como iniciadora de este movimiento, como por haber llegado hasta nuestros días a través de diferentes autores, transformada o perfeccionada.

**François Quesnay** (1694-1774), de profesión médico y dedicado hacia el final de su vida a la economía, elaboró un esquema explicativo de las relaciones entre los diferentes elementos que integran la economía, como una radiografía que revelaba no solamente la estructura básica, sino también el vínculo específico entre dichos elementos a partir de principios que juzgaba centrales.

El primero, el origen de la riqueza, constituida ésta por los recursos de un país y que, utilizados según los propósitos del hombre, permitían un aumento de los bienes. De la diferencia entre el producto y los costos de producción denominado excedente o producto neto dependía el bienestar de la población, en donde el comercio sólo transfería los bienes de una persona o nación a otra y, con ello, la riqueza. Las ganancias de los comerciantes, por lo tanto, significaban una disminución de la riqueza de la nación.

En general, para Quesnay las profesiones aunque útiles eran estériles y tomaban parte del excedente creado por quienes realizaban directamente la producción, agregando valor a las materias primas. En esta concepción se acerca al problema del valor trabajo planteada por Smith y Ricardo y desarrollada por Marx.

Quesnay consideraba que existía un orden natural más útil al hombre que el existente y, como parte de esta visión, el natural hedonismo humano aseguraría el orden natural y multiplicaría el producto neto, en la medida que la búsqueda de un mayor placer con un mínimo esfuerzo, hacía creativo e industrioso al hombre. De aquí la frase “*laissez-faire, laissez-passer*” que se origina precisamente con los fisiócratas, cuyo significado principal es la no interferencia de las instituciones legales con controles artificiales sobre las actividades económicas. Finalmente, cada hombre debía gozar plenamente del producto de su trabajo.

Bajo estos principios y con una visión desde las ciencias naturales escribió *Agricultores* (1756), *Cereales* (1757), su obra más conocida: el *Tableau Economique* (1758) y el *Derecho natural* (1768). Explicamos y representamos sucintamente en el capítulo 2 el *Tableau*, por la importancia que tiene como antecedente de la matriz de insumo-producto de **Leontieff**, hasta hoy uno de los instrumentos de análisis y medición más importantes, y por la influencia que ejerció sobre Adam Smith, quien desarrolló de manera mucho más amplia los conceptos de distribución del ingreso sugeridos en la obra de Quesnay.

A Quesnay le suceden su discípulo **Víctor de Mirabeau** quien publicó, en 1763, *Filosofía rural*, obra que pretendió ser un tratado sobre economía, **Mercier de la Rivière** autor de *El orden natural*, publicado en 1767 y **Dupont de Nemours**, quien acuñó el término fisiocracia en su libro titulado *Fisiocracia* (1767). **Abate Baudeau**, autor de por lo menos una docena de textos de entre los cuales el más conocido es *Filosofía económica* (1761), con su obra *El orden social* (1777).

Pero del conjunto anterior destaca al lado de Quesnay, **Anne-Robert Jacques Turgot** (1721-1781), cuyas aportaciones a la teoría de la distribución representaban un paso muy significativo en la construcción de un cuerpo teórico sistemático, aporte principal de este conjunto de pensadores.

Siguiendo a Quesnay en su teoría sobre la renta y los salarios, construyó su teoría del capital sentando las bases para una teoría sobre el interés. Afirmaba que se paga interés por el uso del capital, no por el uso del dinero, y anotó con claridad la diferencia existente entre la propiedad de los medios de producción y el uso de éstos, cuestión que sin lugar a dudas constituyó un punto nodal en la discusión teórica que se desataría posteriormente con la publicación de *Das Kapital* de Karl Marx.

La obra de Turgot constituye, de acuerdo con Ferguson, "...la primera elaboración bien acabada de la distribución que aparece en la historia, y muchos hombres de ciencia aclaman a Turgot como el primero de los economistas científicos".<sup>29</sup>

Fuera de Quesnay y Turgot, la obra de los fisiócratas tuvo una importancia directa relativamente menor, pero el esfuerzo de sistematización y separación en el tratamiento de lo económico y de la jurisprudencia, permiten un avance cuantitativa y cualitativamente muy significativo en la construcción de la ciencia económica.

Una definición similar tuvo lugar en el mercantilismo con la separación de la ética y la economía, aun cuando elementos, tanto de ética como de jurisprudencia, se encuentren de alguna manera incorporados al análisis económico en muchos de los autores subsiguientes. Es necesario considerar que el conocimiento se construye a partir de la transformación, reelaboración y reordenamiento de principios, leyes o teorías pasadas, en función de las modificaciones que va sufriendo la sociedad; nada es totalmente nuevo, así como tampoco nada permanece completamente inmutable.

## La economía clásica

Para muchos estudiosos de la economía, Adam Smith, David Ricardo y Thomas Malthus son considerados como economistas clásicos. Algunos otros incluyen en su lista a Karl Marx. Por el impacto que todos ellos han tenido en la construcción de la ciencia económica, aquí consideraremos la lista ampliada como el grupo de los economistas clásicos. Pero vale la pena mencionar que Marx, por su método y la orientación que da al objeto de estudio, constituye una línea de separación importante en la evolución del pensamiento económico y funda una escuela propia. Igual que Keynes significa un partaguas en la línea de desarrollo de la economía.

Muchos autores consideran a **Adam Smith** (1723-1790)<sup>30</sup> como el primer economista propiamente dicho; su obra principal recoge conceptos y principios económicos que, de manera aislada y entremezclados con otras disciplinas, han sido proporcionados a lo largo de los siglos pasados. Con problemas no resueltos, las soluciones apenas esbozadas o con avances olvidados por mucho tiempo, como el *Tableau* de Quesnay, orientan buena parte del trabajo de Smith pero que no retoma para avanzar en su elaboración. No obstante, el propio Adam Smith reconoce abiertamente a pensadores previos, como Hume del cual dice que es "el filósofo e historiador más ilustre de la época actual...".<sup>31</sup>

Como profesor, Smith expuso su doctrina de la libertad económica y su filosofía de la historia, más tarde desarrolladas en *La riqueza de las naciones*. La obra se encuentra dividida en cinco libros (apartados con varios capítulos y títulos); el primero aborda las "causas del progreso en las facultades productivas del trabajo y de la distribución del producto"; el libro segundo aborda "la naturaleza, acumulación y empleo del capital"; en el libro tercero explica el desarrollo y el progreso económico en distintos países en relación con la política implementada; al libro cuarto

<sup>29</sup> J. M. Ferguson, *Historia de la economía*, Ed. FCE, 10ª reimpresión, México, 1984, p. 56.

<sup>30</sup> Smith nació en Kircaldy Escocia. Estudió en el Colegio de Glasgow, posteriormente en Oxford y, en 1748 fue nombrado profesor de literatura inglesa en la Universidad de Edimburgo. En 1751 profesor de lógica en el colegio Glasgow y poco después se le asignó la cátedra de filosofía moral, la más importante en la institución, la cual ejerció durante 13 años. Sus obras más conocidas son *Teoría de los sentimientos morales* publicada en 1759, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (conocida como *La riqueza de las naciones*) que ve la luz en 1776 y unas notas con el nombre de *Lecturas sobre la justicia, la política, los ingresos y las armas*, publicadas en 1896, cuya base son sus notas de la clase que impartió hasta 1763.

<sup>31</sup> Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Ed. FCE, México, 1958, pp. 15-20.

corresponde el análisis de las diferentes teorías económicas y sus efectos en distintas épocas o naciones; finalmente en el libro quinto trata de definir cuáles son los gastos necesarios para el soberano o la comunidad y la forma en la que la sociedad debe contribuir.

En cuanto al contenido, en la introducción Smith señaló en primer lugar el origen de la riqueza de un país, para después, como se mencionó antes, proceder a explicar en el libro primero su origen, crecimiento, distribución y funcionamiento del mercado como el mecanismo que hace todo ello posible a través de su engrane principal: los precios.

*“El trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre, o con el producto inmediato del trabajo o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones... como este producto, o lo que con él se adquiere, guarda una proporción mayor o menor con el número de quienes lo consumen, la nación estará mejor o peor surtida de las cosas necesarias y convenientes apetecidas.”*

Ahora bien, esta proporción es regulada en toda nación por dos circunstancias diferentes:

*“... la primera, por la aptitud, destreza y sensatez con que generalmente se ejercita el trabajo y la segunda, por la proporción entre el número de los empleados en una labor útil y aquellos que no lo están”.*

En el libro primero, refiriéndose a la primera de las circunstancias antes señaladas, dice:

*“El progreso más importante en las facultades productivas del trabajo y gran parte de la aptitud, destreza y sensatez con que éste se aplica o dirige, por doquier, parece ser consecuencia de la división del trabajo”.*

Para Smith, la división del trabajo aumentaba considerablemente el producto al potenciar las habilidades naturales del trabajador a través de la especialización en algunas tareas, ahorra tiempo al evitar pasar de una tarea a otra y propiciaba la invención de máquinas que facilitaban el trabajo y acrecentaban el producto. Dicho incremento podía tener una magnitud tal que los beneficios se derramaban hacia todas las esferas de la población.

*“La gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo”.*

La teoría de Smith sobre la división del trabajo y de ésta como base fundamental para la creación de la riqueza, constituyó el esqueleto para desarrollar su teoría de la determinación del precio de mercado, así como de los determinantes de la acumulación del capital y de la distribución del ingreso.

En el resto del libro primero, argumentó los principios que dan lugar a la división del trabajo, la propensión al cambio motivada por el egoísmo, los límites a la división del trabajo, la extensión del mercado y el origen y uso de la moneda.

Como el trabajo es la fuente de la riqueza de un país, la forma de allegarse los elementos requeridos por cada persona para satisfacer sus necesidades, cuando no le es posible o conveniente producirla, es el intercambio. El patrón válido para realizar el cambio de un objeto por otro, no podía ser otro que el trabajo, pero en función de la complejidad de una sociedad el cálculo del valor de los objetos que se intercambiaban también resultaba cada vez más complejo.

La forma de distinguir el *valor intrínseco* de los bienes o mercancías de su *valor en el mercado*, llevó a Smith a dedicar tres de los once capítulos del primer libro de *La riqueza de las naciones* al estudio del precio. De aquí se derivó una de las discusiones más importantes, hasta hoy no concluida: el problema del *valor*, concepto en torno al cual se han construido tres paradigmas que se filtran aún en la discusión teórica actual. De las críticas que Ricardo y Marx hicieron al concepto de valor de Smith surgió una parte muy importante de sus obras. De los desacuerdos con los clásicos respecto a la *teoría del valor trabajo*, emergió la denominada *teoría neoclásica*. Finalmente, de la crítica a los “postulados clásicos”<sup>32</sup> se construyó la *teoría general* de Keynes.

En el capítulo V del libro primero, Smith precisó la distinción entre precio real y precio nominal a partir de su concepción del valor:

“...el valor de cualquier bien para la persona que lo posee y que no piense usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de que pueda disponer por mediación suya”.

“...pero aunque el trabajo es la medida real del valor en cambio de todos los bienes, generalmente no es la medida por la cual se estima ese valor..., desde el momento que cesó la permuta y el dinero se convirtió en el instrumento común de comercio, es más frecuente cambiar mercancía por dinero,...”

“El oro y la plata, como cualquier otro bien, cambian de valor... La cantidad de trabajo que una determinada cantidad de esos metales puede adquirir... depende... de la abundancia o escaso rendimiento de las minas...”.

De acuerdo con esto, el mayor o menor trabajo que costase extraer los metales le daría a las monedas un valor diferente, por lo tanto, señala:

“...una mercancía que varíe continuamente en su propio valor, nunca podrá ser medida exacta del valor de otros artículos. ...Por consiguiente, el trabajo (al no cambiar nunca de valor) es el único y definitivo patrón efectivo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes, cualesquiera que sean las circunstancias de valor y tiempo. El trabajo es su precio real, y la moneda es, únicamente, el precio nominal”.<sup>33</sup>

A partir de esta concepción del valor, Smith explicó también en este libro la renta, beneficios e intereses, todos ellos componentes del **precio**. De acuerdo con su teoría, el beneficio derivado de la acumulación de capital en una sociedad cada vez más compleja, el interés de la separación entre quienes poseen los recursos y quienes los utilizan para producir...

“...además de lo que sea suficiente para pagar el valor de los materiales y los salarios de los obreros, es necesario que se dé algo por razón de las ganancias que corresponden al empresario el cual compromete su capital en esa contingencia.”<sup>34</sup>

Pero los beneficios o ganancias son de naturaleza distinta al salario, no son un pago por el trabajo de inspección o dirección, sino que son, de acuerdo con Smith, el pago por el uso de los recursos productivos y por los adelantos para el pago de salarios. Sin embargo, esta es una de las categorías que no se esclarecen totalmente en la obra y son el origen de las precisiones de David Ricardo y de Marx.

<sup>32</sup> Keynes llama clásicos a David Ricardo y a sus continuadores: Mills, Marshall, Edgeworth, Pigou, etcétera.

<sup>33</sup> Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Ed. FCE, México, 1958. pp. 31-33.

<sup>34</sup> *Ibidem*, p. 48.

Igual que la ganancia paga al capital comprometido en la producción una parte del precio, desde el momento en que la tierra se convierte en propiedad privada el terrateniente recibe un pago por el uso de ésta y además por la recolección del producto natural del suelo; esta porción constituye la renta. De esta forma

*“El valor real de todas las diferentes partes que componen el precio se mide... por la cantidad de trabajo que cada una de esas porciones dispone o adquiere. El trabajo no sólo mide el valor de aquella parte que se resuelve en trabajo, sino también de aquella otra que se traduce en renta y en beneficio”.*<sup>35</sup>

Salarios, beneficios y renta son las tres fuentes originarias de toda renta y los tres componentes del *precio* como expresión del *valor de cambio*. Cualquier otra clase de renta se deriva de éstas. El problema del origen y de los componentes del valor que después debía resolver Smith, es el de la diferencia entre precio natural y precio de mercado, distinción elaborada también en el primer libro:

*“Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado de acuerdo con sus precios corrientes, aquélla se vende por lo que se llama su precio natural”.*<sup>36</sup>

*“El precio efectivo al que corrientemente se venden las mercancías es lo que se llama precio de mercado y puede coincidir con el precio natural o ser superior o inferior a éste... El precio de mercado de cada mercancía en particular se regula por la proporción entre la cantidad de ésta que realmente se lleva al mercado y la demanda de quienes están dispuestos a pagar el precio natural del artículo...”.*<sup>37</sup> A esta demanda le denomina demanda efectiva.

Como puede verse, Smith al explicar el origen del valor, los componentes del precio y la diferencia entre el valor y precio establecía las condiciones para argumentar la forma en la que se distribuye el producto; por ello estos capítulos son, sin menoscabo de los otros, los más importantes en cuanto a que constituyen los cimientos de su teoría de la distribución a la que dedicó el resto del libro primero, pero también las bases teóricas de sus argumentaciones sobre la acumulación del capital, el desarrollo económico o *“progreso de la opulencia”*, el comercio y los impuestos, que construyó en los siguientes libros, y de los cuales sólo mostramos algunos párrafos.

Acerca de la acumulación del capital señala:

*“Así como la acumulación del capital, según el orden natural de las cosas, debe preceder a la división del trabajo, de la misma manera, la subdivisión de éste sólo puede progresar en la medida en que el capital haya ido acumulándose previamente... dicha acumulación tiende a perfeccionar tales adelantos... Por consiguiente, no sólo aumenta el volumen de actividad en los países,... sino que, como consecuencia de este aumento, un mismo volumen de actividad produce mucha mayor cantidad de obra”.*<sup>38</sup>

Esta acumulación (producto del trabajo) y la división del mismo son, por tanto, las causas del desarrollo económico de las naciones. Las diferencias en alguno o ambos de estos procesos darán lugar a los diversos niveles de desarrollo.

---

<sup>35</sup> *Ibidem*, p. 49.

<sup>36</sup> *Ibidem*, p. 54.

<sup>37</sup> *Ibidem*, p. 54.

<sup>38</sup> *Ibidem*, p. 251.

En relación al comercio criticó los principios mercantilistas, sobre todo los que se referían a la acumulación de metales preciosos y a las prohibiciones a que dan lugar tales principios:

*“La importación de oro y plata no es el principal, y menos aún el único, beneficio que una nación obtiene del comercio exterior. Las naciones que lo practican, no importa su condición, reciben de él dos nuevos y adicionales beneficios. Remiten al exterior el excedente del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior; y consigue traer, a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país”.*<sup>39</sup>

*“Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que en las que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja en el extranjero”.*<sup>40</sup>

Aquí Smith introdujo una argumentación sobre el aprovechamiento de las ventajas que las naciones poseen en la producción de las mercancías, ventajas que definirían las importaciones y las exportaciones. Sobre este asunto David Ricardo desarrolló más ampliamente lo que se conoce como la teoría de las ventajas comparativas del comercio internacional.

## Otros clásicos

Contemporáneos de Smith son **David Hume**, profesor y amigo de Smith, **Jeremy Bentham** y **Thomas Robert Malthus**, quienes contribuyeron a la construcción de la economía política clásica. Hume y Bentham con sus aportaciones al marco filosófico basado en los principios del egoísmo (o utilidad) como móvil principal de la actividad humana, y Malthus al incorporar a la población dentro del ámbito de la economía como variable exógena de la distribución del ingreso.

Herederos de la doctrina hedonista de los filósofos de la antigüedad, **Bentham** (1748-1832) en *Principles of Morals and Legislation*, se esforzó por mostrar la forma en que debía reglamentarse la vida de una sociedad para evitar que se hiciera patente la contradicción existente entre los intereses individuales y los sociales.

Pero las observaciones de Bentham que tienen mayor relevancia en el campo económico, se pueden ubicar en sus argumentaciones acerca del interés y el dinero, donde apuntan ya algunas de las cuestiones desarrolladas con mayor amplitud por Keynes dos siglos después. En su *Manual de economía política* criticaba a Smith sobre la falta de atención al problema de la limitación de la industria por el capital, cuestión que considera fundamental para la teoría en su conjunto, principalmente si se quiere explicar el crecimiento económico de la sociedad y señaló:

*“El aumento de la riqueza hecho en cualquier comunidad en un periodo determinado, depende... de dos cosas: 1) de la cantidad de capital y 2) de la forma ventajosa en que se emplee”.*<sup>41</sup>

*“La cantidad de capital en el mercado puede, por lo tanto, recibir incremento por el cuidado del hombre en una sola forma, que es la frugalidad”.*<sup>42</sup>

De esta forma señalaba que el ahorro tenía un papel importante que desempeñar en la acumulación, principalmente en el desarrollo industrial y, por lo tanto, en el crecimiento económico.

<sup>39</sup> *Ibidem*, p. 393.

<sup>40</sup> *Ibidem*, p. 403.

<sup>41</sup> *Op. cit.*, p. 35.

<sup>42</sup> *Ibidem*, p. 38.

Estos principios sobre el ahorro (frugalidad) puede decirse que son una de las fuentes del trabajo de Keynes donde, al contrario que los clásicos, la participación del dinero es fundamental y no sólo una expresión de la riqueza.

También acusa al autor de *La riqueza de las naciones* de omitir como fin principal la construcción de leyes, que en la práctica lleven al hombre a la consecución de su felicidad:

*“La única utilidad de la ciencia es servir como fundamento al arte...”*<sup>43</sup>

Este arte consiste para Bentham en las normas que debe emplear el gobierno para lograr en la sociedad y en el hombre un estado placentero. Pero tampoco Bentham tenía la verdad absoluta en las manos; la búsqueda de una medida cuantitativa exacta de la utilidad que permitiese hacer compatibles el bienestar individual con el social, aún se discute en el presente. Los economistas herederos de la teoría neoclásica todavía no pueden resolver totalmente las comparaciones interpersonales en propuestas de bienestar general.

**Thomas Robert Malthus** (1766-1834) contemporáneo de Smith y Ricardo, estudiante graduado en Cambridge, en 1798 publicó como anónimo *An enssay on the principle of population as it affects the future improvement of society, with remarks on the speculation of Mr. Godwin, Mr. Condorcet and others writers*. Después de varias modificaciones fue finalmente publicado como *A summary view of the principles of population*. Pero en esencia no cambian los principios básicos de la primera publicación.

El mérito de este autor consiste, como ya se mencionó, en haber introducido a la población como una variable de importancia en relación al crecimiento económico a partir de dos principios:

*“...la población cuando no se ve limitada aumenta en progresión geométrica de tal modo que se dobla cada veinticinco años”*.<sup>44</sup>

El segundo principio se refiere a la producción de los medios de subsistencia, es decir, la oferta de alimentos cuyo crecimiento aumenta, en las circunstancias más favorables, en progresión aritmética. Así, la dinámica diferente entre producción de alimentos y población, llevaría, según Malthus, a una economía de subsistencia si no se frenaba el crecimiento de la población.

El defecto en la teoría malthusiana fue subestimar el impacto del progreso tecnológico sobre la oferta alimentaria. Para la primera mitad del siglo xx el problema alimentario parecía resuelto por el lado de la oferta, dados los avances en métodos de irrigación, fertilización, selección y mejoramiento de semillas, etc. No obstante, el crecimiento de la población, aunado a la forma que adquiere la dinámica de la producción, plantea, aún hoy, dos problemas centrales no resueltos: el desempleo y el deterioro en la relación salario-precios. David Ricardo de alguna manera incorpora en su obra estas cuestiones.<sup>45</sup>

Respecto al valor, **David Ricardo** (1772-1823) aceptó como correcta la argumentación de Smith en relación al trabajo como base del valor en cambio, con una precisión:

*“Por poseer utilidad, los bienes obtienen su valor a cambio de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlos”*.<sup>46</sup>

---

<sup>43</sup> *Ibidem*, p. 32.

<sup>44</sup> Citado por J.M. Ferguson en *Historia de la economía*, Ed. FCE, 10ª reimpresión, México, 1984, p. 78

<sup>45</sup> David Ricardo y Malthus sostienen correspondencia durante diez años, en la cual discuten sus preocupaciones teóricas.

<sup>46</sup> *Ibidem*, p. 9.

Es necesario resaltar aquí dos puntos sustanciales: (1) el papel de la **escasez** en el valor, y (2) su argumentación respecto al rendimiento cada vez menor de la tierra, a medida que la expansión de la producción necesaria para abastecer a la población obligaba a incorporar tierras cada vez menos fértiles. Ambos significan la apertura de una nueva línea de investigación en la economía, que dará lugar a lo que hoy conocemos como teoría neoclásica. Sin embargo, el principio de los rendimientos decrecientes de la tierra, y su relación con los aranceles era una de las preocupaciones más importantes de la época, y ocupaban a otros además de Ricardo, considerado el de mayor reputación en esta cuestión.<sup>47</sup>

Después de analizar el problema del valor, que a los ojos de algunos economistas actuales no constituye una verdadera teoría del valor-trabajo como la de Smith, Ricardo en el segundo y tercer capítulo de los *Principios*, se ocupó de definir y argumentar su concepto de la renta, y en los capítulos quinto y sexto, respectivamente, los salarios y las ganancias.

Respecto a la *renta* consideró que existían tres orígenes: las diferencias de la fertilidad natural entre los diversos terrenos, las diferencias de situación respecto al mercado y la diferencia en los resultados obtenidos por la aplicación de tierra y capital a terrenos diferentes, o al mismo en distintos tiempos. De aquí su ley de rendimientos decrecientes de la tierra y la renta como el resultado de la diferencia entre los ingresos de una tierra pobre y una más fértil.

La estructura ricardiana se construyó a partir de las observaciones hechas a la obra *La riqueza de las naciones*, pero en realidad tiene tres fuentes básicas: "... (1) la teoría clásica de la renta, (2) el principio de la población de Malthus y (3) la doctrina del fondo de salarios".<sup>48</sup>

En su libro *Principios*, Ricardo enfocó su atención en los cambios en la distribución de la renta (ingreso), su efecto sobre la acumulación del capital y el crecimiento económico. Para resolverlo debía partir de una teoría del valor y en Adam Smith encuentra la base sobre la cual construye su teoría del costo real, modificando y precisando aquellos aspectos que consideraba erróneos o poco claros. Tal es el caso de la utilidad o *ganancia*, los *salarios* y la *renta*, poco satisfactoria desde su punto de vista en todos sus antecesores.<sup>49</sup>

*"...por no haber considerado correctamente los principios de la renta, han dejado advertidas, en mi opinión, muchas verdades importantes que sólo pueden descubrirse después de haber entendido por completo la materia de la renta."*<sup>50</sup>

Para contrarrestar esta deficiencia "...confía el autor en formular sus puntos de vista acerca de las leyes propias de las utilidades y de los salarios, así como de la operación de los impuestos".<sup>51</sup>

En cuanto a su teoría de los *salarios*, argumentó que dependían de la proporción entre la oferta y demanda de trabajo dando por resultado el *precio de mercado*, mismo que tiende hacia su *precio natural* o costo mínimo de producción de los trabajadores, costo que a su vez se encuentra influenciado por el principio de Malthus sobre la población (el crecimiento exponencial de la población), determinando una tendencia ascendente. Explicados la renta y los salarios, el residuo sobre el ingreso de la producción constituía la *ganancia*.

Tanto en su teoría del valor, como en la de los salarios y la ganancia que constituyen la base de su teoría de la distribución, existen todavía muchos problemas e incongruencias que resolver.

<sup>47</sup> Ferguson señala a John Rooke, Malthus, Robert Torrens y Edward West además de Ricardo como los escritores que coinciden en este punto y en el uso del concepto *renta* para todo ingreso derivado de la tierra.

<sup>48</sup> Ekelund, *op. cit.*, p. 155.

<sup>49</sup> Aquí Ricardo considera a Turgot, Stuart, Say y al propio Smith como los principales autores que abordan el concepto de la renta, aun cuando aclara que no lo desarrollan correctamente.

<sup>50</sup> David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, Ed. FCE, México, 1970, p. 5.

<sup>51</sup> *Ibidem*, p. 6.

Pero en donde es indiscutible el avance de sus aportaciones, es en relación a su *teoría del comercio internacional* con su ley de las ventajas relativas, y a su *teoría cuantitativa del dinero*.

**Karl Marx** (1818-1883). Nació en Tréveris, Prusia, hijo de padres judíos de la clase media convertidos al cristianismo. A la edad de diecisiete años, Marx ingresó a la Universidad de Bonn como estudiante de Derecho. Mas tarde su padre decidió matricularlo en la Universidad de Berlín. Durante el tiempo de su formación en la jurisprudencia y la economía política, Marx cayó bajo la influencia de la filosofía alemana representada por Hegel y Feuerbach. Esta etapa de su vida fue importante para conformar sus propias visiones de la historia, la religión y la sociedad.

El análisis económico marxista parte de la crítica del objeto y del método de la economía política clásica. La principal interrogación de Marx se refería al objeto de lo que él mismo llama la *economía burguesa*, desde el punto de vista de su naturaleza y de su evolución.

La crítica al pensamiento clásico se centró en los siguientes aspectos:

1. Ignoran los aspectos cualitativos de los fenómenos económicos, debido a que para ellos el aspecto cuantitativo absorbe su atención, así pues todos los fenómenos son *homogéneos*.
2. La homogeneidad de todos los fenómenos económicos se refieren a las necesidades de un individuo económico que por naturaleza es egoísta y calculador (racional); en tanto lo anterior sea inherente a la "naturaleza humana" entonces las leyes económicas son un producto del estado psicológico del hombre cuando éste practica su actividad económica.

Para Marx, las leyes económicas son producto de las relaciones económicas entre los individuos, que se determinan en la sociedad y por ende entre sus miembros; entonces lo económico se define en la sociedad y no por un carácter abstracto atribuido al hombre en general.

Otra crítica importante está íntimamente relacionada con la naturaleza de los fenómenos económicos en los clásicos. Para los clásicos éstos son eternos, por tanto, las leyes económicas teóricas son válidas en todo tiempo y en todo lugar. Marx define el objeto de la economía política como las representaciones figuradas del proceso de producción y de distribución cuya naturaleza es dinámica, por lo que las leyes que lo rigen también lo serán y, con ello, su propia naturaleza.

Por otra parte, la crítica al modo de producción capitalista se sustenta en la visión de la realidad natural y social, el conocimiento entendido como condición del dominio del hombre sobre la naturaleza, a través de la *lógica dialéctica*; es decir, el hombre y la naturaleza, en las relaciones dialécticas que se establecen entre ellos gracias a la actividad, es la única realidad objetiva.

Así pues, el conocimiento científico según Marx, es un proceso dialéctico, y el objeto de la economía política consiste en descubrir las relaciones económicas del movimiento en la sociedad moderna de capitales; la dinámica de un modo de producción capitalista.

En la investigación, Marx utilizó el método de abstracción, recurriendo a la inducción y a la deducción como tipo de inferencia. En este esfuerzo analítico, la construcción teórica marxista tiene un orden que no necesariamente es el de la estructura de su obra. Pero analizando ésta se puede encontrar la relación entre sus partes, aun cuando no se tenga certeza en el orden de elaboración.

**La teoría del valor y la plusvalía.** Es una teoría del valor-trabajo que explica los aspectos cuantitativo y cualitativo del fenómeno del valor, fundamentada en la determinación de los precios, así como la génesis y la medida del valor. Distingue lo que es el *valor de uso*, *valor*, *valor de cambio* y *precio*. El *valor de uso* es la capacidad que tiene un producto para satisfacer una necesidad determinada. Por su parte, el *valor* es una característica social de la mercancía que la convierte en objeto de intercambio bajo las condiciones de la producción mercantil.

En las relaciones de intercambio, el valor se expresa en forma de *valor de intercambio*, el cual cuando el valor relativo de una sola mercancía se expresa en los términos de la mercancía que desempeña el papel de dinero se define como el *precio* de la mercancía. Como la principal mercancía es la fuerza de trabajo y es la única que crea la *plusvalía* fuente del capital, entonces el *capital* se produce en el proceso real de producción y el origen, tanto del valor como del propio capital, se encuentra en la fuerza de trabajo y en la forma que adoptan las relaciones de producción.

Del análisis de las relaciones económicas de producción, por ende sociales, Marx sustrajo las semillas que dan lugar a la sociedad capitalista y sus contradicciones. Puede extraer sus categorías económicas fundamentales y desarrollar una propuesta para el crecimiento y evolución de estas relaciones hasta sus últimas consecuencias: la destrucción del capitalismo y el surgimiento de un nuevo modo de producción y de una sociedad diferente.

## Economía neoclásica

Hasta aquí hemos realizado una revisión somera de los más destacados pensadores, de la antigüedad a Marx y la construcción de lo que hoy conocemos como la *economía política clásica*.<sup>52</sup> Después, se produce una completa separación entre los estudiosos de la economía. Marx, continúa con la línea de la teoría del valor trabajo y funda la escuela marxista.

Paralelamente, un conjunto de pensadores refutan diferentes principios de la escuela clásica respecto a los conceptos valor, riqueza, precio y ganancia, para desarrollar los propios. Este grupo conforma la denominada *escuela neoclásica*, que constituye una nueva teoría del valor. Como vimos anteriormente, muchas han sido las aportaciones que dan lugar a esta nueva corriente, aquí sólo resaltamos algunos de los reconocidos ampliamente como sus hacedores. En primer lugar las contribuciones del último de los clásicos (de acuerdo con varios autores), John Stuart Mill, y el conjunto de pensadores que dan origen a otra forma de nombrar a esta escuela, los *marginalistas*, fundamentalmente de la escuela francesa, cuya aportación en el campo de las matemáticas, igual que la escuela alemana, dan lugar al desarrollo instrumental de la *teoría neoclásica*.

**John Stuart Mill** (1806-1873). Nació en Londres, hijo del economista James Mill y discípulo de Jeremy Betham. Publicó varios libros sobre temas políticos y sociales, con temas centrales como el método de las ciencias sociales, la libertad individual, la teoría del gobierno representativo y la precisión del principio de la utilidad ya señalado por Betham.

Su obra económica *Principios de economía política* (1844), usado como libro de texto por más de sesenta años, refleja claramente la herencia ricardiana, enriquecida con nuevas ideas y evidencias en diversos aspectos de la economía política, e influida por la idea de relatividad de Comte. Sin embargo, no pierde de vista las cuestiones sociales y filosóficas, que considera inseparables de la economía. En este mismo libro menciona:

*“Para fines prácticos la economía política está siempre entrelazada con muchas otras ramas de la filosofía social. Excepto en cuestiones de mero detalle, quizá no existan cuestiones prácticas incluso entre las que más se aproximan al carácter de puramente económicas, que se puedan solucionar sólo sobre premisas económicas...”*<sup>53</sup>

<sup>52</sup> Para algunos autores la obra de Marx constituye en sí misma una corriente propia y, en términos conceptuales, así lo consideramos.

<sup>53</sup> Citado por Ekelund y Hebert, *op. cit.*, pp. 25 y 186.

En los *Principios*, dedicados fundamentalmente a la distinción entre las leyes de la producción y la distribución, aborda en los tres primeros apartados el problema de la producción, el valor y el cambio, e incorpora en los dos últimos la influencia del progreso social y el gobierno.

Siguiendo la tradición clásica, Mill consideraba, dada la ley de Say, que el incremento en la producción y el empleo dependían de la acumulación y de la inversión del capital, misma que constituía una forma de gasto del ahorro generado en producciones pasadas. Por tanto, descartaba la posibilidad del subconsumo; por el contrario, la inversión realizada en el pasado (ahorro), permitiría mantener el trabajo en periodos discontinuos de producción.

*“No puede haber más actividad que la que está provista de materiales para trabajar y alimentos para comer. Por muy evidente que esto sea se olvida con frecuencia que la gente de un país se mantiene y provee sus necesidades no con el producto del trabajo actual, sino con el del pasado... Ahora bien, de lo que se ha producido anteriormente, apenas una parte se dedica a sostener el trabajo productivo; y no habrá, ni puede haber, más trabajo productivo que el que puede alimentar y proveer de materiales e instrumentos de producción aquella parte de la producción (que forma el capital del país) que se ha asignado a ese fin.”*<sup>54</sup>

Tan importante como sus aportaciones a la producción, es su visión sobre el precio de equilibrio estático. Tratando de simplificar y precisar los principios básicos subyacentes en la relación entre el precio y la cantidad demandada u ofrecida, establece que la forma adecuada de representar esta relación matemáticamente es una ecuación y destaca el papel de la competencia para llegar al precio de equilibrio:

*“La idea de una relación entre la demanda y la oferta no tiene lugar, y no tiene nada que ver con el asunto: la analogía matemática apropiada es la de una ecuación. Demanda y oferta, la cantidad pedida y la cantidad ofrecida, se igualarán. Si en algún momento son desiguales, la competencia las iguala, y esto se realiza por un ajuste de valor”*.<sup>55</sup>

Propone también un principio atribuido a Malthus, la *oferta conjunta* (bienes ofrecidos conjuntamente), en donde el costo de producción no define, de acuerdo con Mill, el valor relativo individual de las mercancías, ya que sólo podía determinarse el valor conjunto. El precio de cada uno se fijará en función de la demanda de ambos, de manera tal que la suma de dichos precios sea igual a los costos conjuntos (al costo total de producir ambos). La importancia de esta teoría es de tal naturaleza para el análisis económico, que en las etapas más recientes se le ha utilizado en modelos de bienes públicos y en problemas relacionados con productos derivados, como la polución.<sup>56</sup>

Igual que Ricardo, y siguiendo sus lineamientos, Mill incursiona en el campo del comercio internacional, a través de su modelo de la demanda internacional, donde suponiendo ausencia de costos de transporte y cambio tecnológico formula su ley de la demanda recíproca y explica la formación de los precios internacionales:

*“Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general*

<sup>54</sup> Citado por Ekelund y Hebert, *op. cit.*, p. 187.

<sup>55</sup> *Ibidem*, p. 189.

<sup>56</sup> Ver Ekelund y Hebert, *op. cit.*, p. 191.

*del valor a la que hemos llamado ecuación de la oferta y la demanda... el valor de una mercancía se ajusta por sí mismo de tal manera que la demanda y la oferta se equilibran exactamente.*

*Pero todo comercio... es un intercambio de mercancía... en el cual las cosas que cada uno tiene para vender constituyen también sus medio para comprar... De modo que oferta y demanda no son sino otra forma de expresar la demanda recíproca...<sup>57</sup>*

Estos conceptos de Mill fueron expresados posteriormente con gráficos por Edgeworth y Marshall y constituyen la base para una propuesta de análisis económico elaborada por Leon Walras.

Por sus teorías de la demanda conjunta y de la demanda recíproca, a pesar de ser considerado como el último de los clásicos, constituye también el primero de los neoclásicos. La claridad en la exposición de ambas y la riqueza conceptual de sus principios permiten a los pensadores del nuevo siglo construir un esquema distinto, principalmente a un conjunto de ingenieros que contribuyen con la aplicación de las matemáticas, para reforzar al análisis económico, sobre todo al análisis microeconómico, el cual iniciamos en el siguiente apartado de este texto.

## El análisis microeconómico

Durante el periodo clásico es notable el predominio de Gran Bretaña en el pensamiento económico, preocupado principalmente por describir y explicar el comportamiento de variables macroeconómicas: producto agregado, distribución de la renta, comercio internacional, población, etc. Durante la primera mitad del siglo XIX, los esfuerzos toman otra dirección, los problemas a resolver se ubican en el ámbito de la microeconomía: precios de los bienes, beneficios derivados de la producción de bienes específicos, cantidades ofrecidas y demandadas de éstos. El origen de las diferentes aportaciones al análisis económico formal, también se encuentra más allá de Inglaterra. Dos son las naciones que contribuyen en mayor medida al desarrollo de esta nueva vía: Francia y Alemania. De la primera el más conocido es Cournot, de la segunda Menger y Böhm-Bawerk. Pero, como en todas las corrientes de pensamiento, existieron un gran número de autores.

**William Stanley Jevons** (1835-1882). Nacido en Inglaterra, cuna de la economía política, se forma, sin embargo, en el campo de las ciencias naturales, pero en el seno de una familia donde la discusión frecuente se centraba sobre problemas económicos y sociales. Tal vez por ello en 1959 ingresó en la Universidad de Londres para continuar formalmente sus estudios de economía. Además de numerosos ensayos, publicó en 1865 su primer libro *The Coal Question* y, en 1871, *Theory of Political Economy* (Teoría de la Economía Política), en 1880 inició su obra *Principles of Economics*, de la cual solamente quedaron fragmentos.<sup>58</sup>

Siguiendo el pensamiento de Betham, Jevons desarrolló la teoría de la utilidad de una manera sencilla que formaliza en una función algebraica:  $U = f(x)$ , es decir, la utilidad es una función de la cantidad de un bien  $x$  que posee un individuo. Pero establece que a medida que aumenta la cantidad va disminuyendo la utilidad, principio que se conoce como la ley de Jevons.

A partir de este principio demostró que dada una cantidad fija de un bien, el individuo, para lograr la máxima satisfacción, asignaría a usos alternativos dicha cantidad, de manera que el aumento en la utilidad que produce un incremento en una unidad del bien en el uso  $x$  fuera igual al

<sup>57</sup> John Stuart Mill, *Principios de economía política*, pp. 511-512, citado por Ekelund y Hebert, *op. cit.*, p. 192.

<sup>58</sup> Su obra *Principles of Economics* se ve interrumpida primero por problemas de salud y luego por su prematura muerte a la edad de 47 años.

aumento en la utilidad resultante de la adición en una unidad al uso  $y$ , lo que expresa el principio de equimarginalidad. Lo que en términos modernos puede representarse como:

$$UM_x = UM_y$$

La utilidad marginal en  $x$  es igual a la utilidad marginal en  $y$ , pero Jevons denominaba a la utilidad marginal *grado de utilidad*. Este principio lo aplicó a todos los bienes que constituían el consumo del individuo y que representaban el gasto, base de lo que hoy conocemos como teoría del consumidor.

Utilizando la teoría de la utilidad, Jevons desarrolló su teoría del intercambio y la teoría de la oferta de trabajo. En el primer caso considera que si se expresan claramente las funciones de utilidad es posible establecer la equivalencia entre oferta y demanda. En cuanto al trabajo, su valor se determina por la utilidad o valor del producto y la oferta de trabajo se establece en el punto en que el dolor causado por el trabajo es equivalente al grado de utilidad proporcionado por el salario.

Pero aun cuando la teoría de la utilidad fue el centro de su teoría del valor, sus ideas sobre el valor de cambio resultaban ambiguas y dedicó poco espacio al costo de producción además de que no vincula directamente la utilidad marginal con la curva de demanda como lo hace Dupuit y, posteriormente, Marshall.

## Escuela francesa

**Antoine-Augustin Cournot** (1801-1877). Nació en Haute-Saône, Francia. Realizó estudios de matemáticas en la École Normal de París y el doctorado en la Universidad de París. En 1838 publicó su primer trabajo sobre microeconomía: *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* (Investigaciones sobre los principios matemáticos de la teoría de las riquezas). En 1863, *Principes de la théorie des richesses* (Principios de la teoría de las riquezas) y, en 1877, *Revue sommaire des doctrines économiques* (Revisión somera de las doctrinas económicas).

Desafortunadamente, sus trabajos sobre teoría económica fueron poco conocidos y de no haber sido por Léon Walras que fundamenta una parte de sus trabajos en Cournot las valiosas aportaciones de este autor quizás hubieran pasado desapercibidas. Hoy en día es reconocida ampliamente su enorme influencia en el desarrollo de la teoría económica, sobre todo en la teoría de la competencia imperfecta.

Cournot, reconoció la influencia de Smith y Say en sus trabajos, pero principalmente de Ricardo donde destaca el primer intento de expresar ideas complejas a través del uso de las matemáticas, método que considera fundamental para encontrar relaciones entre magnitudes que no pueden evaluarse numéricamente o para expresar las leyes de funciones que no pueden ser sólo una expresión algebraica. Así, el empleo del cálculo diferencial e integral para el análisis económico constituye para Cournot un lenguaje que amplía las posibilidades de explicar las observaciones y hechos empíricos, base de toda ley o principio.

Y es precisamente la ley de la demanda una las principales aportaciones de este autor a la economía. Rechaza la utilidad como fundamento de la demanda y a partir de la observación de datos sobre ventas y de los precios a los que se han realizado, en su capítulo de las *Recherches* (De la *loi du debit* o ley de las ventas), define la función de demanda:

“La venta o la demanda... crece, en general, cuando el precio desciende.”<sup>59</sup>

<sup>59</sup> Citado por Ekelund y Hebert, *op. cit.*, p. 308.

La demanda se define entonces como una función inversa del precio y da lugar a la curva continua y con pendiente negativa que hoy conocemos, sólo que a diferencia de la curva de demanda de Cournot, la expresión usual invierte la utilización de los ejes cartesianos.

Basado en su curva de demanda, elabora varios modelos de comportamiento de la empresa. Los más conocidos son el modelo del monopolio y el de duopolio, donde se hacen evidentes las siguientes cuestiones centrales: el núcleo fundamental de la teoría económica, el *principio marginal* y la preocupación por la *maximización de los beneficios*.

Además de las contribuciones ya mencionadas, Cournot aporta a la teoría económica un sinnúmero de valiosas ideas, de entre las cuales destacan una descripción clara y simple del modelo de competencia simple, un modelo de demanda compuesta y derivada y una importante discusión sobre la estabilidad de diversos equilibrios económicos.

**Jules Dupuit** (1804-1866). Egresado de la escuela francesa de ingeniería civil, reconocido como ingeniero para 1836, y condecorado con la Legión de Honor en 1843, se interesó, a lo largo de toda su carrera como ingeniero por el estudio de los fenómenos económicos. En 1844, se tienen noticias ya de un libro que no logró concluir, *Political Economy Applied to Public Work*. Sus aportaciones por tanto sólo pudieron rescatarse a partir de los numerosos artículos que publicó en diversas revistas.

Sus aportes a la economía se deben en gran medida a la particular combinación de sus conocimientos matemáticos con su estudio de los hechos económicos. Indudablemente se requería también de una especial intuición para lograr descubrimientos que se consideran seminales en áreas como la utilidad marginal, la demanda, el excedente de los consumidores, la formación de precios y el monopolio.

El problema central que le ocupa es el *bienestar social* producido por bienes y servicios públicos. Su método era integrar a temas económicos importantes hechos y estadísticas relevantes sobre éstos, y aplicar el análisis matemático y la representación gráfica para explicarlos.

Fue el primer economista que relacionó la utilidad marginal con la curva de demanda. En su análisis del consumidor señala que el individuo atribuye una utilidad diferente al mismo tipo de bienes, de acuerdo con la cantidad que puede consumir dado el precio de los bienes. En su ensayo *On Utility and its Measures* podemos encontrar la siguiente afirmación:

*“El agua se distribuye en una ciudad que, situada en una altura, sólo podía procurársela a costa de gran trabajo. Entonces su valor era tal que un hectolitro diario costaba 50 francos por suscripción anual. Es completamente evidente que cada hectolitro de agua consumido en estas circunstancias tiene una utilidad de, por lo menos, 50 francos”.*<sup>60</sup>

Continúa el argumento introduciendo la reducción de los costos de producción y, con ello, la de los precios, que supone de 30 francos:

*“...el habitante que consumía un hectolitro seguirá haciéndolo y obtendrá un beneficio de 20 francos en su primer hectolitro; pero es muy probable que este precio más bajo le anime a aumentar su consumo; en lugar de utilizar el agua con parquedad para su uso personal, la utilizará para las necesidades menos apremiantes, menos esenciales, cuya satisfacción vale más de 30 francos, puesto que este sacrificio es necesario para obtener el agua, pero vale menos de 50 francos, ya que a este precio él renuncia a este consumo”.*<sup>61</sup>

<sup>60</sup> Citado por Ekelund y Hebert, *op. cit.* p. 317.

<sup>61</sup> *Ibidem*, p. 317.

Así, para Dupuit la necesidad menos apremiante de una mercancía define el valor de cambio de un stock de ésta. Para cada nivel de precio, el consumidor, buscando maximizar su satisfacción total, adquiere una cantidad que iguale su utilidad marginal con el precio que deberá pagar. Se puede establecer entonces la relación entre la utilidad marginal, cuyo valor se supone igual al precio, y la cantidad adquirida para formar la curva de demanda; de hecho, la curva de utilidad marginal es la curva de demanda. Esta curva refleja lo que Dupuit llama la ley del consumo y la representa en una gráfica. En 1844, en el ensayo *On the Measurement of the Utility of Public Works*, colocó la variable independiente (los precios) en el eje de las *x* y la variable dependiente (la cantidad) en el eje de las *y*.

Pero las contribuciones de Dupuit, abarcan también el terreno de la competencia imperfecta con sus investigaciones sobre la formación de precios en el monopolio, el excedente del consumidor y la discriminación de precios, conceptos estrechamente relacionados.

A partir de la explicación de la maximización del beneficio en el monopolio y utilizando como ejemplo las tarifas para el transporte, realiza un cálculo de la utilidad total que divide en tres partes: utilidad perdida (costos variables del transporte), excedente de los consumidores y excedente del productor. Pero considera la posibilidad de dividir al conjunto de consumidores en varias categorías, a cada una de las cuales se cobraría una tarifa distinta; de esta forma puede reducirse la utilidad perdida y aumentar los beneficios del monopolio:

*“Cuando los consumidores pueden clasificarse en varias categorías, cada una de las cuales atribuye una utilidad diferente al mismo servicio, es posible, mediante una determinada combinación de tasas, aumentar el producto del peaje y disminuir la pérdida de utilidad”.*<sup>62</sup>

Por otra parte, el concepto de excedente del consumidor, poco importante para un monopolio privado, resulta de suma utilidad cuando se trata de analizar la participación del gobierno en la producción de bienes públicos, más aun cuando existe un propósito de distribución de la renta. En su trabajo *On tolls and transport Charges*, insiste en la discriminación de precios (a través de una doble tarifa), para elevar el número de personas atendidas por el ferrocarril, a la vez que aumenta la utilidad total obtenida. Muestra además cómo este servicio proporcionado por el gobierno, aumenta el excedente del consumidor y eleva el bienestar social, preocupación ésta que expresa a lo largo de su obra.

## Escuela de Viena

Hacia mediados del siglo XIX, la escuela histórica se expandió por las universidades de habla alemana de manera que, a finales del siglo, las contribuciones de los autores sajones se constituyen en una corriente alternativa a la escuela neoclásica angloamericana. Sin embargo, a finales del siglo XVIII algunos economistas alemanes como H. Von Thünen, H. H. Gossen y H. K. Von Mangoldt, anticipan un conjunto de ideas marginalistas equivalentes en importancia a las de Cournot y Dupuit, que describiremos sucintamente en este apartado, dedicado principalmente a tres de los autores austriacos de mayor relevancia en el análisis económico: Menger, Wieser y Böhn-Bawerk.

**Johan Von Thünen** (1783-1850), granjero y teórico, a quien Marshall reconoce haber admirado y de quien aprendió a aplicar el concepto de marginalidad para la igualación del costo al producto marginal. Pero también se le deben conceptos como renta económica, rendimientos

---

<sup>62</sup> Citado por Ekelund y Hebert, *op.cit.*, p. 325.

decrecientes, costos de oportunidad y la teoría de la productividad marginal de los salarios. No obstante, se destaca como pionero de la teoría de la localización.

**Hermann Heinrich Gossen** (1810-1858), asesor fiscal del gobierno prusiano. En 1854 escribe un libro que muy pocos llegaron a conocer<sup>63</sup> y que Jevons redescubrió. Formuló muy tempranamente dos leyes conocidas con su nombre: la primera ley de Gossen describe el principio de la utilidad marginal y la expresa también gráficamente; la segunda describía la condición para la maximización de la utilidad para los diferentes usos de un bien.<sup>64</sup>

Al igual que Betham, Gossen considera la economía como la teoría del placer y del dolor, o la explicación de cómo un individuo o grupo pueden obtener con un mínimo esfuerzo el máximo de placer, pero insiste en la aplicación de las matemáticas como método de análisis y a lo largo de su obra aplicó este método para determinar máximos y mínimos.

**Hans Karl Emil von Mangoldt** (1824-1868). A diferencia de los anteriores, parte de una sólida formación académica, concluye su doctorado en la Universidad de Tübingen y posteriormente realiza estudios en la Universidad de Leipzig y en la de Göttingen. Su obra se encuentra constituida por dos libros publicados en 1855 y 1863. En el primero destaca un acucioso estudio sobre los beneficios y el papel del empresario, donde diferencia al empresario del capitalista,<sup>65</sup> y considera el beneficio empresarial asociado a un conjunto de actividades consideradas posteriormente en la teoría de la organización industrial. Su teoría del beneficio constituye una de las primeras aproximaciones a la relación beneficio-riesgo-incertidumbre.

**Carl Menger** (1840-1921). Nació en Galitzia (imperio austrohúngaro), estudió derecho en las universidades de Praga y Viena y, posteriormente, se orienta hacia la economía. En 1871 publica sus *Grundsätze* o Principios. Como los autores anteriores, destaca en sus trabajos la naturaleza subjetiva de la economía y sus fundamentos básicos: el interés individual, la maximización de la utilidad y el conocimiento perfecto. Desde su punto de vista sólo a partir de estos principios pueden ser analizados los agregados económicos.

Las ideas que plasma en sus *Principios*, constituyen un avance importante en la creación de esta nueva teoría del valor, desde la distinción entre un bien económico y otro que no lo es; la clasificación de los primeros en bienes de primer orden (satisfacen directamente las necesidades) y de orden superior, hasta el principio de equimarginalidad en la maximización del beneficio, ya señalados por Gossen, pero clarificados por Menger.

A él se debe la explicación en detalle de la utilidad cardinal, cuando supone que el individuo puede ordenar los niveles de satisfacción y asignarles un número cardinal y combinar de esta forma la satisfacción que deriva de cada unidad de los bienes que consume para obtener el máximo de satisfacción con los recursos de que dispone (unidades monetarias). La mejor forma de realizar esto es adquiriendo la cantidad de cada bien que le proporciona la misma utilidad marginal.

El valor de los bienes (de primer orden) para un individuo es igual “a la significación que para él tienen las satisfacciones de las necesidades a las que tendría que renunciar si no pudiera disponer de dicha cantidad del bien”.<sup>66</sup>

Para los bienes de segundo orden, o bienes productivos, el valor de cualquier recurso productivo está dado por la pérdida de satisfacción que se deriva de la reducción en la producción,

<sup>63</sup> *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln* (El desarrollo de las leyes de la comunicación humana y las consiguientes reglas para el comercio humano).

<sup>64</sup> “...para maximizar la utilidad, una cantidad dada de un bien debe distribuirse entre sus diferentes usos de tal manera que las utilidades marginales sean iguales en todos los usos”, Ekelund y Hebert, *op. cit.*, p. 338.

<sup>65</sup> Esta diferenciación es una de las primeras que se realizan en la teoría económica.

<sup>66</sup> Ekelund y Hebert, *op. cit.*, p. 346.

debida a la disminución en una unidad de ese recurso. Pero señala que la reducción en el producto depende del grado en que sean sustituibles los recursos, lo cual se traduce en relaciones productivas (proporción de los recursos productivos o bienes de orden superior) específicas que pueden ser de dos tipos: de proporciones fijas o de proporciones variables. Así, por ejemplo, para valorar una unidad de trabajo Menger señala:

*“Suponiendo en cada caso que todos los bienes disponibles de orden superior se utilizan del modo más económico, el valor de una cantidad concreta de un bien de orden superior es igual a la diferencia entre la significación de aquellas satisfacciones que podríamos obtener [de esa cantidad que analizamos] y aquellas otras que podríamos obtener si no dispusiéramos de esa cantidad”.*

Este concepto de productividad marginal como base para valorar los factores productivos resultaba más compleja cuando se trataba de proporciones variables, pero Wieser aportó un conjunto de ideas que enriqueció la propuesta de Menger.

**Friedrich von Wieser** (1851-1926). Nacido en Viena en el seno de una familia aristócrata, estudió derecho en la Universidad de la misma ciudad y posteriormente economía en las Universidades de Heidelberg y Leipzig. En 1903 heredó la cátedra de Menger en la Universidad de Viena. Su obra más importante, *Der natürliche Werth* (El valor natural), fue publicada en 1889. En 1927, bajo la dirección de Max Weber, se editó un volumen denominado *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (conocido en la traducción inglesa como Economía social) y en 1926 aparece su última obra, *Das Gesetz der Macht*, un profundo estudio sociológico.

De este prolífico economista se ha hecho énfasis en sus aportaciones sobre la utilidad, el valor y la forma de evaluar factores y productos, pero cuenta con muchas otras importantes contribuciones a la teoría subjetiva del valor, que desarrolla a partir de la fuerte influencia que ejercen los *Principios* de Menger en sus estudios.

En primer lugar, a Wieser se debe la acuñación del término *utilidad marginal*, la formulación básica de una ley general del valor, un sistema de valoración del producto y de los factores antecedentes del teorema de Clark Wisckted sobre el agotamiento del producto. Aporta una visión del análisis económico que integra la teoría de las instituciones, en donde considera que el individuo, al buscar la maximización de su utilidad personal, se ve sujeto a un conjunto de restricciones impuestas por las instituciones.

En todos sus argumentos se encuentra la idea del individualismo; así, la sociedad o la acción colectiva es el resultado de la acción individual, misma que transforma las instituciones. A pesar de ello considera el papel del Estado fundamental para el bienestar económico a través de una regulación y control rigurosos y de la producción de bienes de interés público, basando su actuación en el principio de utilidad marginal. De esta forma la teoría de Wieser contempla un programa normativo de política económica.

**Eugen Böhm-Bawerk** (1851-1914). Nació en Brünn (Austria), se graduó en la Facultad de Derecho de la Universidad de Viena y es nombrado profesor de economía en la Universidad de Innsbruck en 1881. Publicó en 1884 el primer volumen de su obra *Kapital und Kapitalzins* (Traducido al castellano como *Historia y crítica de las teorías sobre el interés*), el segundo en 1889, *Positive Theorie des Kapitals*, y el tercero en 1909 cuyo título en inglés es *Further Enssays on Capital and Interest*.

Siguiendo la línea de pensamiento de sus antecesores sobre la teoría del valor, no aporta al respecto mayores ideas, pero sí explica con mayor claridad la determinación del precio y el proceso de intercambio. Sus aportaciones más relevantes se encuentran en el análisis de la producción, donde incorpora el tiempo como un factor más a considerar para determinar la eficacia y productividad

de los procesos. A diferencia del análisis clásico con periodos de producción fijos aunque discontinuos, en el modelo de Böhm-Bawerk el proceso es discontinuo y de duración variable, lo cual representa serias dificultades para la valoración del producto que no son resueltas teóricamente por el autor. Wicksell intenta dar una respuesta, considerando un periodo medio de producción, pero no logra resolver el problema y lo abandona considerándolo teóricamente inviable.

Estrechamente relacionado con el problema del tiempo que implica la formación de capital (como producto intermedio) y su uso en la producción, lo que llama método indirecto y que considera más productivo pero que implica también más tiempo, este autor desarrolla una teoría de interés basada en lo que denomina *preferencia temporal positiva*, que da lugar a que los bienes presentes tengan mayor valor que los futuros. Argumenta que son tres las causas: (1) el apremio de las necesidades presentes, (2) la subvaloración que dan las personas a las necesidades futuras y los medios para satisfacerlas y (3) la incertidumbre del futuro ante la brevedad de la vida humana. A esta última daba Böhm-Bawerk mayor énfasis y la consideraba independiente de las otras y capaz de explicar por sí misma la preferencia temporal.

Como hemos visto, la nueva concepción sobre la teoría del valor o teoría subjetiva del valor, centraba su atención en las necesidades y valoración individual de los bienes. Procedía además de un conjunto de pensadores que no siempre surgieron del ámbito académico. Pero tanto la escuela francesa como la alemana (Viena) que hemos resumido aquí no implican que en otros espacios geográficos no se produjesen ideas similares. Tampoco que se haya consolidado la escuela neoclásica, ya que su apogeo llegó con la aparición de la obra de Walras y de Marshall.

## Resumen

En el desarrollo de la humanidad, la conducta de la economía fue, y es, uno de los campos de las ciencias que más controversia ha causado; es por esta razón que hacemos un estudio del desarrollo de las principales corrientes en el pensamiento económico, como son los *filósofos de la antigüedad*, entre ellos Jenofonte, Platón, Aristóteles, que apuntaron las primeras ideas sobre la teoría del valor, la utilidad decreciente y la división del trabajo, entre otros tantos conceptos. Posteriormente estudiamos a los *escolásticos*, representados por Alberto Magno, Tomás de Aquino, Enrique de Frimaria, Jean Buridan, Gerardo Odonis, quienes nos transmiten diferentes ideas como el concepto del valor basado en el trabajo, la necesidad, llamada *indigentia* y la demanda individual, para luego hacer el análisis de la demanda agregada y también de la demanda efectiva.

La corriente *mercantilista* plantea diferentes variables económicas, como la riqueza, el comercio internacional, el papel del dinero y las finanzas públicas; reanalizamos el enfoque neoclásico, a partir de las reflexiones de William Stanley Jevons, y de algunos de los principales representantes de la escuela francesa como Cournot y de la escuela de Viena.

Están presentes también los *fisiócratas* con Francoise Quesnay y su famosa obra el *Tableau Economique*, Robert Jacobs, Turgot y Victor de Mirabeau, entre otros.

Finalmente, nos dedicamos a estudiar a los pensadores de la *economía clásica*, como Adam Smith con su conocido libro de *La riqueza de las naciones* de donde surge la mano invisible y uno de los problemas no definidos de la teoría del valor; así como la introducción de aspectos no abordados como la población (incorporado por Thomas Robert Malthus) en su calidad de factor del crecimiento económico. Asimismo, vemos la forma en que David Ricardo se basa en la teoría clásica de la renta, el principio de la población de Malthus y la doctrina del fondo de salarios, para tiempo después formar su pensamiento sobre la economía. Para concluir y completar el enfoque clásico, se presentan algunas de las principales aportaciones de Karl Marx, quien desarrolla de manera más completa la teoría del valor y la plusvalía, en la cual se distingue con claridad el valor de uso, valor de cambio y precio, enfatizando cómo la mano de obra es la única que crea plusvalía.

## Conceptos fundamentales

- |                            |                             |
|----------------------------|-----------------------------|
| ■ Comercio internacional   | ■ Moneda                    |
| ■ Costo de oportunidad     | ■ Precio                    |
| ■ Demanda agregada         | ■ Renta                     |
| ■ Demanda efectiva         | ■ Riqueza                   |
| ■ Demanda individual       | ■ Teoría del valor-trabajo  |
| ■ Distribución del ingreso | ■ Teoría sobre la población |
| ■ División del trabajo     | ■ Trabajo                   |
| ■ Ética                    | ■ Utilidad decreciente      |
| ■ Gastos de producción     | ■ Valor de cambio           |
| ■ Mercado                  | ■ Valor de uso              |

## PREGUNTAS DE REPASO

1. Explique el concepto de las teorías del valor y de la división del trabajo, según el pensamiento de los filósofos de la antigüedad.
2. Explique qué entendían estos filósofos sobre la propiedad privada.
3. ¿Por qué se considera a Aristóteles como padre de la economía?
4. ¿Quiénes son los pensadores más destacados del pensamiento fisiócrata?
5. ¿Qué establece Quesnay respecto al problema del valor?
6. Mencione los elementos fundamentales de la construcción de la ciencia económica según los clásicos.
7. ¿Qué es el valor para los economistas clásicos?
8. ¿Cuál es la diferencia entre valor de uso, valor de cambio y precio, en los economistas clásicos?
9. ¿Quiénes fueron los precursores y cómo contribuyeron a la construcción de la economía política clásica?
10. Mencione cuáles fueron las aportaciones de Karl Marx sobre la teoría del valor.

## ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. En el análisis de la teoría económica, ¿el concepto del valor es el punto central?
2. Si es así ¿qué aporta el concepto de valor subjetivo y que el de valor trabajo?
3. El excedente y la determinación de la ganancia, ¿son conceptos aparte de los anteriores o forman parte del mismo campo de análisis?

## ACTIVIDADES EN INTERNET

1. En [www.econolandia.es](http://www.econolandia.es) buscar el diccionario de términos económicos y consultar los conceptos no conocidos o donde exista duda.
2. Buscar y señalar las principales aportaciones de los aristotélicos en el apartado de corrientes económicas en la página [www.eumed.net](http://www.eumed.net).
3. Consultando la misma página, busque el nombre de Abenjaldun y mencione los datos que considere relevantes sobre este economista.

# Tres paradigmas de la economía en conflicto

La economía no es una ciencia con un cuerpo teórico único, homogéneo, donde todos los conceptos, relaciones y explicaciones encajen en una sola teoría y que, por tanto, sea compartida por todos los economistas, como muchos libros anglosajones tratan de hacer pensar.

En su lugar tenemos varias corrientes de pensamiento que han elaborado explicaciones y modelos concretos que sirven para expresar la interpretación teórica que hacen de la realidad. Cada modelo posee conceptos centrales que le sirven para sintetizar y hacer referencia a su propuesta teórica; en tal sentido, sirven de norma y se constituyen en el paradigma de cada escuela de pensamiento. Cada escuela tiene su propio modelo, los cuales están en un proceso continuo de elaboración, pero lo que deseamos destacar es que están en conflicto, es decir, ofrecen respuestas diferentes a las mismas preguntas y, por tanto, sus principios, conceptos y elaboración teórica son diferentes.

Por ejemplo, ante la pregunta básica de la economía de *cómo explicar el valor y los precios*, cada teoría tiene su propia respuesta, las cuales vamos a analizar en este capítulo; pero lo cierto es que un economista medianamente culto no puede desconocer el paradigma de las tres grandes escuelas que aquí estudiamos.

**Objetivos:** Conocer las ideas, conceptos y principios de las tres grandes escuelas o corrientes del pensamiento económico:

- La escuela marxista
- La escuela neoclásica
- La escuela keynesiana

## Introducción

El análisis de la economía y de la teoría económica es un espacio de debate de numerosos temas económicos, por lo que se requiere de un estudio a profundidad durante varios semestres de la carrera en economía. Aquí nos vamos a concentrar en el análisis del problema fundamental de la economía y la teoría económica: el problema del valor.<sup>1</sup> Éste se expresa también como la determinación de los precios.

Con objeto de allanar el camino por el que se inicia el estudio de la economía, presentamos a continuación lo que consideramos como los tres paradigmas más importantes en el campo de la economía: el paradigma marxista, el neoclásico y el poskeynesiano. (Vea figura 4.1.) Es necesario conocerlos, pues ellos están inmersos en las diferentes interpretaciones de la economía de América Latina.

### La teoría valor-trabajo en los economistas clásicos

La economía clásica (Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx) se basó en dos principios fundamentales: *La fuente del valor es el trabajo del hombre*, y *la fuerza que impulsa el crecimiento del sistema capitalista es la competencia y la acumulación de capital*. Entre los economistas clásicos existen ciertas diferencias en la explicación de estos dos grandes principios, y el análisis y debate continúan hasta ahora, por lo que enseguida sólo los mencionamos con objeto de concentrar nuestra atención en el paradigma construido por el pensamiento marxista.

Entre los economistas clásicos podemos encontrar tres teorías del *valor-trabajo*: una de Adam Smith, otra de David Ricardo y una más de Karl Marx. El primer autor desarrolló la *teoría del valor-trabajo ordenado* que afirma que el valor de las mercancías lo determina la cantidad de trabajo que dichas mercancías pueden comprar, por lo que se le da el nombre de trabajo “ordenado”. Posteriormente, D. Ricardo, desarrolló la *teoría del valor-trabajo incorporado*, que afirma que el valor de cambio de las mercancías lo determina, sobre todo, la cantidad de trabajo

FIGURA 4.1



<sup>1</sup> Este capítulo es una versión simplificada del capítulo primero de G. Vargas, *Reconsideración de la teoría de la empresa a partir de la teoría del valor*, doctorado en Ciencias Económicas UAM-I, México, 2005.

necesario para su producción; y, finalmente, en esta línea de pensamiento, Marx desarrolló la *teoría del valor-trabajo* definido como *el tiempo de trabajo socialmente necesario*.

En tanto que para A. Smith el valor se explica en el espacio del mercado como una *relación de cambio* de las mercancías que proviene del intercambio de mercancías-trabajo, para D. Ricardo el principio del valor se resuelve en el espacio de la producción, por lo que el cambio entre las mercancías se determina según las cantidades de trabajo, directa o indirectamente necesarias para su producción. La aportación de K. Marx consiste en que ubica la determinación del valor en el espacio conjunto entre la producción y el mercado, entendido como ese juego de influencias e interdependencias entre el espacio privado de la empresa y el de la competencia en el mercado que determinan el valor en forma social, y que se sintetizan en el concepto de que el valor es el tiempo de trabajo socialmente necesario. Analicemos un poco más este paradigma.

## El paradigma marxista

Es conveniente que antes de analizar la teoría del valor de Marx estudiemos el método de conocimiento que emplea, pues los principios y la construcción teórica, así como sus características, se derivan de su propuesta metodológica.

El *método de análisis* de la realidad social, política, cultural y, por supuesto, de la economía se sustenta en el materialismo dialéctico y en el materialismo histórico. En primer lugar, *el materialismo* al que se refiere esta escuela no es la acepción popular de la inclinación de las personas hacia las cosas, objetos, pertenencias o propiedades. El materialismo se entiende como un método de conocimiento y de generación del mismo, y en particular, se refiere al método de la ciencia.

La *dialéctica* se refiere a que la naturaleza de los procesos reales está determinada, en última instancia, por la lucha o contradicción de los componentes de dicha realidad. Esos componentes son los que determinan la existencia de dicho fenómeno. Si bien existe una contradicción fundamental, este fenómeno está compuesto de muchos elementos que están también en contradicción, lo cual configura un sistema complejo de factores, elementos complementarios y contradictorios; en ese sistema una relación es la determinante. Debido a que los elementos que componen el sistema y la contradicción fundamental de un fenómeno no son estáticos, sus relaciones también son dinámicas, por lo que hay un proceso de cambio y transformación, a veces lenta y que no modifica la esencia del fenómeno (transformación cuantitativa), y otra sustancial, donde el fenómeno cambia cualitativamente (transformación cualitativa). Por tanto, la dialéctica es un proceso de cambio continuo, resultado de las contradicciones intrínsecas de los fenómenos.

El *materialismo dialéctico* es al mismo tiempo el supuesto marxista de cómo cambian los procesos de la realidad, y su método de análisis de dicha realidad.

El *materialismo histórico* es parte del método marxista de conocimiento, por lo que es complementario al materialismo dialéctico. Dado que los fenómenos, por ejemplo, los sociales, están en un proceso continuo de cambio, éste a través del tiempo se presenta como su historia, por lo que el materialismo histórico se refiere al análisis de la transformación y evolución de los procesos reales a partir de sus contradicciones, y que también se registran en el tiempo, como la historia de la sociedad. Por tanto, un análisis de la sociedad actual no puede hacerse sin considerar su proceso de transformación en el tiempo: su historia.

Aplicando el método marxista de análisis, (el materialismo histórico y el dialéctico) a la historia de la humanidad, Marx y F. Engels proponen que ésta ha transitado por cuatro sistemas económicos: (1) la economía primitiva, (2) el esclavismo, (3) el feudalismo y (4) el capitalismo. Habría que añadir las experiencias en el siglo xx del socialismo, por el que atravesaron algunos países como los del este de Europa, liderados por la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, China y Cuba.

Para Marx y Engels, el *análisis de la historia de la humanidad* revela que es producto de tres dimensiones básicas (1) las fuerzas productivas, (2) las relaciones de producción y (3) la superes-

estructura social, y de la contradicción fundamental del sistema entre las clases sociales y la lucha que existe entre ellas. Las *fuerzas productivas* son la fuerza de trabajo humana, los recursos naturales, las herramientas e instrumentos, así como las técnicas de producción. Las *relaciones de producción* son aquellas que surgen entre los hombres y los grupos sociales por su posición y participación en la producción y distribución del valor. La *superestructura social* es el conjunto de normas e instituciones que hacen funcional el modo de producción determinado por las dos dimensiones anteriores. Esta superestructura se compone de leyes, gobiernos, religión, filosofía, artes, etc. En este marco en particular, destaca el principio fundamental de *propiedad privada*, el cual es el que garantiza institucional y legalmente las relaciones de producción características de cada sociedad. Sin este marco institucional el modo de producción no podría desarrollarse.

*La teoría del cambio social en la perspectiva de Marx y Engels.* En primer lugar, el origen del cambio en la historia de la humanidad se origina en las fuerzas productivas. La propia naturaleza del hombre y las relaciones sociales en que se desenvuelve se expresan en una búsqueda por desarrollar nuevas herramientas y técnicas de producción, es decir, en la innovación y cambio de las fuerzas productivas. Para Marx, el modo de producción está en un proceso permanente de transformación en lo que se refiere a sus fuerzas de producción, pero un sistema no cambia hasta que no ha desarrollado al máximo las capacidades de sus fuerzas productivas. En segundo lugar, la evolución de un sistema de producción cada vez más productivo ejerce presión sobre las relaciones de producción para hacerlas cambiar. Estos cambios en las fuerzas productivas y en las relaciones de producción generan a su vez una presión sobre la superestructura social, con lo que se modificará todo el sistema económico. Si bien se acepta entre los marxistas que el cambio social puede provenir desde la superestructura, si consideramos la perspectiva de Marx y la dirección de causalidad histórica podemos ver que dicho cambio proviene, en última instancia, de la maduración de las fuerzas productivas.

*Para Marx un modo de producción no desaparece hasta que se han agotado todas sus potencialidades de desarrollo.* El derrumbe de las economías socialistas parece confirmar esta afirmación, lo que es una invitación para que la izquierda y los jóvenes interesados en esta escuela de pensamiento continúen en la línea de trabajo a la que Marx dedicó casi toda su vida: la de analizar y entender el funcionamiento del capitalismo, y vislumbrar en qué condiciones podría dejar de ser un sistema económico dinámico y convertirse en la barrera del cambio. En esas condiciones habría alcanzado sus límites, en vez de los interminables análisis sobre las condiciones objetivas y subjetivas para la revolución.<sup>2</sup> En aquel camino de investigación, el análisis de Marx sobre el funcionamiento de la economía capitalista, en particular su teoría del valor, es parte del conocimiento universal que debe poseer todo economista.

## Teoría del valor-trabajo

La contribución de Marx al análisis económico fue la de mostrar que el valor de las mercancías y la determinación del beneficio no es un asunto de agregación, sino un proceso social que involucra simultáneamente tanto a la producción como a la circulación. Nos encontramos ante un proceso complejo de relaciones, conformado por lo que por un lado se considera el trabajo que se incorpora a las mercancías, y por otro, el proceso social que lo transforma en un valor social en forma monetaria. Esta aprobación social tiene lugar en el intercambio, en el mercado, y supone el conjunto de relaciones del sistema capitalista.

<sup>2</sup> Desai Meghnad, *Marx's Revenge. The Resurgence of Capitalism and the Death of Statist Socialism* ("La venganza de Marx. El resurgimiento del capitalismo y la muerte del socialismo estatista"), Ed. Verso, Londres, 2002 y 2004, es una cita a la obra en general. Citado por J. Boltvinik en su columna de "Economía moral" en la Jornada, México, 1 de julio de 2005.

## Conceptos y relaciones de la teoría valor-trabajo

Debemos iniciar mencionando que no existe una sola interpretación de la teoría del valor; en realidad podemos encontrar varias interpretaciones y una amplia polémica sobre la teoría marxista del valor, por lo que la explicación que a continuación ofrecemos hace únicamente referencia a la obra del creador de esta corriente.

El punto de partida del análisis marxista nos conduce a un conjunto de conceptos básicos de la teoría del valor, sobre los cuales se puede construir una explicación del valor y de la dinámica de la economía en su conjunto.

### Fuerza de trabajo y trabajo

Marx fue el primer economista que distinguió entre fuerza de trabajo y trabajo, y en esta diferenciación reside la base sobre la que se construye su aportación al pensamiento económico. El *trabajo* es la capacidad que tiene el hombre para transformar la naturaleza con objeto de satisfacer sus necesidades y crear más bienes o productos de los que requiere para cumplir con sus propias necesidades y las de su familia; esta capacidad propia del hombre es la que explica el origen del excedente. Sin embargo, la comprensión del concepto fuerza de trabajo requiere considerar que las formas en que se organizan los hombres para producir tienen un contexto histórico muy específico y sólo en el capitalismo es donde esa cualidad del hombre (el trabajo) se transforma en fuerza de trabajo debido a que se convierte en una mercancía.

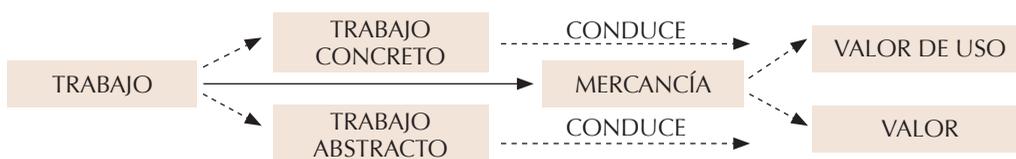
Por tanto, podemos definir la *fuerza de trabajo* como el trabajo en su forma de mercancía, estado que ocurre sólo en el sistema capitalista. En las palabras de Marx, es “el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole”.

El trabajo posee un carácter dual: trabajo concreto y trabajo abstracto. El *trabajo concreto* es la actividad humana asociada a un conjunto de características de conocimiento y de las habilidades de ciertos hombres que, a través de sus actividades específicas, dan lugar a la producción de mercancías con cualidades específicas para satisfacer alguna necesidad particular. Nos referimos a esas cualidades que diferencian unos oficios y profesiones de otros. El trabajo concreto conduce o da lugar al valor de uso de una mercancía.

El *trabajo abstracto* es la “esencia” de los bienes; es el carácter general del trabajo que se descubre cuando se hace abstracción del trabajo concreto, con lo que queda el trabajo puro o general, al cual se le llama trabajo abstracto. La importancia de este concepto es fundamental, pues “constituye el valor de la mercancía”. En forma resumida, el trabajo abstracto es el valor, y el valor de las mercancías representa el trabajo humano en general (Vea la figura 4.2.)

FIGURA 4.2

### El doble carácter del trabajo y de las mercancías



## El plusvalor

Además de la determinación del valor, es de gran importancia contestar de dónde surge el excedente. La respuesta se encuentra en el carácter del trabajo. La característica de éste consiste en que puede crear más valor del que necesita para la propia subsistencia del trabajador; a este excedente no pagado a la fuerza de trabajo se le denomina plusvalía, la cual puede ser de dos tipos *plusvalía absoluta* y *plusvalía relativa*.

La *plusvalía absoluta* tiene lugar cuando se aumenta la productividad promedio de la mano de obra de las cuatro formas siguientes: aumentando la extensión temporal de la jornada de trabajo, obligando a trabajar a los obreros de forma más ardua, reduciendo los salarios y elevando los precios de los productos de la empresa.

La *plusvalía relativa* se obtiene cuando se aumenta la productividad del trabajo mediante las siguientes tres formas: reorganizando el proceso de producción (desarrollando la división del trabajo), introduciendo mejoras o nuevas herramientas y maquinaria, y capacitando a los trabajadores.

Lo importante del concepto de plusvalía es que, por una parte, su naturaleza implica que el trabajo genera un excedente, el cual es apropiado por el dueño del capital. Por otra parte, que el proceso de obtención del mismo excedente es dinámico al menos en dos sentidos: (a) puede ser incrementado por innovaciones tecnológicas, organizacionales o relacionales entre empresario y trabajador y su nivel depende del estado de esas relaciones a nivel social, y (b) incrementando el precio de su producto, lo cual supone un estado de relaciones con sus consumidores y de la misma competencia existente entre las empresas de su industria y de la economía en su conjunto.

## Formas del valor

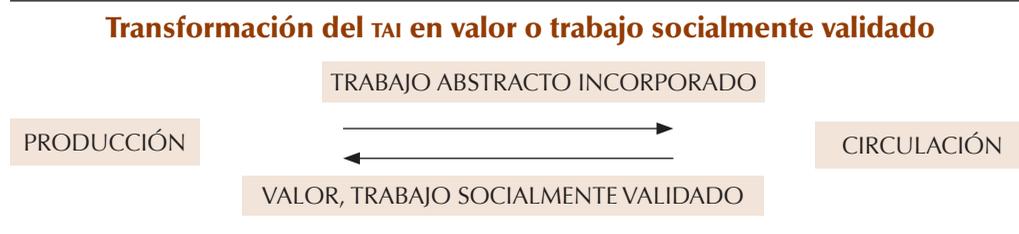
Para Marx existen varias formas del valor, las cuales corresponden a la maduración del propio sistema, por lo que iniciando con la forma simple pasa a la forma total o desplegada de valor, le sigue la forma general del valor y, finalmente, llega a la forma dinero y a la forma precio del valor.

Hay tres características de las formas del valor que consideramos importante destacar: (a) el intercambio sólo es posible porque las mercancías poseen una sustancia común, que consiste en el trabajo general, (b) la circulación o el intercambio transforma el valor en algo social, esto es, en un *valor social* del trabajo abstracto incorporado (TAI) y toma la forma de trabajo abstracto socialmente validado (TASV), y (c) el dinero cumple la *función social de equivalente general del valor*.

## El carácter social del valor

Hay dos momentos y dimensiones del valor que debemos distinguir: el TAI que es el valor que surge de la producción en la forma de mercancías, y el valor en su dimensión social como trabajo abstracto social o trabajo abstracto socialmente validado, TASV, que corresponde al valor que sale de la circulación y regresa a la empresa privada en forma de dinero. Esta transformación del valor la presentamos en la figura 4.3.

FIGURA 4.3



Lo que Marx destaca en esta transformación de la forma del valor, es que *el intercambio es un proceso de transformación social del trabajo*. El valor como TAI incorporado en una mercancía particular se transforma en TASV cuya forma desarrollada está expresada en el precio de las mercancías, en dinero. Por lo que se afirma que el precio es la forma *monetaria* del valor, y tiene un claro carácter social. El dinero como equivalente general ha sido el resultado de un proceso histórico, aceptado socialmente para representar y cuantificar el valor social.

En el estudio del proceso de transformación del TAI al TASV es importante la distinción entre valor de cambio y valor de mercado. El *valor de cambio* se refiere a una mercancía ‘i’ producida por una empresa ‘j’; en tanto, el *valor de mercado* se refiere a la misma mercancía ‘i’, pero producida por distintas empresas que fabrican el mismo producto con la misma o diferente tecnología, lo que se puede expresar en diversos niveles de eficiencia.

El valor de mercado es la media del valor de ciertas mercancías, (i), y “corresponde a una sanción del lado de la producción”. De forma más precisa, sólo traduce la idea según la cual “*la magnitud de valor corresponde a la cantidad de trabajo socialmente necesario*”. Una mercancía producida con una tecnología menos eficiente a la media, portará una cantidad TAI superior al valor de mercado TASV de la misma mercancía. En tanto, las mercancías producidas en las empresas con tecnologías superiores portarán un TAI inferior a la media. Esta diferencia entre el TAI y el TASV se refleja en la plusvalía que recibe cada empresa de cada rama. De esta forma podemos explicar lo que se califica como una transferencia de plusvalía entre las empresas, *transferencia que sancionan las condiciones sociales de producción*. Es una transferencia de trabajo de las empresas menos eficientes a las más eficientes.

### Precio de mercado

En el espacio del mercado y de la sanción económica aparece el *precio de mercado*, que se define como la forma dineraria del valor. El precio no es igual al valor de una mercancía en particular, es su expresión monetaria. Esta expresión del valor, en forma de precio manifiesta algo más importante que el TAI; expresa *una sanción social al nivel de circulación de las mercancías*. Expresa el TASV en forma de precio.

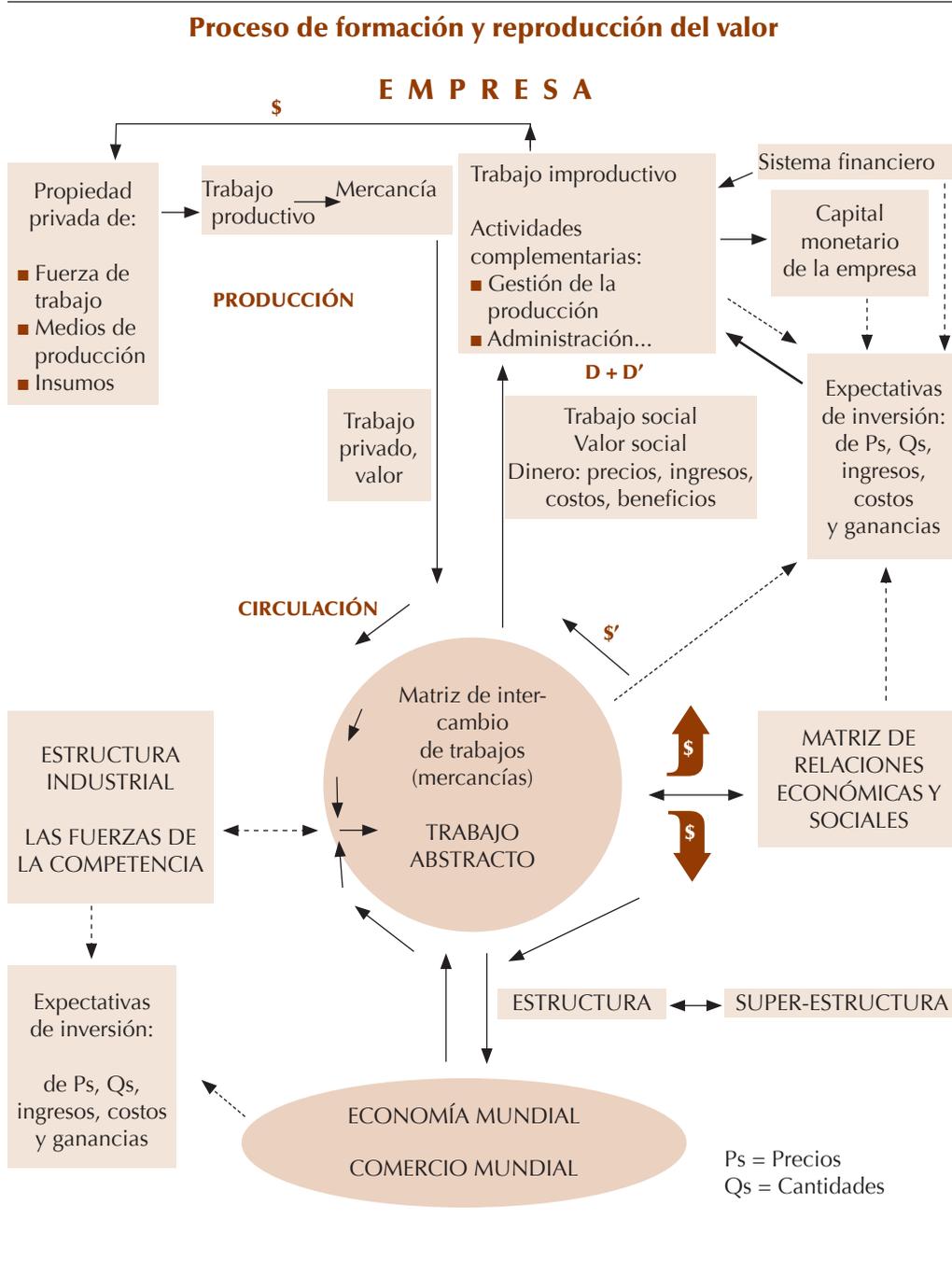
Una vez que el valor ha sido sancionado en el mercado, aquél regresa a los productores en forma de dinero. Este dinero (valor monetario) puede o no regresar a la producción, y siendo ésta una decisión del empresario, podemos hablar de que para el productor existen dos momentos importantes de la transformación del valor: El primero consiste en la transformación del trabajo abstracto incorporado en el proceso de producción de una empresa j, a trabajo abstracto socialmente reconocido en su forma precios, y cuya relación no es de igualdad sino de equivalencia. Y el segundo es la decisión de continuar o no el proceso de producción, que abre dos opciones: (a) su utilización para continuar o ampliar el proceso de la producción, lo cual ocurre si el dinero se canaliza nuevamente a la compra de los recursos productivos (D-M); y (b) es posible que parte o todo el capital pueda ser retirado del ciclo productivo, y se dirija al mercado financiero donde se puede observar un conjunto de transacciones de tipo puramente monetario (D-D). Por lo que la forma dinero del valor, abre la posibilidad de la interrupción, ampliación o contracción del ciclo económico y, por ende, de los periodos de auge o de crisis explicados por la inyección o no de inversiones.

### El valor como proceso social

Hemos dicho que la aportación de Marx a la teoría del valor de los clásicos fue que mostró que la determinación del beneficio y de los precios es parte de un proceso social del valor. Este proceso involucra un conjunto de factores y fuerzas que actúan directa e indirectamente sobre la determinación de los beneficios de las empresas en particular, y de la tasa de beneficios en general, por lo que debemos considerar el análisis del valor como una relación social. En la figura 4.4 presenta-

mos una aproximación de este proceso de determinación social del valor, que es al mismo tiempo un sistema de formación y reproducción del valor, y del mismo sistema económico; es decir, la explicación del valor sólo puede hacerse si se explica la dinámica del propio sistema, y una explicación económica del sistema no puede hacerse sin explicar la determinación del valor.

FIGURA 4.4



La figura 4.4, muestra el movimiento del valor como un proceso cíclico del capital que se repite en forma acumulativa, pues la naturaleza del valor requiere que éste se valorice de forma constante. La empresa se convierte en el agente económico de ese proceso, pues se transforma en el objeto y el sujeto de esa dinámica.

Es importante decir que este sistema no puede interpretarse como un sistema de equilibrio general, pues en cada una de sus fases existen tensiones y contradicciones. En este sentido podemos señalar que:

La naturaleza misma del trabajo como creador de un valor excedente implica un proceso no estático.

La transformación del TAI en TASV y en precios, supone un juego de fuerzas y tensiones entre las empresas productoras que hemos representado como “Las fuerzas de la competencia”, en las cuales agrupamos a las fuerzas que provienen de los compradores, competidores actuales y potenciales, proveedores, productores de sustitutos y complementarios.

La forma dinero del valor, implica la posibilidad de una interrupción del ciclo del valor. El dinero puede o no volver a la producción, regresar en la misma magnitud, reducida o incrementada, lo cual puede dar lugar a la acumulación, auge o crisis del sistema. A nivel de la empresa, además, el dinero como reserva del valor implica la posibilidad de la acumulación y concentración de capital en esa misma empresa o en cualquier otra de la economía que prometa ser rentable.

La matriz de relaciones económicas y sociales que envuelve este proceso también crea una serie de fuerzas que detienen o aceleran y modelan el proceso de formación del valor, entre las que podemos destacar al menos: (a) la estructura económica, tanto a nivel interno como en su inserción en la economía mundial, (b) el estado de la ciencia y la tecnología, (c) las instituciones y condiciones políticas y legales; y (d) la estructura social y cultural.

La influencia y solución de las tensiones señaladas configuran las características estructurales del modelo general de formación de valor y de acumulación, así como su magnitud y tasa de crecimiento. Este es el marco general que explica la dinámica no sólo de los productores sino del sistema en su conjunto.

En la figura 4.4, referente al proceso de formación de valor, se destaca en la matriz de intercambios de trabajo que la aceptación social del precio para una mercancía supone el conjunto de transacciones posibles de una mercancía por el resto de la mismas.

La estructura económica y social (ubicada a la derecha de la matriz de intercambios en la figura 4.4), se refiere al ambiente nacional en el que se desenvuelven todas las empresas y las diferentes industrias. Esta estructura influye de forma general en la transformación de valores en precios y, con ello, afecta los beneficios de las empresas ya que está formada por las fuerzas sociales, culturales, económicas, políticas, legales e institucionales y las fuerzas con capacidades tecnológicas.

El sistema financiero y sus relaciones con la empresa constituyen una parte importante en el ciclo del capital (figura 4.4), pues no sólo garantizan los flujos monetarios requeridos por la empresa sino también los costos financieros de operación de la misma. Finalmente, en la actualidad es cada vez más importante la inserción de la economía en el ámbito mundial que puede aproximarse por el modelo de la estructura económica mundial.

Se puede decir que el proceso global de formación y reproducción del valor de una economía está constituido por dos procesos temporales complejos que determinan, por una parte, la formación y crecimiento del valor y, por otra, la formación de expectativas para la inversión y la dinámica de crecimiento de una economía.

Lo importante es que el beneficio, el valor y el precio suponen un proceso fundamentalmente social que sólo puede comprenderse a través del análisis conjunto del juego de relaciones entre la empresa y el mercado, considerando el conjunto de fuerzas sociales, institucionales, legales, culturales, etc. en que se desenvuelve. Tanto el valor como el beneficio involucran al menos tres procesos: la producción, la circulación y los procesos económico-sociales.

El beneficio es una expresión monetaria del plusvalor y, como expresión monetaria de una magnitud cuantitativa que hemos llamado valor, supone la amplia controversia que existe en esta escuela de pensamiento, por lo que parece prudente expresar la relación entre el valor-precio, en términos generales, como una “expresión” o relación de equivalencia general.

### El dinero como equivalente general

Cuando la empresa vende en el mercado sus mercancías no obtiene otra cosa que dinero, ésta es la forma socialmente reconocida del valor. El dinero cumple varias funciones, una es ser el equivalente general de valor y otra es la de ser una medida del mismo valor por lo que, gracias a estas dos propiedades, el precio se define como la “forma dineraria del valor característica de la mercancía...”. Por tanto, el precio es el equivalente monetario del valor por unidad de mercancía vendida.

El precio supone, de esta manera, una correspondencia entre el valor de la mercancía y la cantidad monetaria recibida por ella, pero ya con un carácter social. “En cuanto a medida de los valores y como patrón de los precios, el dinero desempeña dos funciones completamente diferentes. Es la medida de los valores en cuanto a encarnación social del trabajo humano; patrón de los precios como peso metálico fijo. En cuanto a medida del valor, el dinero sirve para transformar en precios los valores de las mercancías...”. En síntesis, el precio es la forma monetaria del trabajo social o valor que recibe cada empresa.

Si el dinero obtenido de la venta se vuelve a invertir reiniciando el proceso de transformación del dinero en capital, tendrá lugar la *fórmula general del capital* D-M-D'. El objetivo del empresario no es producir mercancías, sino más dinero (valor) del que invirtió al inicio del proceso. Como el dinero es la forma del valor, podemos decir que el objetivo de la empresa es obtener ganancias, es decir, más *dinero* que el invertido inicialmente. En otras palabras, más *valor* que el invertido inicialmente. Esto se puede expresar en la fórmula general del capital: D-M-D'. Esta fórmula quiere enfatizar que el valor adelantado originariamente se *valoriza*. Y este movimiento lo *transforma* en *capital*, y el agente y el espacio concreto donde se lleva a cabo este proceso es la empresa.

Por tanto, el capital no es un monto de dinero o de recursos productivos, sino que el *capital* es la relación social de producción y distribución que se establece entre los agentes económicos y que supone cierto desarrollo de las fuerzas productivas. En este sentido *la acumulación del capital* es el proceso de expansión social (y en forma de recursos productivos) de la valorización o reproducción y crecimiento del valor. Detrás de estas categorías complejas que requieren mayor profundización, se encuentra una ley que se enuncia de la forma siguiente:

### ***Ley general de la producción en el sistema capitalista***

Esta ley afirma que la dinámica y el objetivo general de la empresa privada están sujetos a la producción de ganancias. En palabras de Marx: “*La producción de plusvalor, el fabricar un excedente, es la ley absoluta de este modo de producción...*”. Todas las empresas están sujetas a esta ley y su relación con el mercado es un proceso de búsqueda permanente por aumentar la plusvalía, ya sea de forma absoluta o relativa. Ese proceso que da lugar a una lucha entre las mismas empresas por apropiarse de una parte mayor del valor social es la competencia.

Para Marx, la fuerza impulsora del sistema capitalista es precisamente la competencia entre las empresas, las cuales se mueven en torno a ella, para mantenerse al día en la productividad de sus trabajadores y, en lo posible, introducir innovaciones para lograr reducir sus costos e incrementar su plusvalor. La empresa líder marca un ritmo de crecimiento que las otras tratarán de seguir o mejorar. En pocas palabras, la competencia es el motor de la dinámica del sistema, de su crecimiento y de acumulación.

La competencia y la acumulación dan lugar a dos resultados: (1) Un proceso de concentración del capital. El producto de la competencia es que hay ganadores y perdedores, estos últimos salen del mercado y la porción del mercado que antes poseían pasa a manos de los que sobreviven en dicho proceso. En este sentido, para J. Schumpeter, una de las grandes conclusiones del análisis marxista es la tendencia a la monopolización de la economía o concentración de la producción en las grandes empresas. (2) Otro resultado de la innovación, sobre todo tecnológica, es que ésta desplaza mano de obra, lo que provoca que el “ejército industrial de reserva” de desempleados aumente. La competencia, la acumulación y sus efectos dan como resultado periodos de auge y de crisis que se conocen como ciclos económicos.

En síntesis, se puede decir que para la teoría marxista, *la teoría del valor-trabajo afirma que: (1) la fuente del excedente está en la cualidad de la fuerza de trabajo de crear más valor del que requiere su reproducción, (2) el carácter social del valor permite que la empresa privada se reconozca como propietaria del valor excedente, (3) la empresa es el espacio, no donde inicia el proceso de creación de valor, sino donde se resuelve permanentemente la acumulación de capital como un proceso ampliado de la creación de valor.*

## Paradigma neoclásico

Este paradigma es conocido como el pensamiento dominante y vamos a estudiar más exhaustivamente sus fundamentos y relaciones en las siguientes partes de este libro. A continuación hacemos sólo una breve presentación de sus características más relevantes.

A. Marshall (1842-1924) fue el líder más destacado de esta escuela de pensamiento en la cual podemos encontrar tres ideas centrales:

- a) El valor de los bienes no proviene, como afirmaban los clásicos, del trabajo sino de la utilidad de los mismos bienes. En otras palabras, el valor de un bien lo determina su propia utilidad. Por tanto, el valor de los bienes se determina en el mercado por un “acuerdo” entre productores y consumidores, y toma la forma de un precio de equilibrio entre la oferta y la demanda. En este punto, los consumidores acceden a pagar un precio, el cual representa la utilidad que ellos reciben del bien. Los productores aceptan ese precio que corresponde a la suma del pago que tienen que realizar por la utilidad (productividad) de los factores de la producción para producir el bien correspondiente.
- b) La fuente del valor y, por tanto, de la nueva riqueza creada en una economía no está exclusivamente en el trabajo, sino en todos los factores de la producción: tierra, trabajo y capital. Por tanto, sus propietarios (terratenientes, trabajadores y capitalistas) deben participar en la distribución del nuevo ingreso generado proporcionalmente a su contribución, y más apropiadamente a la productividad del factor que aportaron a la producción. Por ejemplo, el trabajador ha de recibir un salario que sea igual a la productividad de su trabajo. El capitalista recibirá un ingreso o beneficio igual a la productividad del capital.
- c) La economía capitalista, si funciona correctamente, garantiza el máximo de bienestar. Si los consumidores y los productores eligen libremente sus actividades y su consumo, el mercado determinará el sistema de precios de equilibrio que implican una remuneración apropiada a la participación de cada uno de los agentes de la producción, lo cual garantizará el máximo bienestar para todos en la economía. La principal fuente de distorsiones del mercado es el Estado, por lo que hay que reducir sus actividades económicas lo más posible.

La teoría neoclásica explica el precio de las mercancías a partir de su teoría de la utilidad. Si bien esta interpretación ha evolucionado con el tiempo haciéndose más compleja en su argumen-

tación, la hipótesis fundamental consiste en que el precio es la expresión en el mercado de la utilidad que provee el consumo de las mercancías.

El supuesto básico de la teoría neoclásica del valor es el axioma de la relación psicológica inversa entre satisfacción y cantidad consumida, de aquí se deriva la relación precio-cantidad. Por tanto, las curvas de demanda provienen de la hipótesis de utilidad decreciente y pueden ser consideradas como “curvas funcionales”, pensadas como una base adecuada para la construcción de una teoría de la demanda. A esta explicación de tipo psicológico se le conoce como la teoría subjetiva del valor, pues busca explicar el valor de los productos a partir de su utilidad. Posteriormente se han desarrollado otras explicaciones de la curva de la demanda (las cuales estudiaremos con más detalle en la tercera parte de este libro).

Con esta versión del valor, ahora contamos con dos teorías que buscan explicar el valor de cambio: la teoría del valor-trabajo y la teoría del valor-utilidad. Ambas ofrecen una explicación de los precios pero a partir de un principio diferente que subraya una de las dos características de la dualidad de la mercancía. La primera por ser producto del trabajo humano, y la segunda por la utilidad que provee el producto para el consumidor.

Para ambas teorías el objetivo general es el mismo, explicar el valor. Sin embargo, los objetivos específicos van en caminos diferentes; para la teoría del valor-trabajo el objetivo es explicar la causa última del beneficio y el proceso de acumulación. Para la teoría neoclásica consiste en demostrar la existencia, unidad y estabilidad de un sistema de equilibrio parcial y de equilibrio general, por lo que su programa de investigación consiste en investigar las condiciones de dicho sistema.

La teoría neoclásica del equilibrio se construye como una teoría dual: por una parte, tenemos una teoría de la utilidad que se expresa en una función de demanda con pendiente negativa y, por otra, una teoría de la producción que se expresa como una función positiva de los precios. Ambas determinan el equilibrio de mercado.

La microeconomía neoclásica se fundamenta a partir de dos principios: *El principio de decisión racional y el principio de equilibrio*:

El *principio de decisión racional* o *maximización* afirma que los agentes económicos, productores y consumidores, toman decisiones y eligen entre todas sus opciones la que maximiza su beneficio o utilidad, en proporción a los recursos con los que cuentan. Por consiguiente, el método para modelar su comportamiento son los procesos matemáticos de optimización.

Bajo este principio se modela el comportamiento de consumidores y productores. Los primeros son representados por la curva de la demanda, mientras que la curva de la oferta representa el comportamiento de los productores. Cada punto de esas curvas representa decisiones racionales, es decir, son puntos de maximización. Esto nos conduce a encontrar el punto donde se da una maximización simultánea entre productores y consumidores.

El *principio de equilibrio*, en la intersección de las curvas de demanda y oferta, determina un precio y cantidad de *equilibrio*; esto significa que a tal precio no se observarán cambios en las cantidades demandadas y ofrecidas, es decir, es un equilibrio óptimo.

Junto con estos principios, se propone un conjunto de supuestos (vea el capítulo 2 y la tercera parte de este libro), que van a determinar el modelo básico fundamental de la escuela neoclásica: el *modelo de competencia perfecta*. Éste está constituido por tres componentes: la función de demanda, la función de oferta y el equilibrio del mercado. A continuación analizamos cada uno de ellos.

### **Definición neoclásica de la firma**

La firma se define como una función de transformación de insumos en productos a través de una relación tecnológica definida. Ésta es una función homogénea de grado uno y se caracteriza por reportar rendimientos marginales variables (crecientes, constantes y decrecientes) en el trabajo, y rendimientos constantes a escala.

### Definición neoclásica del consumidor

El consumidor, desde el punto de vista de la teoría neoclásica, es un agente que tiene la libertad de elegir la canasta de bienes y servicios que le proporcionan el nivel máximo de bienestar, siempre y cuando su presupuesto le permita adquirirlos.

### El equilibrio neoclásico

Si suponemos que tanto la curva de demanda como la de oferta son lineales, las podemos expresar de la siguiente forma:

$$D(p) = a - bp$$

$$O(p) = c + dp$$

Los coeficientes ( $a, b, c, d$ ) son los parámetros que determinan las coordenadas en el origen y las pendientes de estas curvas lineales. El precio de equilibrio se halla resolviendo la siguiente ecuación:

$$D = O$$

$$D(p) = a - bp = c + dp = O(p)$$

El precio de equilibrio es:

$$p^* = \frac{a - c}{d + b}$$

La cantidad demandada (y ofrecida) de equilibrio es:

$$D(p^*) = a - bp^*$$

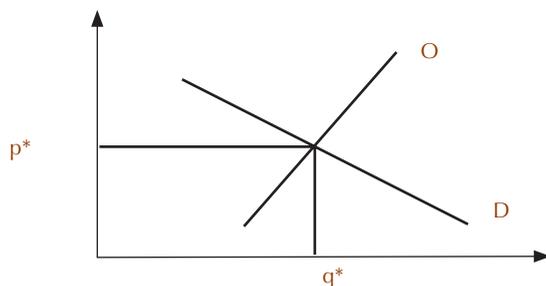
$$= a - b \frac{a - c}{b + d}$$

$$= \frac{ad + cb}{b + d}$$

Gráficamente, el equilibrio entre las fuerzas de la oferta y la demanda se representa como sigue:

FIGURA 4.5

### Determinación de precios en la escuela neoclásica



Nota: la simbología de la gráfica anterior es común a varios capítulos de la obra, donde D= demanda, O= oferta, p= precio y q= cantidad

En el enfoque neoclásico de la determinación del valor el precio de equilibrio es, por tanto, el resultado de la teoría de la utilidad y la elección de los agentes. Esta explicación es una de las más sencillas, pero los desarrollos de dicho sistema han alcanzado niveles realmente complejos de formalización, como el modelo de equilibrio general de Arrow y Debreu.

Entre las conclusiones más relevantes de este análisis podemos mencionar las siguientes:

1. El equilibrio es único, general y estable.
2. Al cumplirse dichas condiciones, el bienestar de los agentes se eleva al máximo.
3. El mejor mecanismo de asignación de los recursos es el mercado mismo.
4. La intervención del Estado genera distorsiones y externalidades que hacen perder la eficiencia del sistema y, por tanto, aleja a los consumidores y productores de su máximo bienestar.

En síntesis, para los neoclásicos la determinación del valor o sistema de precios de equilibrio se puede construir a partir de la utilidad y, por tanto, en el mercado, el cual al ser el espacio fundamental de la economía, se define a ésta como *economía de mercado*. Este sistema de precios de equilibrio requiere de un análisis de la teoría del consumidor, de la teoría del productor y de la explicación del equilibrio, lo que se sintetiza en las curvas de oferta y de demanda, y en el equilibrio del sistema económico.

## El paradigma poskeynesiano

J. M. Keynes (1883-1946) con su libro *la Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, dio lugar a lo que se llamaría la revolución keynesiana. Para Keynes y sus seguidores el concepto de valor no tiene relevancia, por lo que dirigen su atención directamente a la determinación de los precios.

Entre las ideas relevantes de su análisis podemos mencionar:

1. Las libres fuerzas del mercado, como lo afirman los neoclásicos, *no garantizan un crecimiento estable de la economía*. El equilibrio entre oferta y demanda agregada no es automático, ya que existe el ahorro como un diferencial entre el ingreso y el gasto nacional. Este ahorro se puede separar del flujo de la economía generando un nivel menor en la actividad económica, lo que redundaría en ingresos y gastos menores, conduciendo a una depresión o a un nivel bajo de actividad, sin que exista la seguridad de un mecanismo automático que afirme el retorno al crecimiento sostenido. (Vea la figura 4.6.)
2. El *principio de la demanda efectiva*. En una economía con una limitada intervención del Estado (a través de la política fiscal y monetaria), es la inversión privada (a través de la demanda agregada) la que determina el nivel de actividad económica; y, por tanto, las expectativas de rentabilidad (a las cuales Keynes califica como “instintos animales”) son las que determinan la nueva inversión al definir la cantidad de ahorro que va a retornar al circuito económico en forma de dicha inversión. Sin embargo, como no existe ninguna forma de conocer las decisiones de inversión y sus efectos posteriores, la economía se desenvuelve en ciclos de crecimiento y depresiones sucesivas.
3. El *Estado puede y “debería” intervenir* en la economía para garantizar un crecimiento sostenido. En épocas de depresión el gobierno debería intervenir a través de la política fiscal (ingresos y gastos de gobierno) y monetaria (controlando la cantidad de dinero y la tasa de interés) para estimular el crecimiento de la economía.

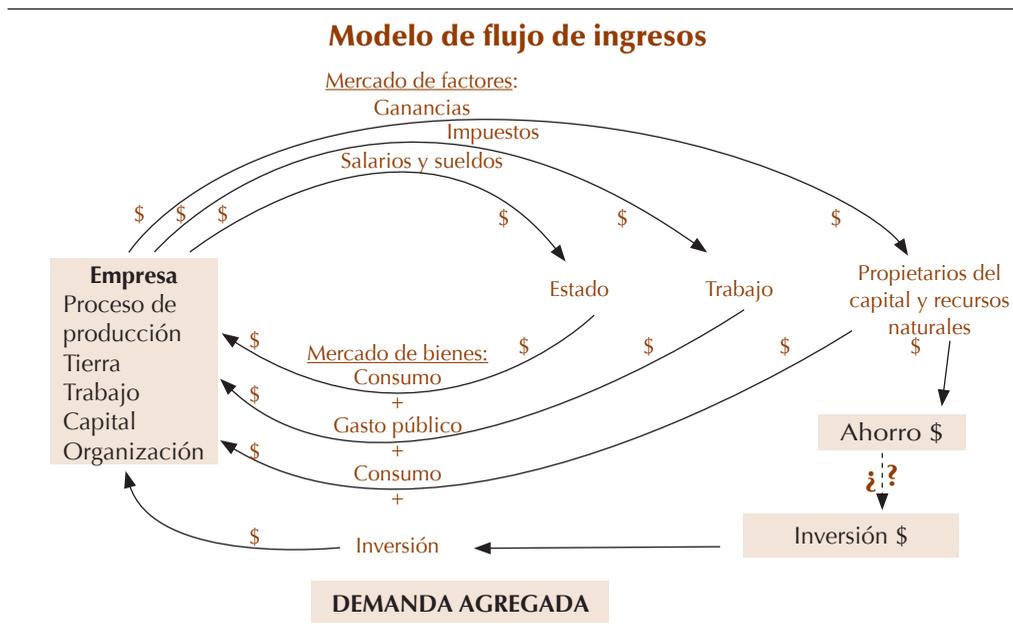
Pero si la economía no está en un proceso permanente de equilibrio, entonces, ¿cómo se determinan los precios?

La idea keynesiana la podemos presentar en un *diagrama de flujo de ingresos* (hemos decidido calificar a este diagrama con dicho nombre para distinguirlo del modelo de flujo circular). ¿Por qué este modelo de flujo circular no es una buena representación de la economía? En el pensamiento keynesiano, para representar la economía debemos considerar varios elementos: (a) la economía no se mueve en un sistema de equilibrio, sino en una trayectoria de sucesivos estados de desequilibrios, (b) la economía es fundamentalmente monetaria y no de bienes, lo cual nos permite evaluar su desempeño en términos del valor, por ejemplo del PIB, (c) en el flujo del ingreso no todo el ingreso se gasta, existe una parte destinada al ahorro, y éste no se convierte en inversión de forma automática. Esta característica la mostramos en la figura 4.6 del modelo de flujo de ingresos, y (d) finalmente, es la demanda agregada la que determina el nivel de actividad económica.

En el diagrama de flujo de ingresos, presentamos estas ideas ya conocidas, así que vamos a destacar los puntos más importantes: en primer lugar, el flujo de ingresos no es circular, sino que se puede expandir o contraer dependiendo de la decisión de inversión. Ésta la encontramos en la parte inferior del grupo de individuos que reciben ingresos en forma de ganancias. Así pues, la decisión de invertir es un atributo de los propietarios del capital (en general de los inversionistas), y no de toda la economía o de cada uno de los agentes por igual. Esta es una de las aportaciones más importantes del pensamiento keynesiano y nos permite identificar el punto nodal del ciclo del ingreso.

En segundo lugar, la oferta agregada depende de la demanda agregada, es decir, de la suma del gasto de las familias (con un ingreso que proviene de sueldos y salarios), del gasto público, del gasto en consumo de las familias propietarias de los bienes de capital y del gasto en inversión. En una primera aproximación al funcionamiento del sistema, si suponemos que el gasto de los trabajadores es constante, lo mismo que el consumo de las clases altas y el gasto del sector público, entonces nos podemos dar cuenta de que, en este modelo, la oferta está sujeta al flujo de ingresos de la demanda agregada que, a su vez, está determinada por la inversión privada. En síntesis, la evolución de la economía depende de las decisiones de inversión, como se muestra en el modelo keynesiano de flujo de ingresos que presentamos en la figura 4.6.

FIGURA 4.6



En la escuela poskeynesiana, la explicación a la pregunta de cómo se determinan los precios, subraya la teoría de fijación de precios.

En primer lugar, el supuesto del comportamiento de los agentes no es el de la optimización de corto y largo plazo; su propuesta ha evolucionado hacia un comportamiento de “prueba y error”. Debido a que los agentes no poseen información perfecta y no se comportan como funciones matemáticas de optimización; los agentes toman decisiones que pueden o no llevarles al máximo. Los resultados que obtienen los llevan a corregir sus decisiones.

En segundo lugar, la construcción de la teoría no se realiza a partir de ningún principio preconcebido, sino de la caracterización de los rasgos de la economía. A partir de estos rasgos “estilizados” se construye una teoría para su explicación; en este sentido se dice que esta teoría es “realista”. Como la característica de la economía a nivel de las empresas es el predominio de las *grandes corporaciones*, la microeconomía se construye como una *teoría del oligopolio*. El centro de esta propuesta es el poder de monopolio para la fijación de precios.

La teoría de la fijación de precios posee varias explicaciones pero, en general, se afirma que las grandes corporaciones, también conocidas como megacorporaciones, poseen cierto poder de monopolio para fijar los precios de sus productos. En primer lugar, se parte de que la empresa posee una capacidad instalada de producción que excede la utilización promedio de la misma. Es decir, cuenta con cierta capacidad ociosa que le permite enfrentar las variaciones de la demanda del mercado. En segundo lugar, el criterio para fijar precios consiste en calcular el costo medio total en que incurriría la empresa operando en un nivel de ocupación promedio de su capacidad instalada. En tercer lugar, se agrega un *margen de ganancia promedio* o *mark-up* y se llega al precio final. Este procedimiento se expresa en la figura 4.7 y, a reserva de que en la tercera parte profundicemos en la escuela poskeynesiana, es necesario mencionar dos resultados de este modelo en cuanto a precios y cantidades:

- a) Los niveles de empleo de la economía y de la empresa están determinados por la demanda efectiva.
- b) Los precios se determinan por los costos y por el poder del monopolio para la fijación del margen de ganancia media de las grandes empresas.

FIGURA 4.7

### Determinación de precios en la escuela poskeynesiana

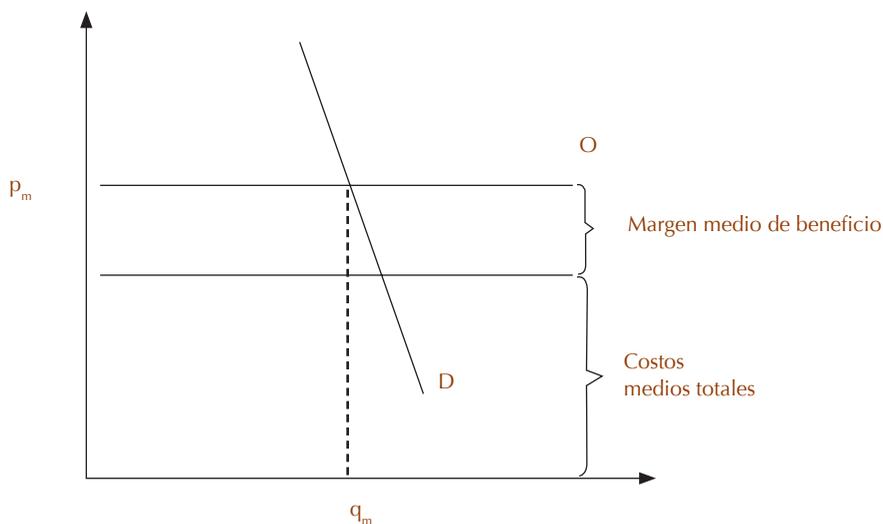
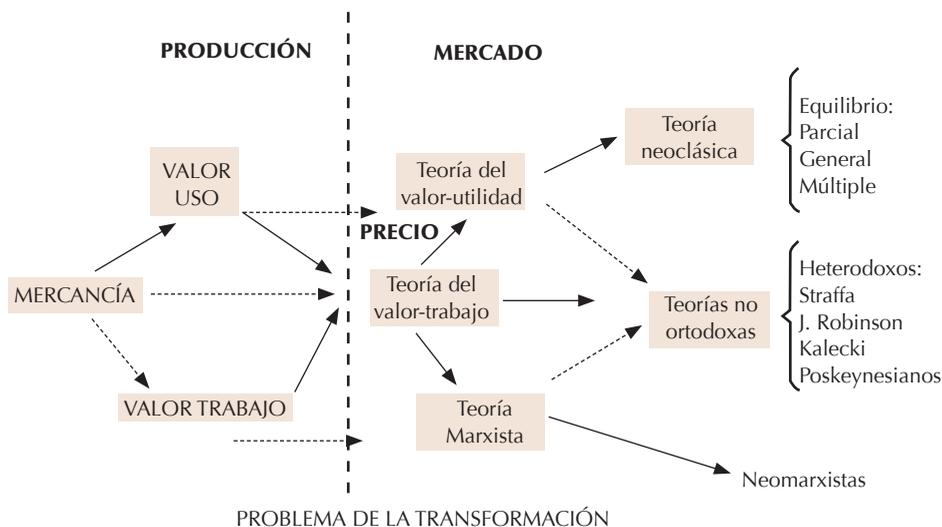


FIGURA 4.8

**El valor (y precios) como origen de las teorías contemporáneas**



En economía se pueden encontrar tres caminos para construir una explicación o aproximación teórica del valor y los precios: el de la teoría del valor-utilidad, el de la teoría del valor-trabajo, y proceder sin necesidad de la teoría del valor, directamente a través del estudio de precios. Estos tres paradigmas se presentan en la figura 4.8.

**Otros paradigmas**

Hasta aquí hemos analizado tres de las escuelas y paradigmas más relevantes de la época actual del pensamiento económico, pero no son los únicos, y deberíamos incluir en este análisis otras corrientes cada vez más importantes por sus aportaciones y contenido, como son la institucionalista, la evolucionista, la regulacionista, etc. A su vez, cada corriente puede presentar divisiones por el énfasis que pongan en algún concepto, relación o idea. En este nivel de aproximación a la economía se debe hacer un esfuerzo por comprender que en esta ciencia si bien existe un paradigma dominante (el ortodoxo o neoclásico), éste no es el único y requiere completar su formación con el conocimiento, entendimiento y cierto dominio de las propuestas paradigmáticas de las escuelas de pensamiento no ortodoxo.

La importancia del análisis de los diferentes paradigmas no es sólo por una necesidad cultural, sino también porque se expresan como corrientes en el pensamiento económico latinoamericano, tal y como veremos en los siguientes capítulos.

**Resumen**

El problema central de la economía es la explicación del valor y el precio. Las teorías en economía se han construido alrededor de la explicación de este tema central. Existen al menos tres

propuestas teóricas. La de los clásicos, y en particular de K. Marx, que afirma que el valor está determinado por el trabajo social y que toma la forma monetaria de precio. Su paradigma consiste en el concepto *valor-trabajo*.

La escuela neoclásica considera que el valor está determinado por el valor de uso de las mercancías; a partir de la elección de consumidores y productores se determina el precio en un juego de oferta y demanda. Su paradigma es el *valor subjetivo*.

Finalmente, los poskeynesianos explican la determinación de precios a partir de los costos y de un margen de ganancia que puede fijar la empresa gracias a su poder de monopolio; dada la capacidad instalada, el nivel de ocupación es determinado por la demanda efectiva. Su paradigma consiste en dos conceptos: la *demanda efectiva* y la *fijación de precios*.

Desde la perspectiva de cualquiera de las escuelas antes mencionadas, el problema del valor (precio) es fundamental, pues para esto se requiere de una explicación consistente del funcionamiento de la economía en general y, en particular, de todos sus espacios y niveles de funcionamiento, los cuales van desde el nivel microeconómico hasta el macroeconómico, en una economía cerrada o en una economía abierta.

### Conceptos fundamentales

- |                                   |                               |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| ■ Demanda                         | ■ Oferta                      |
| ■ Demanda efectiva                | ■ Precio                      |
| ■ Distribución de la riqueza      | ■ Racionalidad de los agentes |
| ■ Eficiencia marginal del capital | ■ Tasa de interés             |
| ■ Equilibrio                      | ■ Valor                       |
| ■ Generación de la riqueza        | ■ Valor subjetivo             |
| ■ Maximización                    | ■ Valor-trabajo               |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. Explique cómo se determinan los precios en el modelo marxista.
2. Explique cómo se determinan los precios en el modelo neoclásico.
3. Explique cómo se determinan los precios en el modelo keynesiano.
4. Explique cuál es la definición de valor en el modelo marxista.
5. Explique cuál es la definición de valor en el modelo neoclásico.
6. Explique cuál es la definición de valor en el modelo keynesiano.
7. Explique los siguientes conceptos: valor, valor subjetivo, valor-trabajo, precio.
8. Explique la importancia de los siguientes conceptos: oferta, demanda, equilibrio, racionalidad de los agentes, maximización.
9. Explique la importancia de los conceptos: demanda efectiva, fijación de precios y *mark-up*.

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. ¿Es importante conocer de dónde y cómo surge el valor en la economía? ¿Por qué su relevancia?
2. ¿Cuáles son las ventajas analíticas de la explicación de la teoría del valor-trabajo, y las de la teoría del valor subjetivo? ¿Podemos decir que alguna de ellas es meramente inútil?
3. ¿Por qué los keynesianos no consideran importante el concepto de valor? Comenten.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue cuáles son las revistas clásicas del pensamiento económico marxista que puede encontrar en Internet, y reconozca en ellas los temas que son de interés actual para esta escuela de pensamiento.
2. Investigue cuáles son los *journals* más prestigiados de la escuela neoclásica
3. Investigue cuáles son los *journals* más reconocidos de los keynesianos y poskeynesianos.



# Introducción a la macroeconomía

## Conceptos básicos para el análisis macroeconómico de América Latina y el Caribe

Gracias a las aportaciones de Keynes en la explicación del nivel de actividad económica y el empleo (a partir de las variables agregadas tanto en el mercado de bienes como en el monetario) se desarrolló lo que hoy conocemos como **macroeconomía**. En el mercado de bienes, Keynes demostró que la inversión privada (que depende de las expectativas de los empresarios), el consumo agregado de las familias, la balanza comercial, las exportaciones e importaciones, y el papel estratégico del gobierno desempeñan un papel fundamental en el nivel del empleo de una economía. Por el lado del mercado monetario, las variables como la tasa de interés y el dinero tienen una importancia particular. Con las explicaciones de Keynes sobre el funcionamiento agregado de las economías y el papel de la política fiscal y monetaria, la comprensión de la economía se enriqueció. La macroeconomía se desarrolló en un campo de relativa independencia a la microeconomía, y se crearon los instrumentos teóricos y contables para, por una parte, analizar y comprender los movimientos económicos agregados y, por otra, proponer y evaluar diferentes políticas económicas. Posteriormente, la reinterpretación de Hicks dio origen a la síntesis neoclásica que, en un esquema analítico lógico, explica el mecanismo económico agregado de una economía de mercado. Por su lógica y coherencia este sistema se conserva hasta la actualidad como una forma básica para la explicación y la enseñanza de la economía. Por eso es que la segunda parte del libro se basa en dicha interpretación.

En este capítulo, el lector encontrará una explicación general del funcionamiento de la economía y de cómo los gobiernos, a través de la política económica, podrían conducirla a un estado de pleno empleo y ocupación.

**Objetivos:** Conocer y emplear los principales agregados macroeconómicos. Explicar y definir:

- Macroeconomía
- PIB nominal
- PIB real
- Precios
- Demanda y oferta agregadas

## Introducción

Una de las aportaciones de la revolución keynesiana fue mostrar la importancia teórica y política del análisis del funcionamiento de las economías a través de los agregados económicos. De esta forma la economía se dividió en dos campos: por una parte, la microeconomía que estudia el comportamiento de los consumidores y de los productores a nivel de empresa e industria y, por otra, la macroeconomía encargada de analizar la evolución del producto interno bruto, los precios nacionales, el empleo y el desempleo, la ocupación en general de todos los factores productivos, el desempeño, la inversión, las exportaciones e importaciones, los flujos nacionales de capitales, el gasto público, el tipo de cambio, la tasa de interés, la cantidad de dinero, etc. Todas ellas variables a nivel nacional.

Así pues, podemos decir que la macroeconomía es la parte de la ciencia económica que estudia el comportamiento y la evolución de una economía a nivel nacional e internacional, a través de los grandes agregados económicos. La macroeconomía busca dar una explicación sistemática de los hechos económicos nacionales, tales como la inflación, las crisis, los periodos de crecimiento, etc. Esta comprensión permitirá brindar una justificación a las medidas de política económica adoptadas por el gobierno de cada país. Cualquiera que sea esta medida, (participación o no del gobierno en los procesos económicos), el objetivo general que se persigue es alcanzar un estado de bienestar y crecimiento para la población de un país.

En esta introducción nuestro objetivo será presentar un breve acercamiento al campo de la macroeconomía, por lo que muchos conceptos nuevos se comprenderán de una manera mucho más precisa en los siguientes capítulos. Se presenta un modelo agregado pero simple para explicar el funcionamiento macroeconómico de un país, y cómo la política económica puede influir en su nivel de ocupación y precios.

### Modelo macroeconómico

En los capítulos anteriores hemos dicho que en el centro de la economía está el proceso de creación, reproducción, ampliación y distribución de la riqueza. Para el análisis de este amplio proceso del modelo, vamos a tomar como base el *modelo keynesiano de flujo de ingresos* que hemos expuesto en el capítulo anterior (vea la figura 4.6), donde tenemos que en el centro de este modelo de flujo de ingresos (que reproducimos en la figura 5.1 de forma estilizada), se encuentra el proceso de creación de la riqueza que, a partir de este momento, denominaremos como ingreso nacional o producto interno bruto (PIB). El ingreso creado en el proceso de producción se distribuye entre los agentes económicos que participan en la producción: los trabajadores reciben sueldos y salarios (SyS), los empresarios sus beneficios (B) y el gobierno la recaudación fiscal (RF).

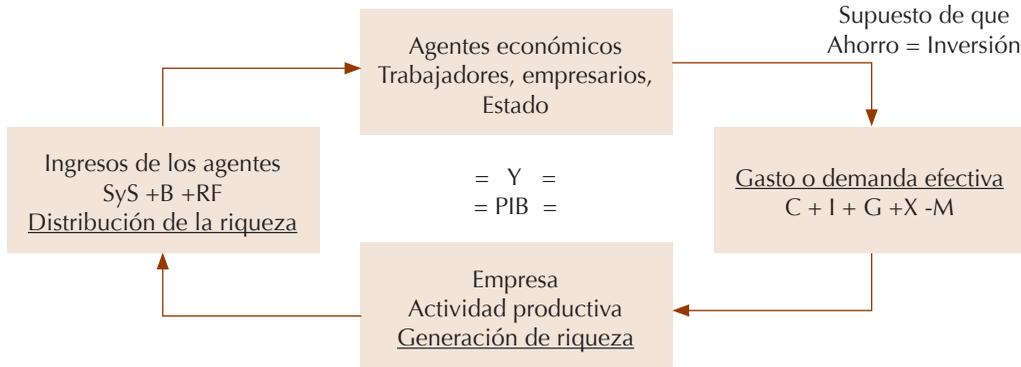
En el ciclo del ingreso, los agentes económicos gastan parte de o todo su ingreso, con lo cual dan lugar a la *demanda agregada*, que consiste en todos los gastos que realizan. Calificada por tipo de gasto, esta demanda se compone de consumo final privado (C), gasto del sector público (G), más inversión (I) más exportaciones (X) menos importaciones (M), lo que da lugar a la identidad del producto interno bruto. Para que se cumpla la igualdad entre el flujo de ingresos y el flujo de gastos es necesario suponer que el ahorro de los empresarios es igual a su inversión. De lo contrario puede haber una expansión o contracción del sistema económico.

<b>Cuenta de generación de ingresos</b>	<b>= Y =</b>	<b>Gasto o demanda por tipo</b>
<b>SyS + Beneficios + RF</b>	<b>= PIB =</b>	<b>C + I + G + X - M</b>

Vea Cuentas nacionales, capítulo 9.

FIGURA 5.1

**Modelo macroeconómico del ciclo del flujo de ingresos-gastos**



La figura anterior nos permite ver el ciclo de ingresos y gastos, colocando en el centro la relación entre la creación de la riqueza (ingreso), la distribución del ingreso entre los agentes económicos y el gasto o asignación de sus ingresos. Si el ingreso después de ser distribuido se gasta completamente estaremos ante una expansión o crecimiento continuo de la riqueza nacional. Pero para que esto tenga lugar se requiere que todo el flujo monetario que va al ahorro regrese a la actividad económica en forma de inversión. Si este flujo se expande o se contrae la economía también lo hará.

En este sistema, tenemos un modelo simplificado de cómo funciona una economía. A continuación lo vamos a utilizar; en particular desarrollaremos nuestro análisis utilizando el lado derecho de la ecuación anterior, por lo que haremos un análisis macroeconómico desde la perspectiva de la demanda efectiva de la economía. Iniciamos este examen explicando los conceptos más importantes como son el PIB, producto nominal y real, producto por habitante y, posteriormente, estudiaremos los componentes y relaciones del ingreso: consumo, inversión, gasto público y exportaciones agregadas, con lo cual usted podrá tener los conceptos y relaciones básicas para comprender los capítulos siguientes en los que abordaremos el análisis, la evolución y los desafíos de América Latina y el Caribe.

## Producto interno bruto

Éste es el concepto que resume el proceso de creación de riqueza de un país, tal y como lo hemos visto en la figura anterior. Es el concepto del ingreso de un país que, de forma apropiada, se conoce como *producto interno bruto*.

El *producto interno bruto* (PIB) se define como el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en una economía en un periodo determinado. En general, se calcula para un año, pero gracias al desarrollo de los sistemas de informática ahora se calcula trimestralmente, lo que nos permite hacer un análisis por cada uno de los trimestres del año.

Para aclarar la definición anterior debemos explicar los dos conceptos involucrados: el valor y los bienes y servicios finales. Comencemos por este último.

Los bienes y servicios finales son todos aquellos que compra el usuario final. Por tanto, en la contabilidad del PIB no se toman en cuenta los bienes intermedios, que son aquellos bienes o servicios usados como insumos en el proceso de producción de otros bienes y servicios que están destinados al consumo final. De lo contrario, estaríamos incurriendo en una doble contabilidad.

Debemos destacar que se suma el valor de la corriente de todos esos bienes que van a la demanda final (los que compra el consumidor para su uso o servicio), lo que significa que no incluimos las transacciones de bienes intermedios, que se realizan generalmente entre productores. Los bienes intermedios son aquellos que las empresas compran para producir otros bienes. Por tanto, el PIB no contabiliza dichos bienes. De lo contrario, si lo hiciéramos y, además, sumáramos el valor de los bienes finales (los cuales como ya se expresó contienen aquellos bienes intermedios) se incurriría en una duplicación de cuentas.

También debemos señalar que en esas transacciones no distinguimos la nacionalidad de los productores o de los consumidores, es decir, el PIB contempla el valor de la producción que entra en la corriente de bienes y servicios de demanda final generados en el interior de un país, tanto por nacionales como por extranjeros en un periodo. Por lo que se incluyen también las actividades de las empresas extranjeras que producen en territorio nacional.

Para ejemplificar este concepto imagine una empresa fabricante de pantalones. En el proceso de su elaboración se requieren los siguientes insumos intermedios: un corte de tela con un costo de \$50.00, hilo (\$1.00), cierre (\$2.00), electricidad (\$1.00), otros (\$1.00), todos estos bienes se utilizan como insumos. El consumidor compra el pantalón en \$100. Este producto es el bien final.

¿Qué se contabiliza en el PIB? Si en nuestro ejemplo sumáramos todos los bienes y servicios que se comercian (las compras del empresario y las del consumidor) tendríamos en este caso un valor de \$155.00. Como se puede apreciar, estaríamos contabilizando dos veces los insumos intermedios: en una primera ocasión cuando los compra el fabricante y, en otra, cuando el consumidor adquiere el pantalón pues en su precio ya va implícito el costo de los insumos intermedios. Es comprensible, por tanto, que como el gasto en los insumos ya está incluido en el precio final del pantalón no se contabilice. Esto permite evitar su duplicación en el cálculo del producto de una economía.

Por tanto, podemos definir el PIB como la suma del valor de la producción de todos los bienes y servicios de uso finales producidos en un país, durante un periodo determinado, o también como la suma del valor agregado de todos los bienes y servicios producidos menos el valor de los insumos intermedios. Debemos tener presente que el cálculo del PIB se realiza, en primer lugar, utilizando los valores corrientes. El *valor o precio corriente* de un bien o servicio se refiere al valor o precio de mercado al que se realiza la transacción de compra-venta. En nuestro ejemplo, el precio corriente o de mercado del bien final (pantalón) es de \$100.00.

La suma del valor de cada uno de los bienes finales a los precios en que se compran y se venden en el mercado, nos da el valor total de la producción de los bienes finales en un año a precios de mercado. Podemos abreviar si denotamos a la cantidad del *i*-ésimo bien final (CBFi), con la literal  $Q_i$ , y su precio correspondiente  $P_i$ , por lo que sólo tendremos que sumar el valor de todos los bienes y servicios; esto nos da que el valor de la producción a precios del mercado es:

$$\sum_i^n V = \sum_i^n (CBF_i * P_i) = \sum_i^n (P_i * Q_i)$$

En consecuencia, a esta suma se le conoce como el *PIB nominal* pues se calculó a precios de mercado, o sea, a precios corrientes.

## PIB nominal y real

¿Se podría analizar o hacer afirmaciones de la marcha de nuestras economías a partir del PIB nominal? Como se puede imaginar, en la evolución o reporte del PIB nominal se mezclan tanto la evolución de los precios (variable nominal), como las cantidades producidas y vendidas (variable real), por lo que no es correcto tomar el PIB nominal para hacer afirmaciones sobre la riqueza que produce una economía.

La medida correcta para hacer un análisis de cómo ha evolucionado la producción real requiere que eliminemos el efecto de los precios que posee el PIB nominal; si se hace esto, llegaremos al *PIB real*, el cual se define de la misma forma que el PIB nominal pero evaluado a precios de un año base, con lo que se elimina el efecto de los precios, dejando exclusivamente el valor en términos de cantidades reales.

El procedimiento para calcular el PIB real es sencillo: el PIB nominal se divide entre un índice de precios que conocemos como el deflactor implícito del PIB, y se multiplica por cien. A esta operación se le conoce como deflactor y se calcula con la siguiente fórmula:

$$PIB\ real = \frac{PIB\ nominal}{INP_{1993=100}} * 100$$

**Deflactor es la operación por medio de la cual el valor el PIB nominal se convierte en PIB real. Con ello se elimina el efecto de los precios del valor. Por lo mismo, deflactor es la operación aritmética por medio de la cual se transforman valores nominales en valores reales, tomando como base los precios de un año determinado.**

En los análisis económicos se utiliza generalmente el PIB real a menos que se indique lo contrario. Y se señala cuál es el año que toma los precios como base. Por ejemplo, si se reporta (1993=100) quiere decir que el producto está evaluado a los precios vigentes en 1993.

**Al PIB real, o producto interno bruto a precios de un año base, se le conoce como *producto interno bruto real*. Expresa el valor de los bienes sin considerar las distorsiones que pueden generar los precios.**

En la ecuación anterior, el Índice Nacional de Precios (INP) es el deflactor implícito del PIB y tiene un año de referencia o base, en este caso es 1993=100. Por lo que el PIB real calculado adopta el mismo año base 1993=100. Así, podemos definir que:

El deflactor implícito del PIB (también conocido como Índice de Precios Implícito) es un índice de la evolución promedio de los precios de todos los bienes y servicios que se compran y venden en una economía, y tiene como referencia los precios de un año determinado. En las cuentas de América Latina y el Caribe, el año base más recientemente utilizado en sus publicaciones es el 2000. En cada uno de los países, el Banco Central o la secretaría encargada de procesar la información estadística determina periódicamente y según las necesidades, la base de los índices de precios, por lo que en cada país se pueden encontrar publicaciones con años de base distinta: por tanto, al usar las estadísticas reportadas por la secretaría correspondiente se debe tener cuidado de verificar el año base de la información.

Aun cuando en cada país existe una gran cantidad de índices, el más importante en términos agregados es precisamente el que se conoce como deflactor implícito del PIB, que resume todos los precios de los bienes y servicios que se producen en una economía. Sin embargo, el índice

usado tiene que ver con el problema que se esté estudiando; por ejemplo, si el análisis que se nos solicitara fuera sobre el salario mínimo (el cual se emplea para comprar los bienes indispensables para el consumo de una familia) no cabe duda que el índice relevante para calcular el salario real sería el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), y no el deflactor implícito.

## La inflación

La inflación es la variación o tasa de crecimiento de los precios. Éstos pueden referirse a un país, una región, una industria o un producto. Si utilizamos el deflactor implícito del PIB, su tasa de variación se referirá a la tasa de inflación nacional. Si usamos el índice nacional de precios al consumidor, estaremos calculando la tasa de inflación de precios al consumidor. Si tomamos el índice de salarios mínimos, estaremos calculando la tasa de inflación en los salarios mínimos, y así sucesivamente.

Tanto la tasa de inflación como la de crecimiento del PIB son tasas de variaciones o medidas de cambio: la primera corresponde al aumento de precios y la segunda al volumen de producción de un país en un año determinado. Estas tasas revelan el estado de salud de una economía. La inflación, por tanto, se refiere al proceso de crecimiento de los precios. La tasa de crecimiento del PIB muestra el crecimiento en términos reales de una economía.

Por ejemplo, si una economía reporta que su PIB se redujo en 2% y que su inflación fue de alrededor del 50%, revela serios problemas internos, como por ejemplo, creciente desempleo, deterioro del poder adquisitivo de sueldos y salarios, reducción en las ventas, quiebra de empresas, carteras vencidas, etc. En cambio, si se observa una inflación menor al 10% y un crecimiento de casi 0%, esta información muestra una economía, que si bien no tiene problemas inflacionarios, se encuentra en un estado de crisis, desempleo y desocupación de los factores productivos del país.

Para ilustrar la diferencia en el PIB real y el PIB nominal, podemos observar estas variables en la siguiente figura.

Como puede darse cuenta, la visión que nos da el PIB nominal es engañosa: si nuestro análisis descansara en él, podríamos decir que dicha economía ha seguido una senda de crecimiento constante, lo cual sería completamente erróneo. Recientemente, la crisis de los ochenta, cuando miles de trabajadores perdieron su empleo y la creación de riqueza nacional se redujo sustancialmente (vea los años de 1982, 1986) fue de tal magnitud que le mereció el nombre de la década perdida. En conclusión, debe quedar claro que el PIB nominal no es un buen instrumento para el análisis económico, aún más se muestra claramente la irrelevancia de querer analizar la marcha de una economía utilizando precios corrientes en periodos de inflación. Debe quedar claro que lo adecuado es utilizar una serie en términos reales, en este caso el producto interno bruto a precios constantes.

## El producto nacional bruto, PNB

El PNB es la suma del valor de todos los bienes y servicios de demanda final generados por las empresas exclusivamente nacionales. Esto incluye la producción, tanto dentro como fuera del territorio nacional, en un periodo determinado.

Por tanto, la diferencia con el PIB consiste en que se cuantifica sólo la producción de empresas nacionales o propiedad de nacionales. Por ejemplo, si tomamos el valor de la producción de una transnacional, digamos, de la empresa Ford que produce en alguno de los países del continente, el valor de su producción se contabiliza en el PNB de Estados Unidos pues la matriz de esa empresa está en este país, y no en el PNB del país anfitrión.

Pero así como existen extranjeros que invierten y producen en nuestros países, también existen empresas locales que producen en el extranjero; el ingreso generado por estas empresas en el extranjero se contabiliza dentro del PNB local. Por ejemplo, la empresa Bimbo, cuya propiedad es de mexicanos, pero que produce en algunas zonas de Estados Unidos: el ingreso generado en ese país por dicha empresa se contabiliza dentro del PNB de México.

La diferencia entre los ingresos y egresos que se generan por estos conceptos se registran en una cuenta de la balanza comercial que se llama Pagos Netos a los Factores del Exterior, como se verá en el capítulo de cuentas nacionales y sector externo.

Los conceptos de PIB real nos sirven para realizar análisis de largo plazo de la marcha real de una economía. En las siguientes figuras (5.2 y 5.3) presentamos la evolución de la economía latinoamericana y de la economía mexicana.

## El análisis de largo plazo de América Latina y el Caribe

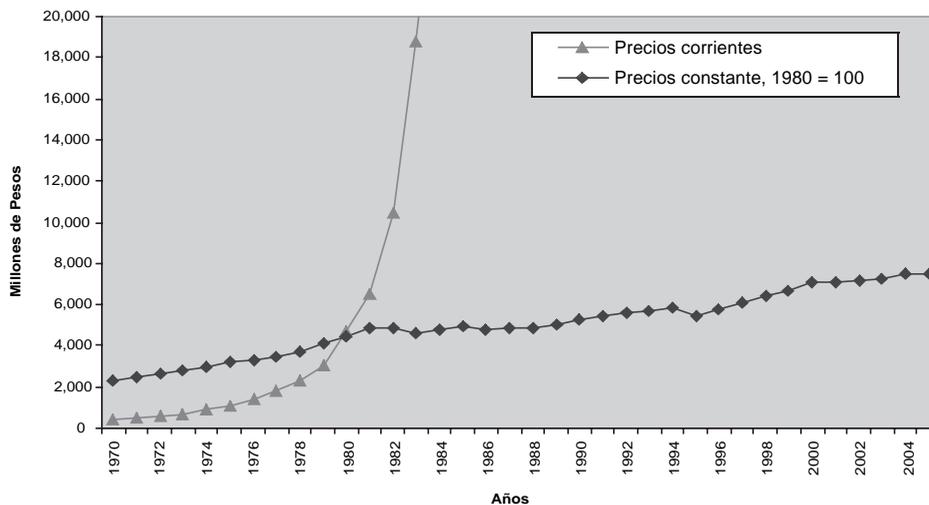
Dada la importancia que tiene el estudio económico del continente americano le hemos dedicado los capítulos 6, 7 y 8 y haremos continuas referencias, por lo que si desea adentrarse en el tema podrá pasar directamente a esos capítulos. Pero, dada la similitud en los procesos que observamos en las diferentes economías latinoamericanas, es recomendable concluir el presente capítulo, pues nos ofrece una serie de conceptos útiles para el estudio de Latinoamérica.

### El caso de la economía mexicana

En la figura 5.4 se presenta la marcha de largo plazo de la economía mexicana desde los años treinta hasta la actualidad. En la figura 5.5, se muestra el comportamiento de la inflación para el mismo periodo. Desde esta visión panorámica, la economía nacional en la que relacionamos PIB y precios nos muestra tres periodos.

FIGURA 5.2

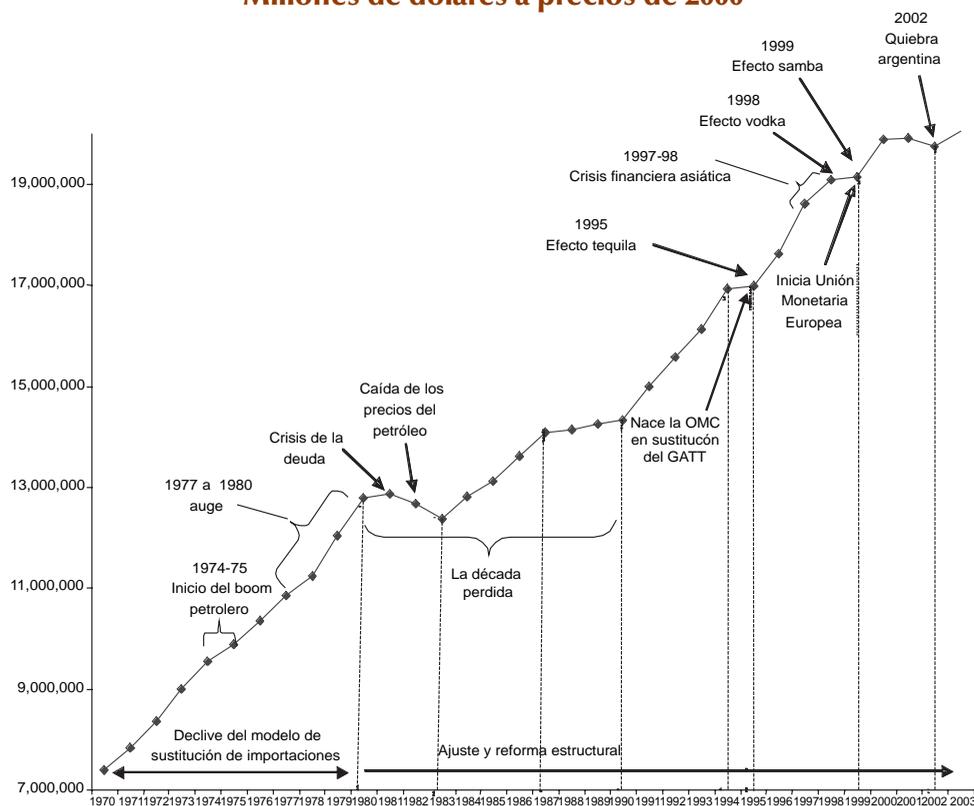
#### Producto Interno Bruto de México 1970-1982



Fuente: INEGI, Estadísticas históricas de México y Sistema de cuentas nacionales, varios años.

FIGURA 5.3

### Evolución histórica de PIB de América Latina y el Caribe Millones de dólares a precios de 2000

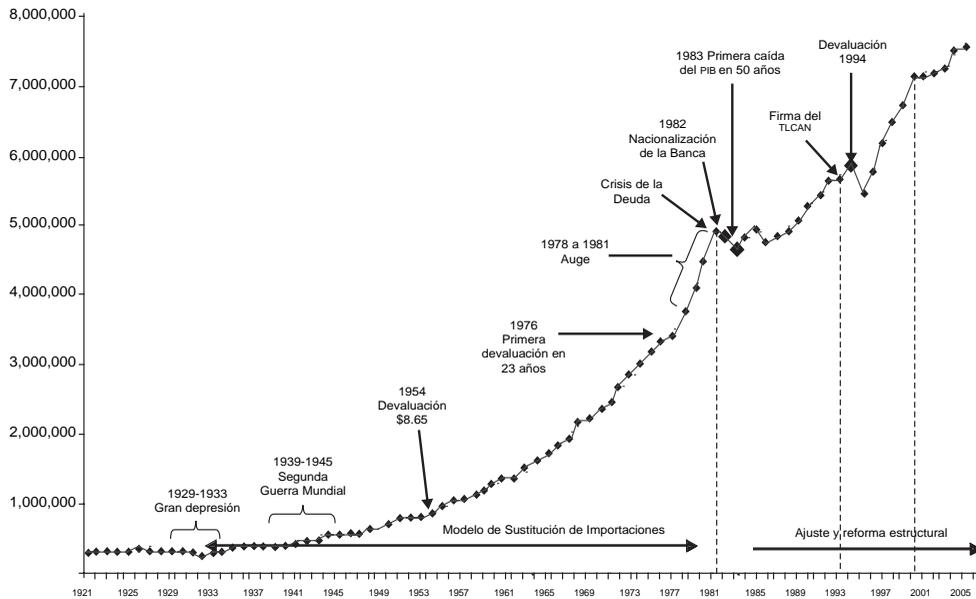


El primer periodo, de crecimiento con estabilidad de precios, va de la época posrevolucionaria hasta 1982. Este primer periodo se ha dividido en dos etapas: una conocida como el desarrollo estabilizador, que llega hasta finales de los sesenta, de claro crecimiento económico y estabilidad de precios, y la segunda, que se caracteriza por el agotamiento del modelo anterior. Después de un vertiginoso crecimiento, a mediados de 1970, México presentó la primera crisis del modelo de crecimiento sustentado en la “sustitución de importaciones”. Bajo estas circunstancias, la política económica del presidente Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) promovió un crecimiento en base al gasto público. Sin embargo, el agotamiento de las posibilidades de crecimiento del modelo anterior y la política pública de esa administración, llevarían años más tarde a una fuerte devaluación del peso (en 1976) y a la crisis de mediados de los setenta. La explotación y exportación masiva de petróleo y sus derivados permitió a la economía mexicana continuar su crecimiento llegando a finales de los setenta a las tasas de 8% anual. En estas condiciones, el crecimiento acelerado de la demanda y los desajustes estructurales de la economía dieron lugar a presiones sobre la inflación (vea la figura 5.5), que serían incontrolables en la siguiente década.

Simultáneamente, para financiar el crecimiento de finales de los setenta y los primeros dos años de los ochenta se incurrió en una creciente deuda pública externa que, a la par del escenario político interno y la situación económica internacional, imprimieron a la economía una gran

FIGURA 5.4

**Evolución histórica del PIB real en México**  
**Millones de dólares (1980 = 100)**



Fuente: Elaborado con base en INEGI, Estadísticas Históricas de México (Tomo I) y Sistema de Cuentas Nacionales, varios años.

fragilidad financiera, haciéndola más dependiente ya no sólo en términos de su estructura económica, sino de los flujos de capitales y de los movimientos de las tasas de interés internacionales. El resultado de la acumulación de todas estas tensiones fue la devaluación de agosto de 1982, un agudo proceso inflacionario, y la recesión económica que con algunas fluctuaciones duraron hasta 1986.

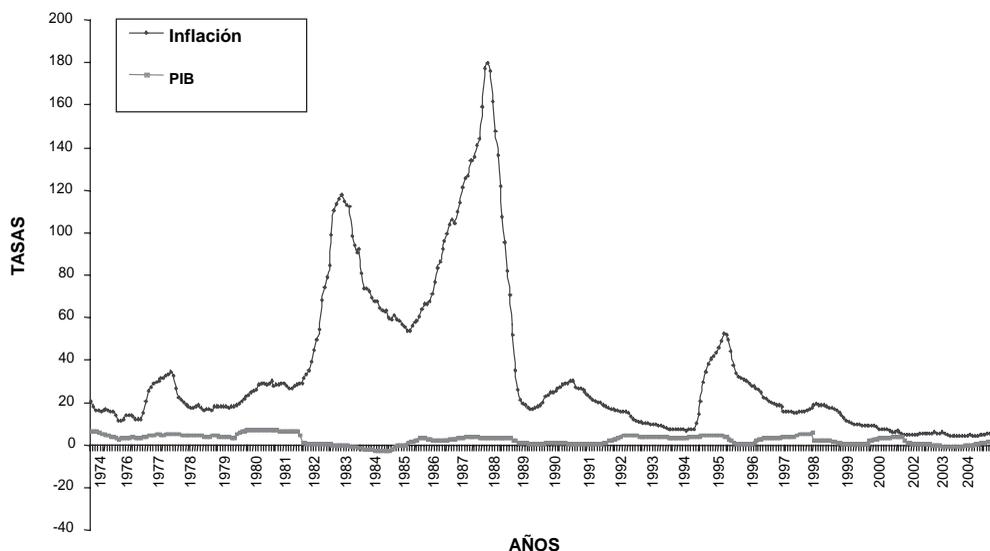
Segunda etapa: A partir de 1983 la economía se hundió en un proceso de aguda inflación que se convierte en un proceso de hiperinflación, tanto por su magnitud como por su imposibilidad de manejo y de estancamiento en la tasa de crecimiento del PIB. Inflación, crisis y desempleo son las características de esta etapa que llega hasta finales de los ochenta. Sólo un conjunto de pactos económicos, sociales y políticos entre los agentes económicos pudo permitir reducir en forma considerable la inflación.

El año 1982 se caracterizó por una crisis internacional a causa de la caída de los precios del petróleo y del incremento en las tasas de interés internacionales. En México se presencié la devaluación de agosto de dicho año, hubo control de cambios, nacionalización de la banca y un agudo desempleo de todos los factores de la producción. El saldo de esos años todavía está presente, no sólo en la mente de los mexicanos, sino también en la pérdida de una riqueza individual y social que no ha sido compensada.

Tercera etapa: Se puede ubicar entre 1988 y 1999 y se caracteriza por la recuperación del crecimiento y la reducción de la inflación. Esto último como resultado de los pactos de solidaridad económica que fueron dirigidos y sostenidos en la administración del Lic. Carlos Salinas de Gortari.

FIGURA 5.5

### Evolución del PIB y la inflación en México de 1974-2004 (tasas de crecimiento)



Fuentes: INEGI, Estadísticas históricas de México y Sistema de cuentas nacionales de México, Banco de México, Índices de precios, (varios números).

El programa de estabilización se caracterizó por no ser completamente ortodoxo, en el sentido de depositar la confianza y la estabilización en las libres fuerzas del mercado. En su lugar se introdujo una coordinación de las mismas. Las fuerzas del mercado deben ser controladas, coordinadas y guiadas primero hacia la estabilidad y después hacia el crecimiento. Los resultados pronto se vieron en la reducción continua de la inflación y las tasas positivas en el PIB. A la luz de estos resultados, de la firma del Tratado de Libre comercio (TLC) y de la admisión de México en la OCDE, parecía que un nuevo periodo de estabilidad y crecimiento se inauguraba; sin embargo, los viejos problemas de desequilibrio externo, la dependencia financiera, los flujos de capitales de corto plazo y especulativos, la burocracia enquistada en el gobierno mexicano, así como la crisis del sistema político nacional dieron lugar a un conjunto de hechos en el año 1994 que culminaron con la devaluación del peso mexicano el 20 de diciembre de ese año.

El proceso de estabilidad y crecimiento parecían llevar a México a un nuevo periodo de crecimiento sostenido, sobre la base de un modelo orientado hacia la exportación, pero la transición no sería tan suave como parecía. En el año 1994 la economía se encontraba en aparente estabilidad, pero en su interior se habían acumulado presiones como resultado de los pactos de estabilización, tanto en lo social como en lo económico.

En dicho año se hace patente un conjunto de conflictos políticos y económicos, que se manifiesta concretamente en la rebelión zapatista, la muerte del candidato del PRI a la presidencia, Luis D. Colosio, la incertidumbre de los inversionistas y los errores en el manejo de

la política económica que, en conjunto, conducen a la crisis financiera, al incremento en las tasas de interés, la caída de las reservas internacionales, una drástica devaluación del peso y una caída de la economía durante el primer semestre de 1995, de 5.8%, la más grave que se haya registrado en las últimas décadas. El año 1995 fue marcado por un repunte inflacionario y por una crisis que se convirtió en la recesión más fuerte nunca antes vista en el periodo post-revolucionario.

De 1997 al año 2000 la economía ha visto recuperar lentamente sus tasas positivas de crecimiento y una clara tendencia a la reducción de la inflación. Sin embargo, para el año 2001, en el que se inaugura la alternancia en el poder político, la crisis económica vuelve a presentarse, pero con una clara característica que le diferencia de las épocas anteriores: no hay un repunte inflacionario. Por otra parte, una de las principales causas de la crisis está en la misma crisis de Estados Unidos. Esto revela una vez más que uno de los grandes problemas de la economía mexicana es la debilidad de su mercado interno.

### **Producto interno bruto por habitante (per cápita)**

La explicación y comprensión del PIB real nos ha permitido dar un paso más en los conceptos básicos del análisis económico tomando en cuenta la evolución de las variables reales. Sin embargo, podemos ser aún más precisos. Por ejemplo, al analizar la evolución histórica del PIB en América Latina y el Caribe, o de la economía mexicana, ¿qué podemos decir sobre el bienestar de sus habitantes?

Una primera opción sería calcular una senda de crecimiento, por ejemplo, de los últimos años de la economía. Se puede hacer trazando una línea recta que pase por los puntos medios del PIB reportado en las gráficas anteriores. La conclusión sería que nuestras economías siguen en una senda de crecimiento de largo plazo, con algunos ajustes o “tropiezos” de corto plazo, pero que la economía continúa su crecimiento. Sin embargo, la pregunta no ha sido contestada y la podemos reformular de la siguiente forma: ¿ese crecimiento ha sido suficiente para hablar de un mejoramiento en la vida de los latinoamericanos?

Una primera aproximación, aunque general, a la respuesta de esta pregunta es el concepto de PIB por habitante o *per cápita*. El producto por habitante se obtiene de una forma sencilla: sólo hay que dividir el PIB real entre el número de habitantes en un periodo determinado.

$$\text{Producto por habitante} = \text{PIB real} / \text{Población}$$

Este concepto nos permite conocer si en promedio, en un año o en una serie de años, el ingreso por habitante que genera un país o una región económica ha aumentado, se ha estancado o ha disminuido. En otras palabras, se trata de conocer la evolución de la riqueza generada en promedio por habitante.

Análisis más exhaustivos sobre el bienestar de la población han dado lugar a la construcción de índices de bienestar y de pobreza (el lector interesado en profundizar sobre estos temas puede recurrir a los últimos capítulos de este libro). Por el momento, digamos que el PIB por habitante es un indicador que nos aproxima a observar, en general, qué ha ocurrido en nuestros países en términos de su bienestar.

En las figuras 5.6 y 5.7 para América Latina y el Caribe la evolución de la riqueza creada por habitante reporta un estancamiento a partir de 1980. Observamos claramente por qué a los años ochenta se les conoce como una década perdida para nuestros países. Aún más, parece reportar no una década sino tres lustros, pues sólo hasta 1996 se observa cierta recuperación. Desafortunadamente, esta recuperación sólo se observa hasta 2000; en los años 2000 y 2001 nuevamente

FIGURA 5.6



Fuente: Elaborado con base en INEGI, Estadísticas de México (Tomo I) y Sistema de Cuentas Nacionales, varios años; Penn World Tables.

la economía cae en un estancamiento, al cual le han seguido años en que lo más grave es que no se nota una recuperación clara del sistema.

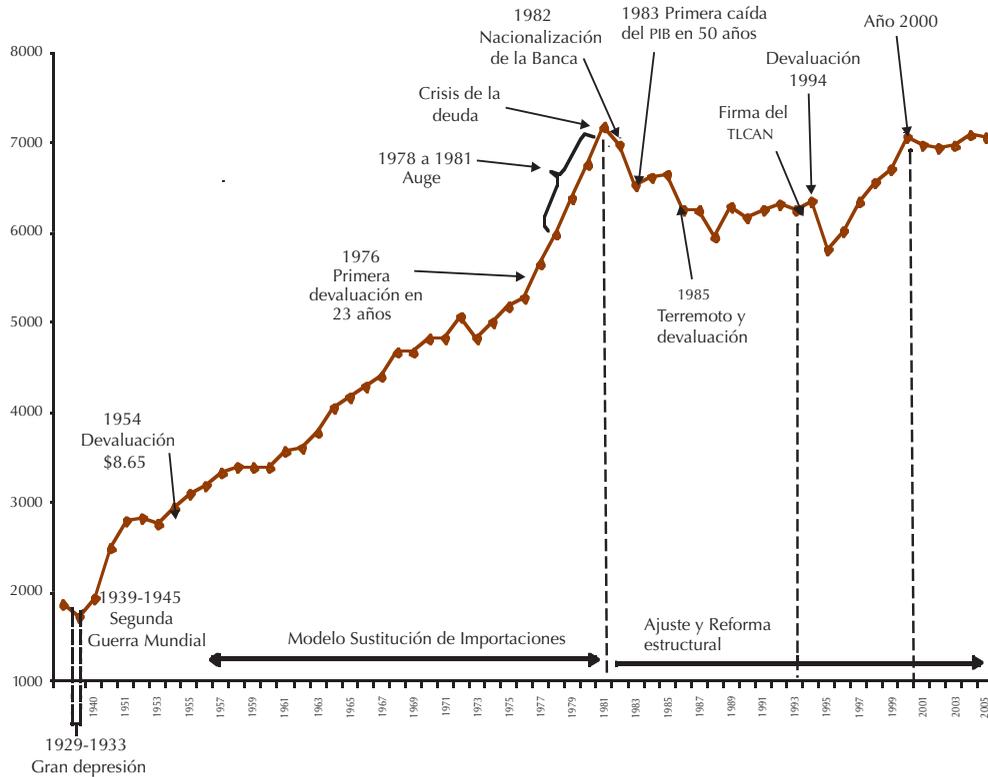
Esta situación es mucho más grave en la economía mexicana; en la gráfica de su evolución histórica del PIB por habitante se muestra que, después de décadas de crecimiento sostenido hasta 1981, en los siguientes casi veinticinco años el producto se ha estancado, y en algunos años se ha deteriorado sustancialmente. Ni las políticas de ajuste, ni el TLC han sido suficientes para recuperar el nivel de vida que, en promedio, tenían los mexicanos a finales de los años setenta.

## Modelos de demanda agregada

El método de la abstracción nos permite construir modelos teóricos de la economía para simplificar su análisis; es así que, para analizar las complejidades de nuestras economías insertas en el mundo globalizado en el que vivimos hoy, podemos iniciar suponiendo teóricamente economías sencillas donde no existe gobierno ni relaciones económicas con el exterior, y de forma sucesiva

FIGURA 5.7

**Evolución histórica del PIB per capita en México (1980 = 100)**



Fuente: Elaborado en base a INEGI, Estadísticas históricas de México (Tomo I) y Sistema de cuentas nacionales, varios años; Penn World Tables.

ir incorporando estos espacios económicos hasta llegar a aproximarnos a la realidad de nuestros países integrados al resto del mundo.

a) Economía cerrada sin gobierno:  $Y = C + I$

El producto en una economía cerrada es igual a la demanda de consumo privada más la demanda de inversión.

b) Economía cerrada con gobierno:  $Y = C + I + G$

Esta es una economía cerrada pero ahora hemos incorporado al sector público. La demanda agregada está formada por la demanda de bienes de consumo de las familias o consumo privado, más la demanda de inversión o formación bruta de capital, más el gasto de gobierno.

c) Economía abierta:  $Y \equiv C + I + G + X - M$

En este caso, el producto es una identidad de la suma del consumo (C), más inversión (I), más gasto de gobierno (G), más exportaciones (X) menos importaciones (M). Esta identidad la podemos ampliar aún más si introducimos las transferencias financieras con el exterior. Sin embargo, vamos a continuar considerando únicamente la identidad anterior.

Se debe considerar que ésta es una identidad contable (a diferencia de una igualdad, la cual matemáticamente siempre se cumple), que se cumple al final de un periodo cuando se saldan todas las cuentas nacionales.

A partir de esta identidad, para explicar el comportamiento del PIB se requiere de una explicación de cada uno de los componentes de la demanda agregada. Por lo que debemos proceder a dar una explicación de la teoría del consumo, de la inversión, de las finanzas públicas y de las exportaciones e importaciones. Esto es lo que haremos a continuación en el resto de este capítulo.

## El consumo agregado

El consumo es la suma de bienes y servicios que demandan las familias para satisfacer sus necesidades, sean éstas materiales o no. El consumo nacional es la suma del consumo de los bienes que demanda cada uno de los agentes económicos de un país, por lo cual las características propias de la demanda de cada uno de ellos están implícitas en el consumo agregado.

Por ejemplo, sea  $c_1$  el consumo del individuo uno,  $c_2$  el del individuo dos, y así sucesivamente tenemos:

$$C = \sum_{i=1}^n c = c_1 + c_2 + \dots + c_n$$

Para investigar cuáles son los determinantes del consumo nacional es claro que tenemos que tomar en cuenta los determinantes de la demanda de bienes de cada individuo y suponer que hay un comportamiento general uniforme para poder modelar el consumo agregado. A continuación, enumeramos algunos de los determinantes más importantes del consumo agregado.

Determinantes del consumo nacional:

1. *El nivel de ingresos.* Éste es el determinante más importante del consumo de una población. En general, un país o una población con ingresos más elevados tiene una capacidad de compra mayor y, por tanto, se puede afirmar que a mayores ingresos, mayor será la demanda de bienes de consumo.
2. *La tasa de interés.* Los demandantes tienen ciertos márgenes de maniobra en el volumen de sus compras, por lo que parte de sus gastos se pueden reorientar al ahorro si las tasas de interés son suficientemente atractivas.
3. *Los precios promedio* y, por tanto, la inflación. Ésta deteriora la capacidad adquisitiva de los consumidores por lo que a mayor inflación menor capacidad de compra y menor demanda.
4. *Expectativas.* Las previsiones de la población hacen que el futuro también influya en sus decisiones presentes de consumo.
5. *Costumbres y cultura.* Los hábitos heredados y creados explican en buena parte el consumo de una población.

Estos son algunos de los determinantes más importantes del consumo agregado; sin embargo, para los economistas el consumo agregado de un país se explica principalmente por el nivel de ingreso del mismo. Se puede constatar que a niveles superiores de ingreso el consumo es mayor y que esta función presenta una relación estable en el largo plazo, es decir, que no sufre grandes modificaciones en el tiempo, por lo que el coeficiente que relaciona el consumo con la inversión es relativamente estable.

En las gráficas de la figura 5.8 mostramos con información de América Latina y el Caribe que, efectivamente, la relación entre el consumo y el ingreso nacional es clara y fuerte.

Como se puede observar en las gráficas, el comportamiento del consumo al considerar la información de América Latina y el Caribe, al igual que para el caso de México, es claro. Por lo que se puede afirmar que el consumo agregado depende del ingreso agregado.

Con objeto de simplificar la relación entre estas dos variables podemos suponer que entre ellas existe una relación lineal. Bajo este supuesto, la función de consumo se puede expresar como sigue:

$$C = f(Y) \text{ donde: } \partial C / \partial Y > 0$$

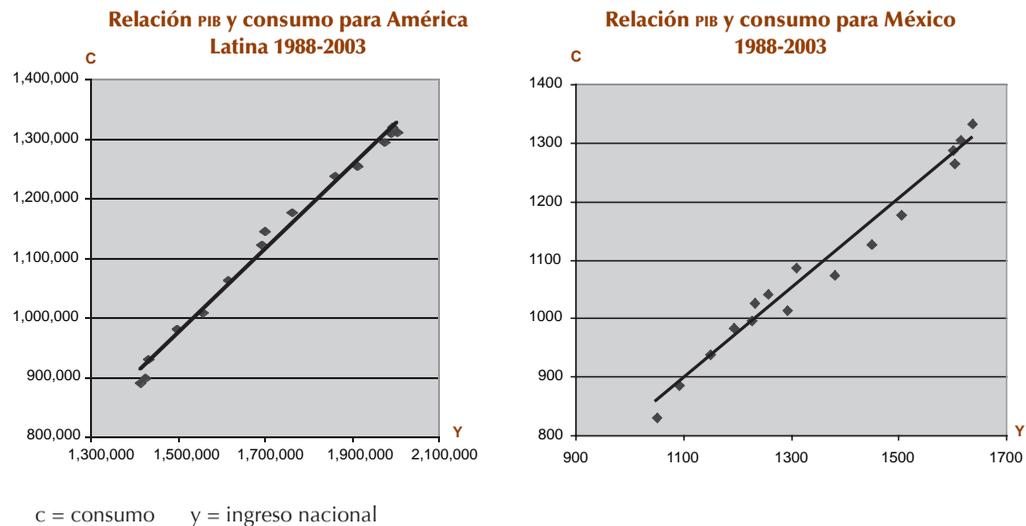
y bajo el supuesto de que esta relación es lineal podemos escribirla como:

$$C = a + c Y$$

donde  $C$  es el consumo y  $a$  representa todos los efectos que están implícitos en la función, es decir, todos aquellos factores que afectan al consumo que no tienen que ver con el ingreso, lo que se conoce como consumo autónomo (representa aquel consumo que no depende del ingreso).

El coeficiente  $c$  mide la relación que existe entre el consumo y el ingreso y se le conoce como *propensión marginal a consumir*. Ésta tiene un significado muy específico, que consiste en que, por cada \$1 que aumenta el ingreso, el consumo aumenta en la magnitud  $c$ . Por ejemplo, si  $c = \$0.80$ , decimos que cuando en promedio el ingreso aumenta en \$1, el consumo aumentará en \$0.80. Por tanto,  $c$  es un valor positivo pero inferior a uno, y mide cuánto aumenta el consumo

FIGURA 5.8



Fuente: Banco Mundial, Indicadores de desarrollo 2005.  
Cifras en millones de dólares a precios constantes de 2000.

Fuente: INEGI, Sistema de cuentas nacionales  
Cifras en millones de pesos a precios constantes de 1993.

asociado al incremento de una unidad en el ingreso. Por tanto, podemos afirmar en forma teórica que el consumo es una relación lineal del ingreso, como se representa en la figura 5.9.

Usted puede aprovechar esta relación y, con la información que ofrecemos en el capítulo de Cuentas nacionales, hacer un ejercicio de regresión y encontrar la propensión marginal a consumir de su economía. Por ejemplo, para las economías de América Latina el valor de  $c$  está alrededor de \$0.85. Esto debe leerse como que por cada unidad monetaria que a nivel nacional aumenta el ingreso, el consumo agregado de esa economía aumentará en promedio \$0.85.

### La inversión agregada

La demanda de inversión es la compra de los bienes de capital y de todos aquellos insumos que requiere la empresa para su funcionamiento. La inversión expresa la decisión de la empresa de realizar gastos para producir, porque tiene expectativas de obtener un beneficio.

La inversión agregada ( $I$ ) es la suma de todas las inversiones que se realizan en el país, por empresa, sector económico y zona geográfica.

$$I = \sum_{i=1}^n i = i_1 + i_2 + \dots + i_n$$

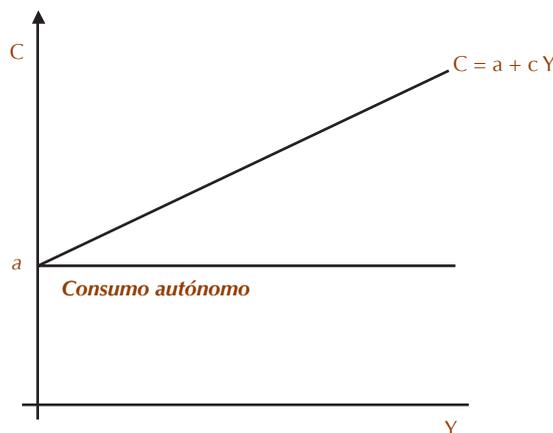
Las condiciones que determinan el comportamiento de la inversión de un sector a otro pueden ser semejantes o diferentes. Las condiciones políticas, sociales, culturales, institucionales, etc. pueden estimular o no la inversión.

Entre los factores que determinan la inversión privada en América Latina y el Caribe (y seguramente a nivel general) podemos encontrar los siguientes:

1. *El beneficio esperado.* Sin duda, la explicación más importante que determina la inversión son las expectativas de rentabilidad de la inversión. Si la expectativa de obtener los benefi-

FIGURA 5.9

#### Función de consumo



cios deseados aumenta, los inversionistas se verán inclinados a una mayor inversión; en caso contrario, la inversión no se realiza. Una de las variables usadas para modelar las expectativas de utilidad son las expectativas sobre la evolución del ingreso de un país, es decir, de su demanda efectiva.

2. *La tasa de interés.* Efectivamente, conforme el rendimiento de los instrumentos financieros sea mayor, la inversión será menor. Los inversionistas preferirán invertir en instrumentos financieros en lugar de hacerlo en actividades productivas.
3. *El gasto público.* En América Latina se puede constatar que el papel del gasto público ha sido tradicionalmente un promotor y un fuerte estímulo para la realización de la inversión privada. La inversión privada se guiaba por la inversión pública.
4. *El régimen político.* El cual da o no estabilidad y certidumbre sobre el futuro de los países, y explica en su cambio de administración ciclos económicos asociados.
5. *El tamaño y poder de compra del mercado.* Como el motivo de la inversión es la rentabilidad, el poder de compra de un mercado y su tamaño son incentivos importantes para la empresa privada. De aquí el interés que generan las firmas de los tratados comerciales, por ejemplo, el TLC.
6. *La infraestructura.* Sea ésta económica, de transportes, de comunicaciones, etcétera.
7. *Condiciones institucionales.* En particular nos referimos al marco legal, social y de derechos que garantiza la confianza de los inversionistas. Destacan los derechos de propiedad.

Estas son sólo algunas de las condiciones que facilitan o inhiben la inversión y que la explican, aunque, sin duda, el número de sus determinantes es mucho mayor. Analicemos alguna de ellas a la luz de la teoría macroeconómica y de la realidad de nuestros países.

### La tasa de interés e inversión

La decisión de inversión se toma en relación al costo de oportunidad de efectuar un proyecto en particular. El costo de oportunidad se refiere a los ingresos que el empresario podría tener en su segunda mejor opción. Si pensamos que esta segunda mejor opción es la inversión en el sistema financiero, entonces el costo de oportunidad de una inversión es el interés que podría obtener el inversionista si deposita sus recursos en el sistema financiero.

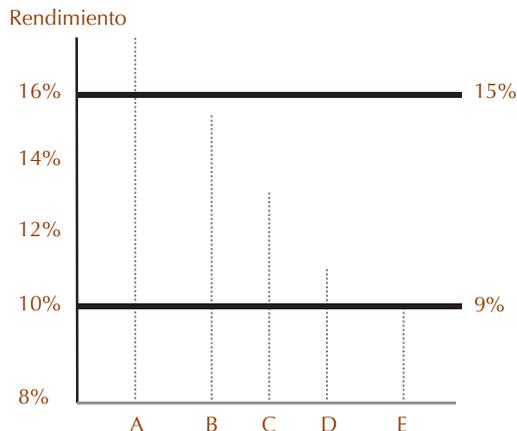
También el rendimiento de un proyecto en particular podría compararse con el rendimiento que ofrecen otros proyectos de inversión en el mismo o en otro sector, de tal suerte que el empresario escoge la alternativa que le resulte accesible, según el capital con el que cuente y el rendimiento de los diferentes proyectos.

A partir del mapa de inversión anterior, podemos comprender que a nivel del conjunto de inversionistas, éstos elegirán todos aquellos proyectos que ofrezcan un rendimiento superior a la tasa promedio de interés de un portafolio de inversiones financiero. Si la tasa de rendimiento del portafolio es alta, se realizarán un menor número de proyectos; por el contrario, si la tasa es baja, esto le da a un mayor número de empresarios la posibilidad de realizar sus proyectos.

Por ejemplo, en la gráfica de la figura 5.10 si la tasa de interés es de 9% se podrán realizar los proyectos A, B, C y D; en cambio, si la tasa de interés es de 15% el único proyecto viable es el A. En conclusión, existe una relación inversa entre la tasa de interés y el volumen de inversión.

FIGURA 5.10

### Mapa de proyectos de inversión



En este portafolio de inversión el empresario elegirá aquel proyecto que le dé el rendimiento más elevado posible, suponiendo que el resto de las condiciones que afectan a la decisión de efectuarla sean similares.

Para realizar la elección se debe tomar en cuenta el costo de oportunidad que involucran otros proyectos y el rendimiento en activos financieros, que está representado en la tasa de interés promedio del mercado.

Utilizando la información de América Latina, de 1978 a 2003, hemos elaborado en las gráficas siguientes la relación entre las tasas de interés y la inversión. Podemos constatar que efectivamente existe una relación inversa entre las tasas de interés y la inversión privada como se puede verificar en la figura 5.11. Esta relación también se puede constatar para cada una de las economías en particular; por ejemplo, lo es para la economía mexicana del periodo de 1980 a 2005 como se ve en la figura 5.12.

### Inversión y gasto público

En las economías de América Latina el sector público ha desempeñado un papel central en la marcha de la economía. En su momento, el Estado fue el gestor del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, y en el periodo de ajuste en los ochenta y noventa desempeñó un papel conservador en el gasto público. Pero en uno u otro periodo, el gasto público en América Latina (a través de su gasto y de la política económica) ha estado ligado a las decisiones de inversión del sector privado. Esto se puede ver en las figuras 5.13 y 5.14 que presentan la relación estrecha entre estas variables, para toda la región latinoamericana.

### Modelo de la inversión

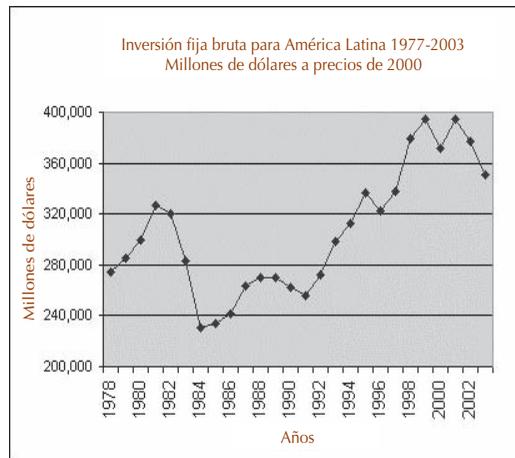
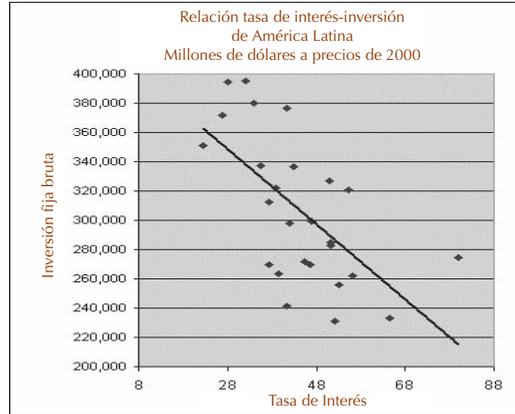
La evolución de la inversión privada de varios factores económicos y las relaciones de causalidad son muy complejas, por lo que requerimos proponer un modelo de la inversión privada que nos simplifique su análisis.

En esta primera aproximación proponemos que la inversión puede ser modelada por su relación con las expectativas que tienen los inversionistas de la evolución futura de la demanda que resulta del ingreso esperado  $Y^e$  de la economía en su conjunto. En segundo lugar, proponemos que existe una relación inversa entre la tasa de interés ( $r$ ) y la inversión. Y, finalmente, recuperamos la relación positiva que hemos mostrado entre el gasto público ( $G$ ) y la inversión privada.

FIGURA 5.11

**Inversión privada y tasas de interés para América Latina y el Caribe**  
**Millones de dólares constantes a precios de 2000**

Año	Tasa de interés	Inversión fija bruta	PIB
1978	79.9	274,659	11,235,986
1979	51.2	284,873	12,037,065
1980	46.8	299,266	12,786,858
1981	51.0	327,090	12,861,045
1982	55.1	320,634	12,681,544
1983	51.1	282,830	12,356,053
1984	52.1	230,846	12,805,805
1985	64.7	233,391	13,112,526
1986	41.34	241,519	13,624,311
1987	39.53	263,784	22,068,875
1988	37.43	269,895	22,139,592
1989	46.72	269,555	22,255,229
1990	56.27	262,122	22,319,492
1991	52.97	256,049	22,983,151
1992	45.49	271,854	15,569,413
1993	41.95	297,947	16,138,945
1994	37.19	312,582	16,922,545
1995	43	336,693	16,994,522
1996	38.79	322,405	17,632,670
1997	35.47	337,389	18,607,706
1998	33.9	379,683	19,074,681
1999	32.11	394,845	19,135,622
2000	26.72	371,929	19,884,402
2001	28.04	394,171	19,922,662
2002	41.21	376,802	19,747,165
2003	22.39	351,186	20,055,707



Fuente: Banco Mundial Indicadores de desarrollo 2005.

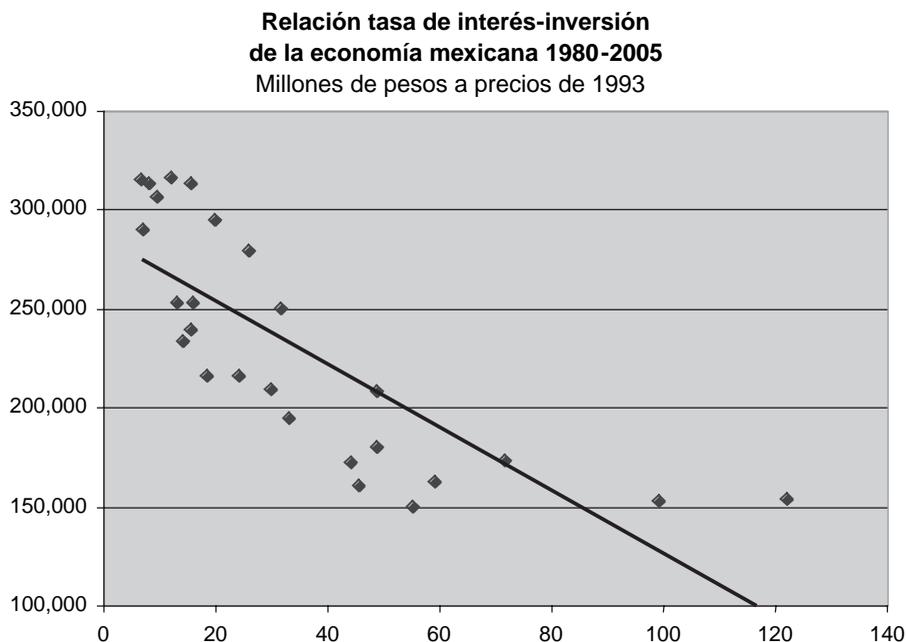
Por tanto, para simplificar utilizamos las matemáticas y podemos escribir una relación funcional de la siguiente forma:

$$I = f(Y^e, r, G) \text{ donde: } \partial I / \partial Y^e > 0; \partial I / \partial r < 0; \partial I / \partial G > 0.$$

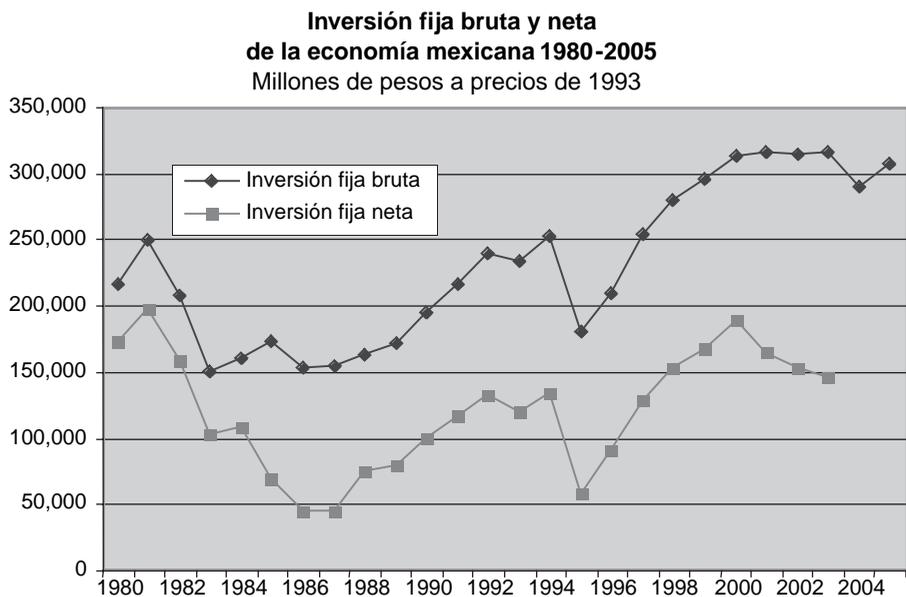
Las derivadas nos muestran que esperamos que la inversión aumente si las expectativas de crecimiento futuro de la economía son positivas, que la inversión tenga una relación negativa con la tasa de interés, y una relación positiva con el gasto público.

FIGURA 5.12

**Inversión y tasas de interés para la economía mexicana 1980-2005**



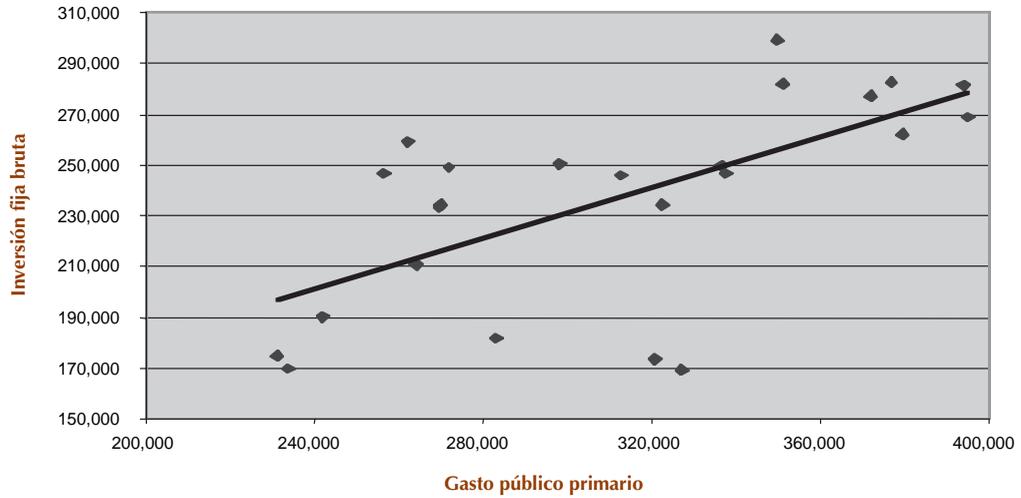
Fuente: Banco de México.



Fuente: INEGI, Sistema de cuentas nacionales.

FIGURA 5.13

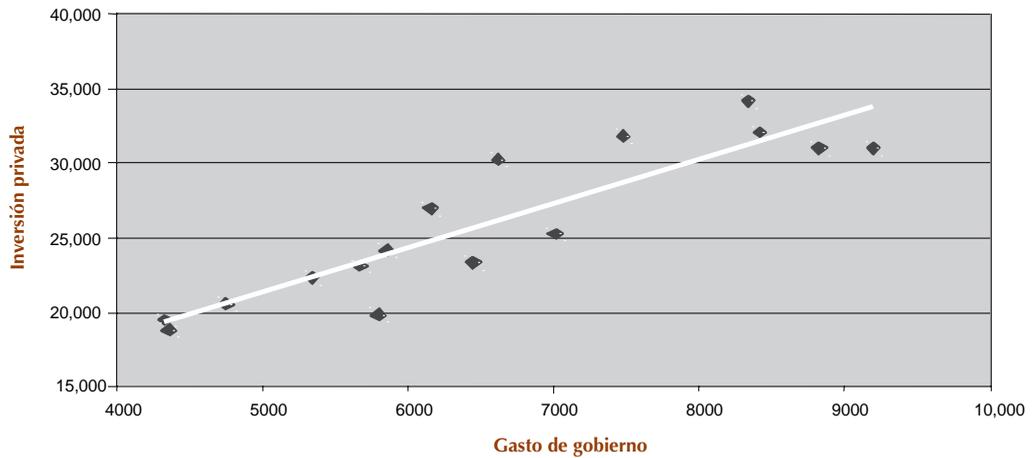
**Inversión fija bruta y gastos público primario para América Latina  
Millones de dólares a precios de 2000**



Fuente: Banco Mundial, Indicadores de desarrollo, 2005.

FIGURA 5.14

**Inversión privada gasto público de México 1988-2003**



Fuente: INEGI, Sistema de cuentas nacionales.

Las matemáticas nos pueden seguir ayudando, pues si suponemos que estas relaciones son lineales podemos escribir la ecuación de la inversión como sigue:

$$I = I_0 - i(r) + g(G) + nY^e$$

Entonces podemos decir que ( $I$ ) es la inversión total, mientras que  $I_0$  es la demanda de inversión autónoma, por lo que representa el efecto conjunto de todas las demás variables que están establecidas en la ecuación.

La  $i$  es la propensión marginal a invertir y mide en qué monto cambia la inversión cuando cambia en 1% la tasa de interés.

La  $g$  es la propensión marginal de la inversión con respecto al gasto público, es decir, la magnitud en que el crecimiento del gasto gubernamental hace crecer la inversión privada.

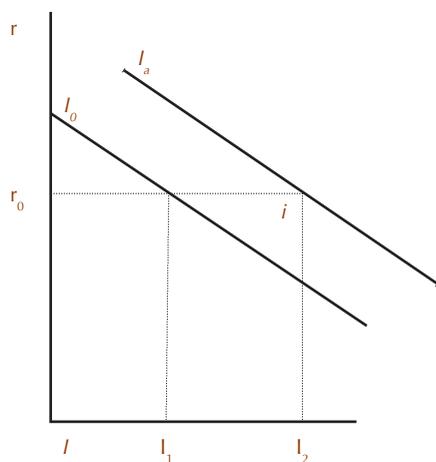
La  $n$  es la propensión a invertir con respecto a las expectativas de la marcha de la economía. La relación es positiva, pues si las expectativas favorables aumentan, también lo hará la inversión privada.

Por tanto, esta función lineal de la inversión la podemos representar en la figura 5.15:

FIGURA 5.15

### Relación tasa de interés-inversión

Tasa de interés



El modelo de la inversión muestra una relación inversa entre esta variable y las tasas de interés.

Dada esta gráfica, los cambios en otras variables que afectan la inversión (como son las expectativas sobre el nivel del producto y la demanda futura, el gasto público, y cualquier otro factor como los que hemos enumerado en esta exposición) se traducen, gráficamente, como desplazamientos de la curva, ya sea hacia la derecha o hacia la izquierda. En este caso la pendiente no se modifica. La pendiente está dada por  $i$ .

En la figura 5.15 hemos representado la relación entre la inversión y la tasa de interés. Si aumenta la tasa de interés, la inversión baja. ¿Cómo entran los otros factores que hemos analizado? Si las expectativas indican que la economía se recuperará para el próximo año, la inversión aumentará lo cual se expresa gráficamente como un desplazamiento de la curva hacia la derecha, de  $I_0$  a  $I_a$ , en este caso dada la tasa de interés  $r_0$ , la inversión aumentará de  $I_1$  a  $I_2$ . Algo semejante ocurriría si aumentara el gasto público, pues como hemos visto, en América Latina la inversión privada se comporta como seguidora del gasto público. Por tanto, un incremento del gasto público desplaza la curva de la inversión hacia la derecha. En resumen, cualquier cambio en cualquier otra variable fuera de la tasa de interés se convierte en un desplazamiento de la curva

de la relación tasas de interés-inversión. Si el efecto es favorable, la curva se desplazará hacia la derecha, en caso contrario se desplazará hacia la izquierda.

### El gasto de gobierno

El gobierno es uno de los agentes más importantes en el funcionamiento de la economía de un país. Para los latinoamericanos que hemos transitado de una época en que el gobierno fue un promotor de la industrialización por sustitución de importaciones, a otro gobierno liberal que reduce el gasto público, sabemos que la influencia que tiene éste a través de su gasto es de vital importancia, tanto para promover el crecimiento como para profundizar una crisis como la que vivimos en los ochenta y, posteriormente, en 1995. Si bien la relación parece directa es conveniente preguntarnos cuáles son los efectos de la intervención del gobierno en la economía.

El gasto de gobierno es un componente fundamental de la demanda agregada; sus variaciones aceleran o desaceleran una economía. Para analizar el efecto de esta relación podemos usar nuestra identidad básica del ingreso.

$$Y \equiv C+I+G$$

El gobierno interviene en una economía por medio del gasto público (G), pero también lo hace a través de la recaudación fiscal ( $RF$ ), es decir, los impuestos. Si los ingresos del gobierno provenientes de los impuestos o de cualquier otro ingreso, son iguales a los gastos totales que realiza, entonces se dice que hay equilibrio en las finanzas públicas. Esto se puede escribir como sigue:

Si  $G = RF$ ; el sector público reporta un equilibrio fiscal.

Si  $G < RF$ ; el sector público reporta un superávit fiscal.

Si  $G > RF$ ; el sector público reporta un déficit fiscal.

La **recaudación fiscal**,  $RF$ , es el resultado de la suma de todos los impuestos que los habitantes de un país pagan a su gobierno. Estos impuestos se dividen en directos e indirectos.

Los **impuestos directos** son aquellos que se aplican sobre el producto del trabajo y sobre las utilidades de las empresas, y recaen directamente sobre los ingresos de los agentes de la producción.

Los **impuestos indirectos** son aquellos que se aplican en las transacciones comerciales; cuando acudimos a comprar un bien o servicio pagamos, además del precio del producto un impuesto adicional, por ejemplo, el Impuesto del Valor Agregado (IVA).

Los impuestos directos se aplican con una tabla de imposición de acuerdo al ingreso de los trabajadores y los propietarios. El impuesto indirecto generalmente es una tasa generalizada. Ambos impuestos varían según los países y el tiempo.

En todas las economías existe un conjunto diferenciado de tasas impositivas, por lo que para simplificar nuestro estudio supondremos una tasa impositiva promedio que representaremos con la letra  $t$  para todas las economías. Esto nos permite definir los ingresos gubernamentales como:

$$RF = (t) Y$$

El ingreso o recaudación del gobierno,  $RF$ , es igual a la tasa impositiva promedio ( $t$ ) por el nivel del producto nacional. En adelante, cuando nos refiramos a la tasa impositiva lo haremos considerando la tasa promedio  $t$ .

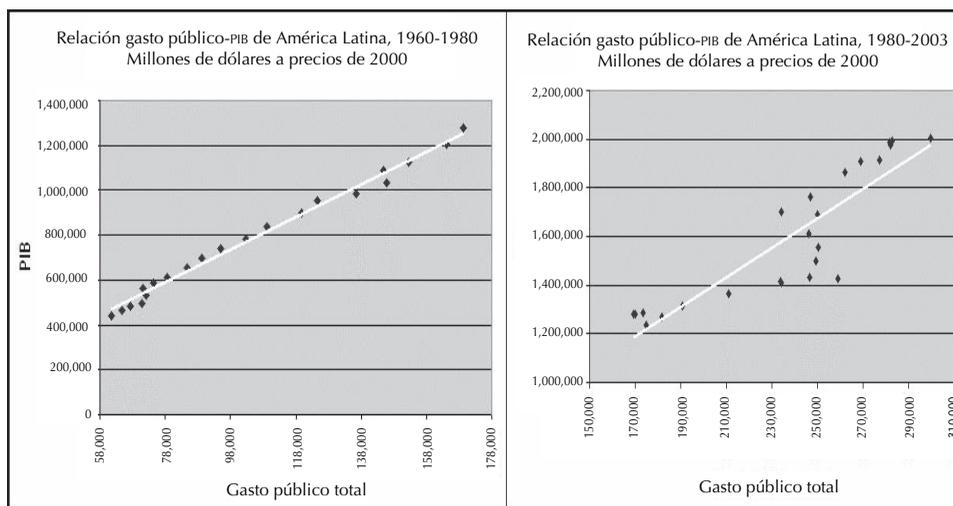
En las gráficas de la figura 5.16 mostramos la relación entre la evolución del gasto público y el PIB de América Latina. El periodo de análisis se ha dividido en dos partes: en la primera, de 1960 a 1980, la relación es notable, lo que confirma la fuerte relación entre ambas variables. El

segundo periodo, de 1980 a 2003, se relaciona con una política de gasto conservadora, y la reducción del Estado, mostrando también una fuerte relación entre las variables en estudio.

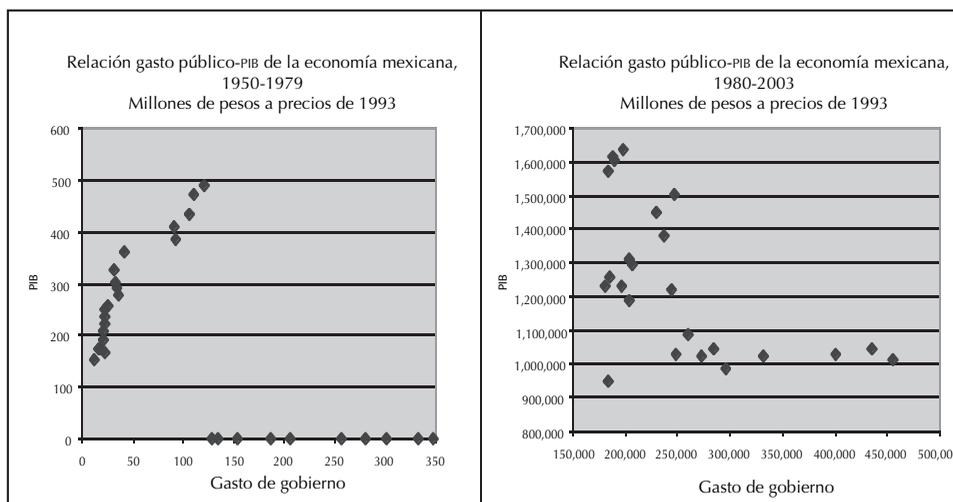
En el caso de la economía mexicana, en el primer periodo la relación es clara, pero en el segundo se volvió confusa y, seguramente, tiene que ver con la política fuertemente restrictiva que ha aplicado el gobierno mexicano. Una hipótesis de trabajo consistiría en que a la inversión privada se le quitó el principal parámetro que le servía de guía para la inversión, y entró en un periodo de desconcierto que le impidió hacer planes de largo plazo. En síntesis, como la inversión privada perdió su principal referencia (el gasto de gobierno) no ha podido construir un proyecto de largo plazo.

FIGURA 5.16

### La relación PIB-Gasto público



Fuente: Banco Mundial, Indicadores de desarrollo económico 2005.



Fuente: INEGI, Sistema de cuentas nacionales.

## Análisis de conjunto

Hasta el momento hemos visto la identidad del ingreso nacional ( $Y$ ) y dos relaciones económicas o funciones de comportamiento: la función del consumo y la función de inversión. Así, como una relación de igualdad entre el ingreso del sector público y el gasto del mismo, tenemos que:

$$\begin{aligned} Y &\equiv C + I + G + X - M \\ C &= a + cYd \\ I &= I_0 - i(r) + g(G) + nY^e \\ G &= RF \end{aligned}$$

En la ecuación del consumo hay un término que no hemos definido. El ingreso nacional disponible  $Yd$ , el cual se define como el ingreso del consumidor después de pagar impuestos.

Las decisiones de consumir en una economía sin gobierno dependen de su relación con el ingreso total, por lo que la función de consumo sería:  $C = a + cY$ . Ahora bien, cuando consideramos al gobierno y que éste debe recaudar ingresos, y consideramos también que el consumidor tiene que pagar impuestos por su ingreso y por sus compras, veremos que sus planes de consumo los hará con base en el ingreso que le queda después de pagar dichos impuestos: a este ingreso le llamaremos ingreso disponible.

El ingreso disponible ( $Yd$ ) es igual al ingreso total menos el pago de impuestos, el cual resulta de multiplicar la tasa impositiva por el ingreso,  $Y$ . La ecuación del ingreso disponible es:

$$\begin{aligned} Yd &= Y - tY, && \text{factorizando:} \\ Yd &= Y(1 - t) \end{aligned}$$

Sustituyendo en la función del consumo

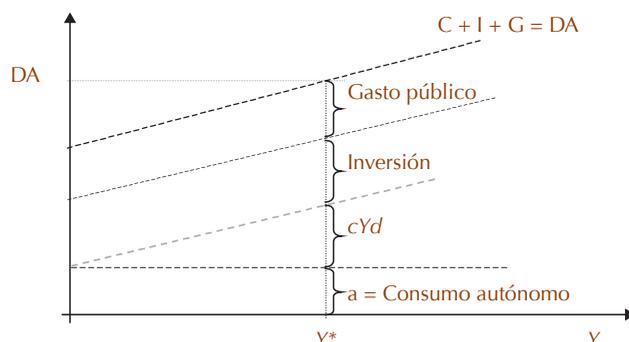
$$\begin{aligned} C &= a + c(1 - t)Y && \text{o simplemente:} \\ C &= a + cYd \end{aligned}$$

Si sustituimos la ecuación de consumo e inversión en la identidad del ingreso nacional tendremos un modelo sencillo que recoge las características generales que hemos señalado para las economías de América Latina y el Caribe:

$$\begin{aligned} DA &= C + I + G \\ Y &= DA = a + cYd + I_0 - i(r) + g(G) + nY^e \end{aligned}$$

Del lado derecho de la ecuación anterior se encuentra la demanda agregada, del lado izquierdo la oferta. Con esta información tenemos la demanda agregada en una economía, la cual depende del consumo agregado, de la inversión y del gasto público. Esta adición de los componentes de la demanda agregada los podemos presentar gráficamente de la siguiente forma:

FIGURA 5.17

**Demanda agregada por sus componentes**

Esta gráfica presenta claramente las relaciones que hemos estudiado hasta el momento. La demanda agregada está formada en primer lugar por el consumo, el cual está compuesto de dos términos, el consumo autónomo  $a$  más el consumo que depende del ingreso  $cYd$ , por lo que posee una pendiente positiva mostrando que, conforme el ingreso  $Y$  aumenta, también lo hace el consumo.

Un segundo componente es la inversión ( $I$ ). Como ésta no está en relación del ingreso en el periodo de estudio, entonces se añade como una constante. Finalmente, tenemos el gasto del sector público, que aunque su ingreso está relacionado con el ingreso del periodo, hemos supuesto que la realización del gasto depende de las decisiones políticas del sector público, por tanto, también entra como una constante. La suma de los diferentes componentes es, por ello, la demanda agregada de la economía de un país:  $DA = C + I + G$ . (Esto es cierto si suponemos que no hay sector externo, el cual incorporaremos en breve a nuestro análisis.)

Es interesante e ilustrativo ver cómo estas relaciones se pueden constatar con la información de las cuentas nacionales que obtenemos de cada uno de los países, y del conjunto de América Latina y el Caribe. Vea las figuras 5.18 y 5.19.

**El ingreso de equilibrio**

Para conocer el ingreso de equilibrio necesitamos en primer lugar recordar nuestra ecuación de la demanda:

$$Y = DA = a + cYd + I_0 - i(r) + g(G) + nY^e$$

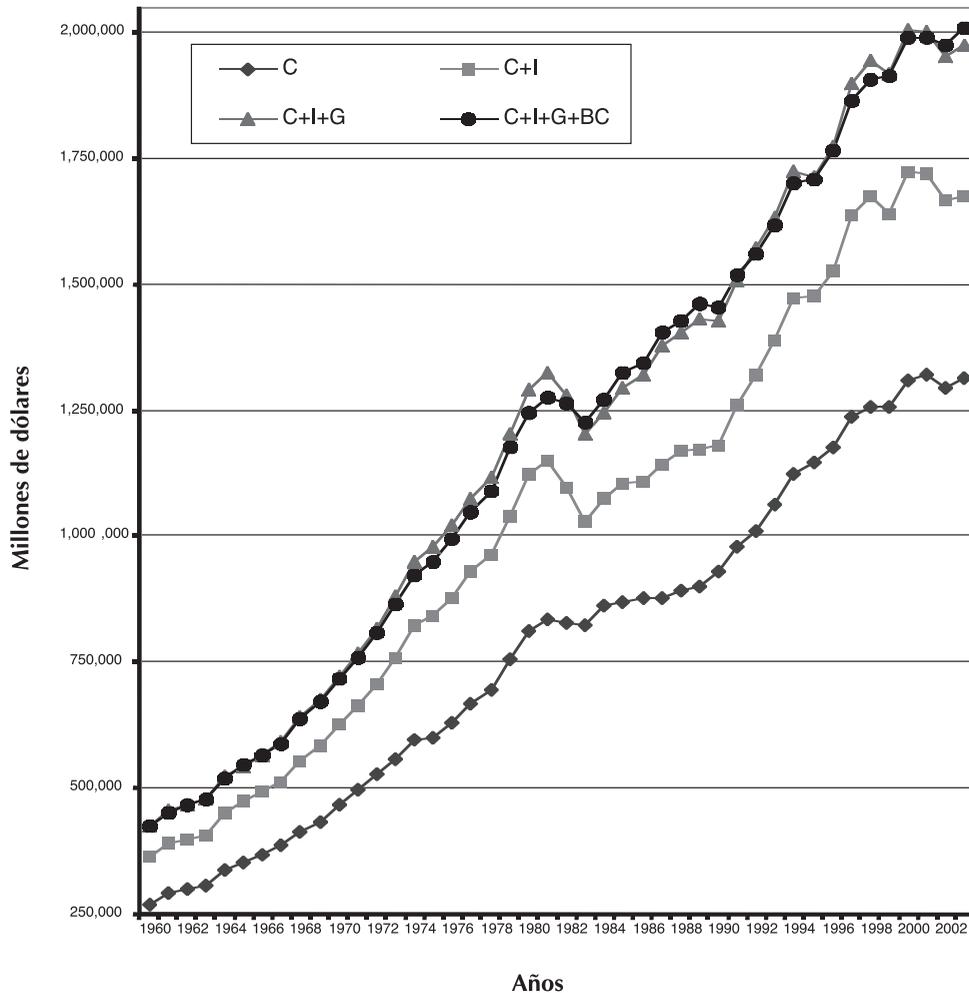
Que podemos reescribir como

$$Y = DA = a + c(1 - t)Y + I_0 - i(r) + g(G) + nY^e$$

Como se puede dar cuenta, del lado de la demanda contamos con el ingreso. Esto tiene un significado especial en economía. Suponga que el ingreso aumenta, por lo que el efecto inme-

FIGURA 5.18

**Evolución de la demanda agregada y sus componentes  
América Latina 1960-2003**  
Millones de dólares a precios de 2000



Fuente: Banco Mundial, Indicadores de desarrollo, 2005.

diato es un aumento en el consumo agregado, con lo cual da lugar a otro incremento en el ingreso y así sucesivamente; esto da lugar a lo que conocemos como el efecto multiplicador.

Supongamos que el gasto público aumenta en una magnitud dada, digamos \$100 millones, entonces debemos preguntarnos: ¿En que magnitud aumenta el ingreso? Si no consideramos el efecto multiplicador, el ingreso aumentaría en \$100 millones, pero gracias a dicho efecto el ingreso aumenta en varias veces el incremento el gasto público. Veamos esto de forma más detenida:

FIGURA 5.19

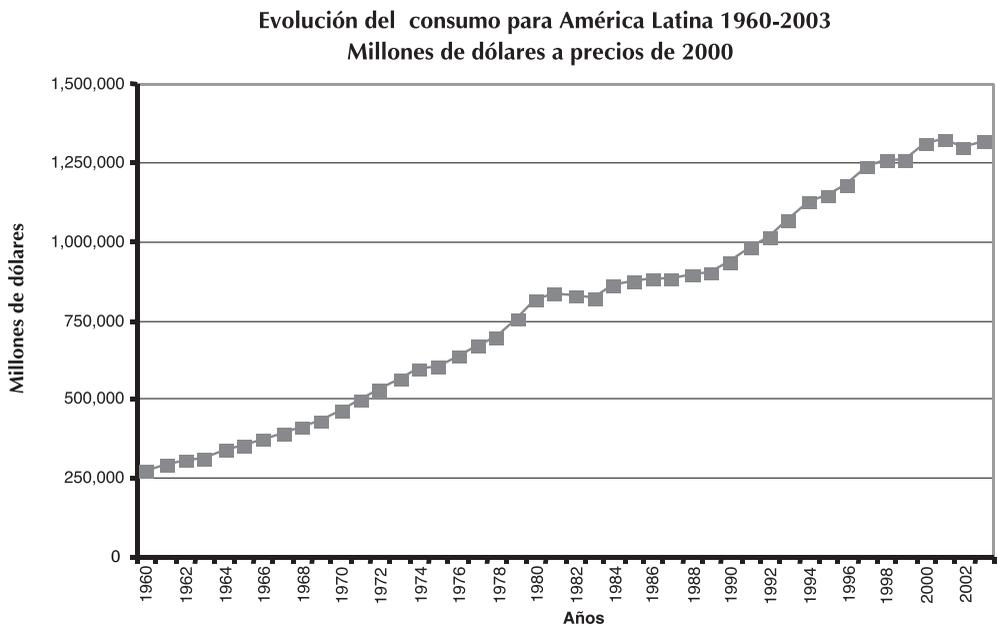
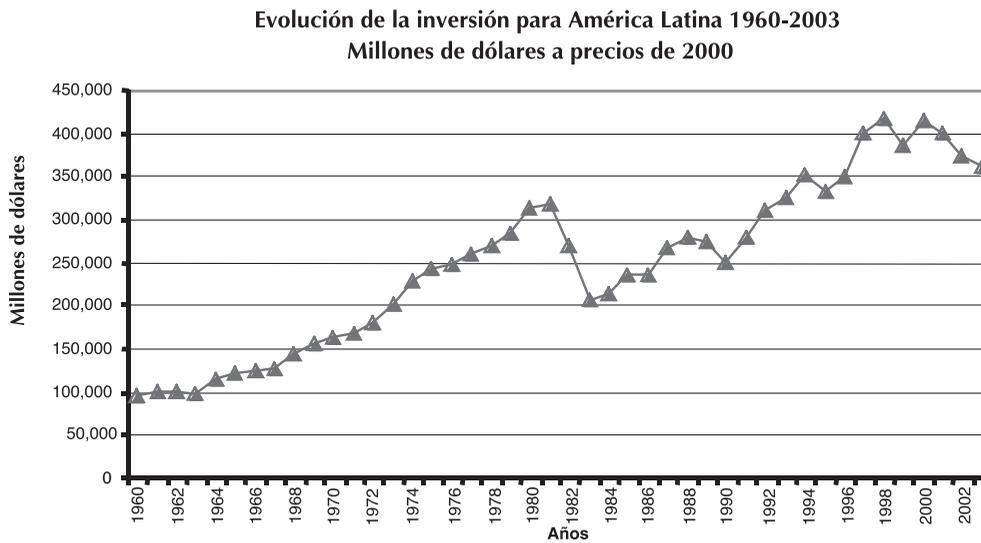
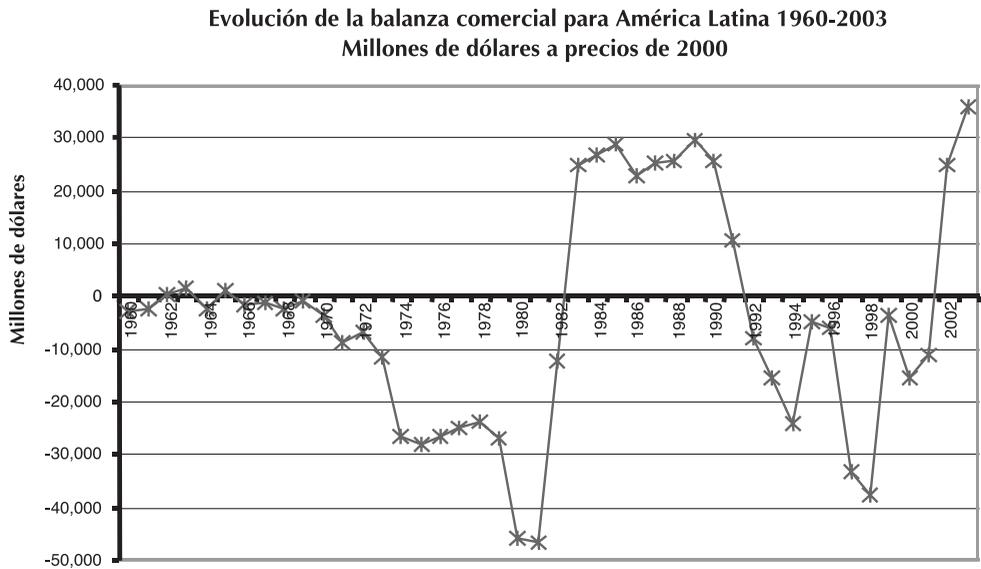


FIGURA 5.19 (continuación)



El multiplicador, tal y como su nombre lo indica, multiplica o incrementa el valor del nivel de producto de equilibrio que resulta del incremento de alguno de los componentes de la demanda efectiva.

La forma de calcular el multiplicador es muy sencilla. Suponga una economía cerrada donde la identidad del ingreso sea:

$$Y = a + cY + I_o - i(r)$$

Debido a que el ingreso se encuentra en ambas partes de la ecuación necesitamos despejarlo para conocer el efecto que en él tiene el incremento de algunos de los componentes de la demanda, por ejemplo, el gasto de inversión. Este ejercicio nos conduce a

$Y - cY = a + I_o - i(r)$ , factorizando  $Y$ , y despejando llegamos a:

$$Y^* = (1 / (1 - c)) * (a + I_o - i(r))$$

El multiplicador de esta economía es:  $1 / (1 - c)$ , a este resultado se le conoce como el multiplicador de una economía cerrada.

¿Cuál sería el multiplicador de una economía que considerara el gobierno? Compruebe que el multiplicador de una economía con gobierno es:

$$1 / 1 - c(1 - t)$$

Ahora suponga los siguientes datos

$$c = 0.8$$

$$t = 0.2$$

al calcular el multiplicador obtenemos:

$$\frac{1}{1 - 0.8(1 - 0.2)} = 2.77$$

Esto quiere decir que si el gasto de gobierno aumenta en \$100 millones, gracias al multiplicador el nivel del ingreso aumentará en  $(\$100 \text{ millones} * 2.77) = \$277 \text{ millones}$ .

Por tanto, el efecto multiplicador se define como el resultado del efecto de expansión entre la demanda y la oferta, que resulta del crecimiento de alguno de los componentes de la demanda efectiva.

Siguiendo el mismo procedimiento algebraico llegamos al producto de equilibrio del modelo que estamos construyendo, el cual es:

$$Y^* = (1 / 1 - c(1 - t)) (a + I_o - i(r) + g(G) + nY^e)$$

El producto de equilibrio se compone de dos partes: el multiplicador de una economía con gobierno y el conjunto de las otras variables y constantes que determinan la demanda agregada.

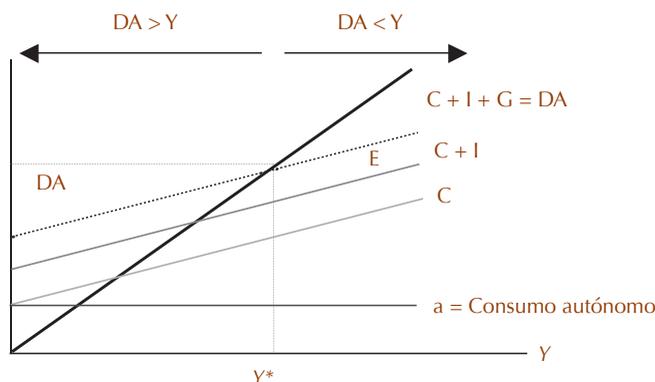
Si el efecto proviene del crecimiento de la inversión, éste provocará un crecimiento mayor, por lo que se dice que existe un círculo virtuoso de crecimiento, gracias al efecto multiplicador. Sin embargo, también se puede generar un efecto contrario: si la inversión baja, el multiplicador

también difundirá el efecto hacia la baja, más que proporcionalmente, reduciéndose la actividad productiva de esa economía.

El producto de equilibrio para una economía se puede representar gráficamente con el auxilio de un gráfico de 45° y la curva de la  $DA$  como vemos a continuación.

FIGURA 5.20

**Producto de equilibrio**



El producto de equilibrio se expresa conceptualmente como el punto  $E$ , donde la producción total es igual a la demanda agregada ( $C+I+G$ ), y corresponde a la intersección de la línea de 45° y la curva de demanda agregada.

**Balanza comercial, BC**

La balanza comercial es el resultado de la diferencia de los ingresos de las exportaciones ( $X$ ) y de las importaciones ( $M$ ). Para esta introducción no vamos a desarrollar una mayor explicación, basta con saber que el saldo de la balanza comercial puede ser positivo si las exportaciones son superiores a las importaciones; está en equilibrio si exportaciones e importaciones son iguales; y hay un déficit si el pago por importaciones supera el ingreso por exportaciones.

Es también conveniente afirmar la noción general de que las exportaciones dependen en gran magnitud de la evolución de la economía mundial. En el caso de las economías latinoamericanas, al ser actualmente socias comerciales con Estados Unidos y al estar concentradas nuestras exportaciones e importaciones en ese país es comprensible que la marcha de su economía afecte la evolución de la economías nacionales por el efecto que tienen los flujos comerciales.

La ecuación de la balanza comercial con la que vamos a trabajar en este ejemplo es la siguiente:

$$BC = X - M$$

Debemos decir que las exportaciones son una función positiva del ingreso del resto del mundo ( $Y^m$ ), y del tipo de cambio ( $TC$ ). Si la economía mundial se expande, las exportaciones aumentarán, si el tipo de cambio se devalúa también las exportaciones aumentarán, pues abaratan los productos en el mercado mundial.

En relación con las importaciones, éstas dependen de la demanda interna y, por tanto, del ingreso local; si aumenta el PIB local aumentarán las importaciones. En cambio, si el tipo de cambio se devalúa, las importaciones se encarecen y se reducen. Estas relaciones las podemos expresar en las siguientes ecuaciones:

$$\begin{aligned} X &= x Y^m + e TC \\ M &= m Y - n TC \end{aligned}$$

El modelo general de la economía que hemos construido es finalmente:

$$Y = DA = a + cYd + I_o - i(r) + g(G) + nY^e + xY^m + eTC - mY - nTC$$

Le invitamos a calcular el multiplicador para esta economía, y a evaluar los efectos en el ingreso de equilibrio de cualquiera de las variables aquí incorporadas.

## Resumen

En este capítulo hemos visto que la macroeconomía es una parte de la ciencia económica que estudia y analiza el comportamiento de una economía a través de sus grandes agregados económicos. El análisis macroeconómico se puede realizar por el estudio de la oferta agregada y por el de la demanda agregada. La acción conjunta de estas fuerzas determina un sistema nacional que define el nivel y la tasa de crecimiento del PIB y de los precios nacionales. Así, producto y precios son los dos indicadores macroeconómicos que revelan el estado de salud de una economía, en tanto el producto por habitante nos aproxima al nivel de bienestar de sus habitantes.

Un análisis de la economía a través de la demanda agregada nos permite construir un sistema global que explica la dinámica del PIB de una economía. En esta dirección hemos construido un modelo macroeconómico estilizado que explica, en una primera aproximación, las características y relaciones agregadas más importantes de las economías de América Latina y el Caribe. En este modelo, el ingreso de la economía depende del efecto multiplicador de la economía, que a su vez depende de la propensión marginal a consumir, de los impuestos, de los factores autónomos del consumo, de la inversión privada, del gasto público, de la economía mundial y del tipo de cambio.

### Conceptos fundamentales

- |                        |                                  |
|------------------------|----------------------------------|
| ■ Agregados económicos | ■ Macroeconomía                  |
| ■ Consumo              | ■ Precios                        |
| ■ Crecimiento          | ■ Producto interno bruto         |
| ■ Deflactor            | ■ Producto interno bruto nominal |
| ■ Exportación          | ■ Producto interno bruto real    |
| ■ Gasto público        | ■ Producto nacional neto         |
| ■ Importación          | ■ Producto <i>per cápita</i>     |
| ■ Inversión            |                                  |

## PREGUNTAS DE REPASO

1. Defina el PIB nominal.
2. Defina el PIB real.
3. ¿Qué es la inflación?
4. ¿Qué significa y para qué sirve la operación de deflactar?
5. Explique cuál es la importancia del producto por habitante.
6. Investigue la serie del PIB trimestral, deflacte los datos y elabore una gráfica de su evolución.
7. Trate de dar una interpretación de los datos y de la gráfica anterior.
8. ¿Cómo se construye el índice de precios implícito?
9. Explique por qué se dice que una devaluación mejora la balanza comercial.
10. ¿Por qué se dice que el gasto público es muy importante para la marcha de las economías latinoamericanas?

## ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Calculen el producto de equilibrio correspondiente a la ecuación final de este capítulo y realicen las siguientes actividades de investigación, análisis y debate.
2. Construyan series de datos, cuya frecuencia sea trimestral de 1994 a 2003, para las siguientes variables: PIB nominal (a precios corrientes), deflactor del PIB (Índice de precios implícitos), Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), gasto público nominal, ingreso público nominal, exportaciones e importaciones.<sup>1</sup>
3. Con estos datos calculen por trimestre lo siguiente:
  - A)
    - El PIB real
    - La tasa de crecimiento del PIB real
    - La tasa de inflación
    - El ingreso público real
    - El gasto público real
    - El balance presupuestal, indicando si existe déficit o superávit presupuestal por trimestre
    - La tasa de crecimiento del ingreso público real
    - La tasa de crecimiento del gasto público real
    - El balance comercial indicando si existe déficit o superávit comercial por trimestre
    - La tasa de crecimiento de las exportaciones
    - La tasa de crecimiento de las importaciones
  - B)
    - Grafiquen los datos del PIB real
    - En el eje horizontal se expresa el tiempo (los trimestres) y en el eje vertical se expresa el PIB real. Una vez que tengan la gráfica, Excel tiene la opción de marcar la línea de tendencia a largo plazo del PIB real (el PIB potencial); para ello posiciónense con el ratón sobre la línea que representa el PIB real (en la gráfica) y presionen el botón derecho. Entonces, aparecerá un menú de opciones, elijan "Add Trendline", luego seleccionen "Linear" y entren.
4. Grafiquen la tasa de crecimiento del PIB real, la tasa de desempleo abierto y la tasa de inflación.
  - En el eje horizontal se expresa el tiempo (los trimestres) y en el eje vertical se expresan las variables a graficar.
  - Expliquen cómo se comportan cada una de estas variables, y qué relación encuentran entre ellas.

<sup>1</sup> El autor quiere dejar patente su agradecimiento a la maestra Cely C. Ronquillo y a la maestra Silvia Hernández, de la UACJ por haber sugerido estos interesantes y didácticos ejercicios para los alumnos.

5. Grafiquen la tasa de crecimiento del PIB real, la tasa de crecimiento del ingreso público real y la tasa de crecimiento del gasto público real.  
En el eje horizontal se expresa el tiempo (los trimestres) y en el eje vertical se expresan las variables a graficar.  
Expliquen cómo se comportan cada una de estas variables, y qué relación encuentran entre ellas.
6. Grafiquen la tasa de crecimiento del PIB real, la tasa de crecimiento de las exportaciones y la tasa de crecimiento de las importaciones.  
En el eje horizontal se expresa el tiempo (los trimestres) y en el eje vertical se expresan las variables a graficar.  
Expliquen cómo se comportan cada una de estas variables, y qué relación encuentran entre ellas.
7. Grafiquen el comportamiento del desempleo desde 1980 a la fecha.
8. Con la tasa de crecimiento del PIB real comparen ésta con cualquier país que ustedes elijan.
9. Observen que en el primer grupo de incisos (PUNTO A), se trata de la construcción de la tabla y los cálculos que se deben realizar. Pero, en el segundo grupo de incisos (PUNTO B), se trata de hacer cuatro gráficas y además hay que *explicar* cada una de ellas. ¿A qué conclusión llegarían ante el análisis que han hecho sobre la economía latinoamericana?

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue el producto interno bruto de tres economías de América Latina y calcule sus tasas de crecimiento anual.
2. Investigue la evolución de la inflación en esas economías y analícelas.
3. Obtenga el último balance anual de las economías de América Latina de la CEPAL y, utilizando la información de América Latina que tiene en este capítulo y la que obtuvo en los dos puntos anteriores, realice un análisis comparativo, discuta y evalúe las conclusiones de la CEPAL.

# La economía de América Latina<sup>1</sup>

## Los retos económicos de América Latina I

Para los economistas neoclásicos la historia no tiene importancia. Sin embargo, trataremos de demostrar que, en una perspectiva diferente y desde una visión latinoamericana, la historia es una fuente de conocimientos, de preguntas no resueltas y de nuevos retos para la teoría económica que le da sentido a la profesión del economista.

Veremos que los modelos de crecimiento por los que ha atravesado América Latina (AL), nos ofrecen lecciones valiosas en muchos sentidos en particular; nos permiten hacer un análisis de las regularidades y las características económicas estructurales que requieren nuevas propuestas que, seguramente, habrán de elaborar los jóvenes economistas.

La historia nos permite considerar un conjunto de problemas estructurales de carácter económico de la región que no han sido superados, algunos ancestrales y otros nuevos, y que vuelven a revelarse de una u otra forma, con mayor o menor intensidad. Estos problemas son los grandes desafíos para las economías latinoamericanas y para el pensamiento de nuestra región. Entre estos problemas destacan la pobreza, la desigualdad de la distribución en el ingreso, el desempleo, la falta de crecimiento sostenido con equidad y bienestar social, la dependencia financiera, tecnológica, científica y, en general, económica.

Para éste y los siguientes dos capítulos queremos proponerle que se formule y conteste una pregunta: ¿Cuáles serían, desde la perspectiva de un joven economista latinoamericano, los grandes problemas y desafíos económicos en América Latina y el Caribe y cuál el objetivo de una ciencia como la economía?

**Objetivos:** Conocer, comprender y definir:

- Las características más importantes de la economía colonial
- Las características más importantes de la economía mercantil-liberal
- Las características de la economía en el modelo de industrialización liderada por el Estado, o modelo de sustitución de importaciones
- Las características económicas más importantes del modelo “del cambio estructural”
- Los retos más importantes de las economías de América Latina

---

<sup>1</sup> Quiero agradecer los valiosos comentarios que realizó a este capítulo el profesor Armando Kuri, especialista en economía de América Latina y el Caribe.

## Introducción

En el presente capítulo analizaremos la evolución histórica de las economías de América Latina durante los últimos cinco siglos hasta llegar al modelo de sustitución de importaciones. Buscamos tipificar los patrones de funcionamiento de su estructura económica y los cambios que ha experimentado a lo largo de los últimos quinientos años.

La historia económica de América Latina y el Caribe muestra que estos países han transitado por cinco grandes etapas: (1) la Colonia, (2) el periodo de movimientos de independencia, (3) la formación de los Estados nacionales y el modelo liberal, (4) el periodo posrevolucionario o modelo de industrialización por sustitución de importaciones (más recientemente conceptualizado como modelo de crecimiento liderado por el Estado), y (5) la etapa actual o modelo neoliberal caracterizado por políticas de ajuste, reformas estructurales y liberalización del comercio exterior.

En este capítulo estudiaremos las características de dos grandes épocas por las que han pasado las economías latinoamericanas: en primer lugar, el periodo del dominio del mercantilismo que para algunos países, como México y Perú por su carácter de imperio pre-colonial y por el desarrollo en sus estructuras económicas y sociales, así como por sus riquezas mineras, tomaría la forma de una relación colonial (siglos XVI, XVII y XVIII). En segundo lugar, el surgimiento y desarrollo del capitalismo como forma política, social y económica dominante hasta el modelo de sustitución de importaciones.

Se analiza el primer periodo que será dominado por el modelo mercantilista o época colonial. Posteriormente estudiaremos el periodo de los movimientos de independencia, los cuales marcarán el proceso de transición desde la forma de organización económica, social y política precapitalista, hasta el sistema capitalista en AL. En una primera aproximación, se puede dividir la era del capitalismo en AL en los siguientes periodos: (a) La transición o surgimiento de las estructuras económicas, sociales y políticas del capitalismo, la cual se caracteriza por los movimientos de independencia y la organización de los Estados nacionales, y lo que se ha llamado la época de liberalismo; (b) auge y crisis del capitalismo en el nuevo centro económico mundial (Estados Unidos), y que en AL se acompaña del modelo de crecimiento hacia fuera; (c) un nuevo patrón de crecimiento en la economía de EU, mientras que en AL se da el modelo de sustitución de importaciones; y (d) finalmente, la crisis del modelo de sustitución de importaciones y las políticas de ajuste estructural o dominio del neoliberalismo.

La división en periodos que hemos realizado tiene como objeto dar un panorama general de la historia económica de AL, en gran parte con fines didácticos, por lo que se pasan por alto una gran cantidad de hechos económicos; pero, a cambio, podemos centrar nuestra atención en los procesos económicos más importantes, que deseamos sean reflexionados y comprendidos como los grandes desafíos de AL. Existen numerosos trabajos de economistas e historiadores sobre el tema, pero nosotros hemos elegido para auxiliarnos en este proyecto la división en periodos correspondiente a la relación entre centro y periferia que desarrollaron Sunkel y Paz, y que reproducimos en la tabla 6.1.

## El mercantilismo o economía colonial (siglos XVI, XVII y XVIII)

### *Antecedentes y contexto económico mundial de este modelo*

Desde el descubrimiento de América y durante el siglo XVI en América Latina y el Caribe tuvo lugar toda una época de conquistas que dio inicio a un periodo de dominación colonial de, por lo menos, trescientos años.

TABLA 6.1

**Relaciones entre centro y periferia**

Evolución de la periferia	Periodo	Evolución del centro	Potencia dominante	Sistema de relaciones centro-periferia
Conquista e institucionalización (1500-1570) Apogeo (1570-1650) Crisis y cambios (1650-1750)	Mercantilista (1500-1750)	Capitalismo comercial	España Portugal Holanda	Mercantilismo colonial
Antecedentes independencia (1750-1820) Institucionalización estados nacionales (1820-1870)		Bases revolución industrial (1750-1850)	Inglaterra	Liberalismo
Apogeo (modelo de desarrollo hacia afuera o modelo primario-exportador) (1870-1913)	Liberal (1750-1950)	Apogeo revolución industrial (1850-1913)	Inglaterra Estados Unidos Europa (Alemania Francia, Bélgica, Holanda)	Apogeo del liberalismo (Surgimiento y desarrollo del imperialismo)
Industrialización por sustitución de importaciones (1913-1950)	Keynesianismo (1930-1960)	Capitalismo maduro (1913-1950)	Estados Unidos	Hegemonía económica y militar de EU
Crisis, modelo de industrialización por sustitución de importaciones	(1970-1980)	Auge neocapitalismo	Estados Unidos	Neocapitalismo
Modelo de ajuste, estabilización y reformas estructurales	Neoliberalismo (1980-2005)	Neocapitalismo en la era de la globalización	Estados Unidos, Europa y Asia	Globalización

Fuente: Propia a partir de Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Ed. Siglo XXI, p. 273.

Las economías en AL previas a la conquista eran de tres tipos:

- a) Las economías con agricultura excedentaria con una organización social compleja.
- b) Las de subsistencia, de carácter tribal y con una organización social simple.
- c) Las zonas abundantes en recursos naturales pero casi vacías de población.

Las primeras economías estaban concentradas alrededor del imperio azteca, que cubrían parte del México actual y de Centroamérica, y el imperio inca que abarcaba desde Colombia hasta el Valle Central chileno, incluyendo Ecuador, Perú, Bolivia y el norte de Argentina. La base de su economía era la agricultura excedentaria que suponía cierto nivel de desarrollo tecnológico, como el uso del riego y de algunos instrumentos agrícolas, así como de una estructura social con cierta organización e instituciones que hacían funcionar el sistema. Esta estructura de economías determinaría la configuración geográfica de la economía colonial.

La conquista mostró claramente tres objetivos:

1. El establecimiento de colonias en el Nuevo Mundo como fuente de riqueza para las naciones colonizadoras representadas por las Coronas de España y Portugal, lo que dio lugar al saqueo de oro, plata y metales preciosos.
2. La búsqueda de nuevas rutas comerciales para Asia.
3. La conversión de los nativos del Nuevo Mundo a la religión cristiana.

Tan pronto como los conquistadores triunfaron, se procedió a construir la estructura económica y religiosa que caracterizaría a los tres siglos de la Colonia. Donde fue posible, los conquistadores modificaron o adaptaron las estructuras sociales, políticas y económicas de las sociedades indígenas; por ejemplo, aprovecharon el sistema preexistente de tributación del sistema económico indígena conservándolo y le agregaron el control de la nueva estructura burocrática para consolidar y administrar la riqueza generada en las colonias, con lo que se garantizaba un flujo de riqueza hacia las Coronas de España y Portugal. Al mismo tiempo se imponía la religión católica a las creencias religiosas nativas, la cual, después de varias generaciones, se convertiría en la religión dominante en AL.

## ***Formas de organizar la producción***

Las características económicas de la forma de organizar la producción en la época colonial se crearon posteriormente a la conquista, durante los siglos XVI y XVII. Estas formas de producción se caracterizaron por la producción minero-mercantil y la agrícola. La unidad económica dominante fue la hacienda y se creó una estructura económica administrativa para establecer una relación comercial de carácter monopólico con España y Portugal.

La economía indígena que predominaba antes de la conquista fue sustituida por nuevas formas de producción, dominadas por la creación de grandes haciendas. Al principio de la colonia, la actividad más rentable fue la minería de metales preciosos, principalmente oro y plata, y más tarde el cultivo de productos de exportación como azúcar, hule, cacao, café y la minería de metales industriales.

Las haciendas fueron la forma dominante de organizar la producción, y su existencia se extendió hasta las primeras décadas del siglo XX. La hacienda se organizó a partir de la propiedad de la tierra, por lo que poseía grandes latifundios o extensiones de tierra que eran trabajadas por los peones. El producto obtenido era propiedad del hacendado el cual lo distribuía entre los peones, la Iglesia y el Estado.

La producción de la hacienda era variada pues se buscaba cubrir las necesidades primordiales de consumo con la producción interna y así evitar acudir al mercado externo. De esta manera se

incrementaba el excedente del hacendado quien podría ocupar esos recursos para la importación de productos suntuarios traídos de Europa.

La hacienda desarrolló para su funcionamiento lo que se llamó peonaje, o sistema de peones acasillados, que consistió en una fuerza de trabajo estable, libre de obligaciones comunales y adscrita a las actividades de la misma hacienda. El peonaje era un sistema de atracción, mantenimiento y reposición de trabajadores, que funcionaba por un sistema de endeudamiento que obligaba a los peones y a sus descendientes a vivir, trabajar y consumir dentro de la misma hacienda.

Para garantizar la producción y explotación de la minería y la agricultura se crearon instituciones tales como la encomienda, la mita<sup>2</sup>, los repartimientos y mercedes de tierras y las reducciones a pueblos. Todas estas instituciones fueron creadas para otorgar al encomendero y a otros agentes productivos el acceso a los recursos naturales y a la fuerza de trabajo; de esta manera la Corona creaba las condiciones institucionales para asegurarse por derecho una parte de la generación de la riqueza creada en las colonias.

## ***El mercado***

Las colonias estaban organizadas de forma que existían centros ubicados en la ciudad de México y en Lima, a través de los que fluía gran parte del comercio que tenía lugar entre las colonias y los centros, por lo que estas ciudades se convirtieron también en los principales centros comerciales de la colonia.

Las clases sociales que se agrupaban en la encomienda, la burocracia política y militar, los grupos religiosos, y los comerciantes, a que dio lugar el sistema colonial se expresaron a través de una demanda de bienes de consumo con cierta diversidad. Las clases altas españolas trasladaron sus hábitos de consumo a los centros coloniales, con lo que desarrollaron algunas actividades en talleres de artesanías simples, mientras que otra parte de su demanda era satisfecha con las importaciones traídas desde la metrópoli.

En general, el mercado interno con una dimensión nacional no se desarrolló debido a que el sistema de producción descansaba en las haciendas y latifundios donde existía un sistema de autoconsumo. El sistema colonial estaba organizado, no en torno al mercado pues éste no se había desarrollado, sino en la producción y explotación de los recursos naturales, mineros y agrícolas para trasladarlos a la metrópoli. El sistema comercial estaba organizado para acaparar no sólo la producción de metales preciosos producidos en las minas de las colonias, sino también cualquier forma de excedente.

## ***Las instituciones***

La Corona, a través de los conquistadores y posteriormente de los colonizadores, desarrolló una serie de instituciones para participar directa o indirectamente de la creación de la riqueza en las colonias. Dentro de éstas la principal institución fue la hacienda como el espacio de organización de la creación y distribución de la riqueza que dominó hasta principios del siglo xx.

La Corona participó de forma directa en la extracción de metales preciosos, y en forma indirecta a través de tributos (entre otros el quinto real); creó, además, impuestos aduaneros al comercio interior. Se llegó al extremo de prohibir el comercio entre colonias con el objeto de monopolizar el incipiente mercado que se estaba desarrollando entre ellas. En esa dirección se creó

---

<sup>2</sup> Trabajo forzoso a que estaban obligados los indígenas durante la dominación española, principalmente en Chile y Perú.

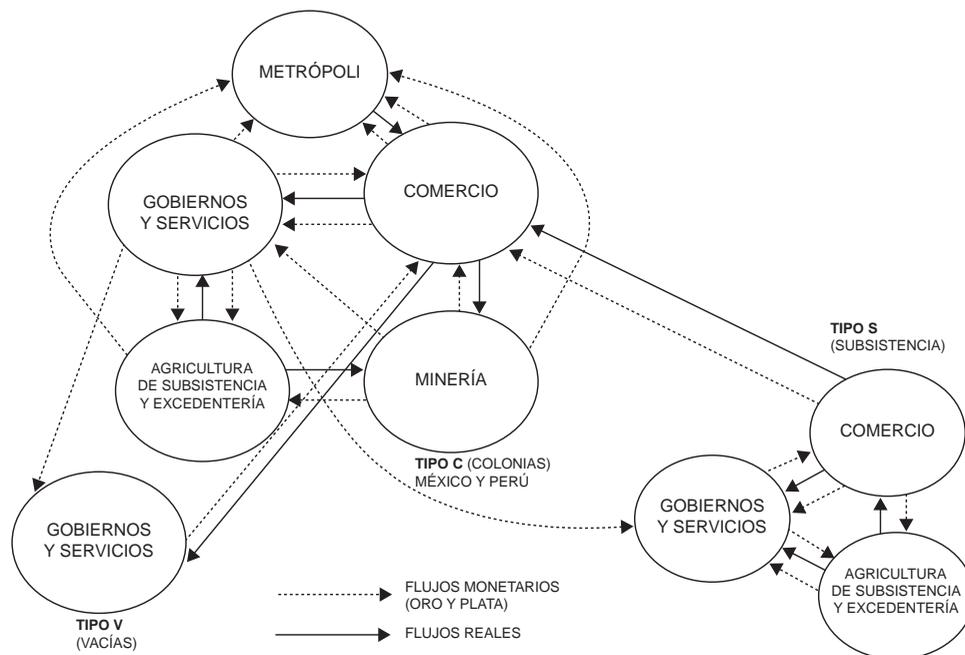
la Casa de Contratación, que autorizaba el comercio a ciertas empresas a través del uso exclusivo de puertos privilegiados, sistemas de flotas, galeones y ferias.

Las principales instituciones que regulaban la vida de la colonia eran el Estado y la Iglesia. El Estado presentaba una estructura jerárquica formada por la relación entre monarca- virrey- gobernador y su función principal era preservar la estructura económica que garantizara un flujo constante de riqueza a la Corona. En tanto la Iglesia tenía la función evangelizadora y además ideológica, con el fin de justificar y legitimar al imperio y el ejercicio del dominio de España sobre América.

Este modelo económico de funcionamiento de la Colonia se representa en la figura 6.1 sobre el periodo mercantilista: Flujos reales y monetarios entre el centro y la periferia colonial.

FIGURA 6.1

### El periodo mercantilista Flujos reales y monetarios entre centro y periferia colonial



Fuente: Sunkel Osvaldo y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Ed. Siglo XXI, p. 283.

En este esquema se representan los tres tipos de economías, el tipo C incluye a las economías coloniales o núcleos centrales de la sociedad colonial (México y Perú). La Corona se aseguró de tener la participación en diferentes actividades de producción y comercio en las colonias, y en particular en el sector más estratégico e importante, que fue el de la minería. La producción de oro y plata significaba un flujo monetario correspondiente al “quinto real” que se pagaba al gobierno y se enviaba a la metrópoli. Por su parte, el sector agrícola también contribuyó con sus tributos al mantenimiento del gobierno y al envío de remesas a la metrópoli. A estas economías se les ha considerado como “dos subsistemas coloniales” debido a

que dependían de la metrópoli, pero de ellos a su vez dependían las áreas que se llamaron de subsistencia y vacías.

### ***Distribución de la riqueza (o del ingreso)***

Los dos sectores generadores de riqueza más importantes fueron la minería y la agricultura. La riqueza creada en las colonias se dividía en el pago de salarios e insumos y en el excedente. En la hacienda el responsable de la distribución y de las formas de pago era el hacendado; a los peones se les pagaba en general un salario en especie, básicamente productos naturales. El excedente (que consistía en la diferencia entre el ingreso y los pagos de salarios e insumos) se utilizaba para pagar impuestos, gastos de consumo de los propietarios, impuestos para el Estado, inversiones, atesoramiento y remesas para la metrópoli. La existencia de abundantes recursos mineros permitió, mientras duraron, la reproducción de esta estructura de producción y distribución del ingreso.

La economía colonial surgió íntegramente de las necesidades de las Coronas española y portuguesa e influyó de forma importante en su auge y decadencia. Por este medio, los metales preciosos que fluían de América Latina estimularon el comercio y, en general, el proceso de acumulación de capital que tuvo lugar en Europa. Seguramente, la transformación del feudalismo al capitalismo no habría sido como ocurrió sin el oro, la plata, los metales preciosos y el comercio de esclavos que estimularon el mercantilismo y la acumulación de capital en Europa.

Tuvo lugar una primera forma de *división, integración y “especialización internacional de la mano de obra (producción y exportación de productos primarios en América Latina que se intercambiaban por bienes manufacturados procedentes de Europa)”*<sup>3</sup>. La fuerza con que AL se integraría al proceso de transformación en Europa (el proceso de cambio del feudalismo al capitalismo) quedaría en buena medida determinada por la celeridad o lentitud en el cambio que sufrirían los centros coloniales. América Latina (que no había sido conquistada por los líderes de la Revolución Industrial, sino por los países menos dinámicos y más apegados a las viejas formas feudales), viviría las consecuencias de esos tres siglos que duró la Colonia.

Si deseáramos buscar los orígenes más antiguos del concepto de dependencia, entendido éste como un conjunto de factores que determinan el ritmo, las características estructurales y los estilos de crecimiento de los países de AL, parecería posible encontrarlos en el periodo colonial. Al menos la relación entre los países colonizadores y los colonizados es la primera forma de dependencia económica que vivió la región. Desde un punto de vista económico, la estructura económica desarrollada en la colonia estaba destinada a “hacer que las colonias fueran rentables para el país conquistador”. La riqueza generada en las colonias se distribuía entre los conquistadores y las Coronas española o portuguesa según fuera el caso.

### ***Consecuencias de la época colonial***

Al consumarse la independencia y la formación de los estados nación, la región ya estaba bien integrada al sistema capitalista, pero para algunos economistas, la consecuencia más importante del largo periodo colonial fue el problema de emprender un crecimiento de tipo capitalista autónomo. Dicho problema consistía en que los países de la región no eran más que un apéndice de los procesos de acumulación en la economía mundial, debido a que carecían de los “suficientes recursos humanos, financieros y tecnológicos para hacer la transición de la condición de subdesarrollo a la de desarrollo”<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Celso Furtado, *La economía latinoamericana, formación histórica y problemas contemporáneos*. Ed. Siglo XXI, México, 1997, p. 93.

<sup>4</sup> C. Furtado, *op. cit.*, p. 94.

## Los movimientos de independencia y la época del liberalismo

El periodo de los movimientos de independencia marcará un movimiento de descontento contra las formas de producción y de dependencia coloniales que entonces imperaban y que daría lugar a algunos cambios incipientes de carácter precapitalista.

En una primera aproximación, podemos dividir la era del capitalismo en AL en los siguientes periodos: (a) La transición o surgimiento de las estructuras económicas, sociales y políticas del capitalismo (que se caracteriza por los movimientos de independencia y la organización de los Estados nacionales), lo que se ha llamado la época del liberalismo, y que transcurre durante todo el siglo XIX; (b) El auge y la crisis del capitalismo en el nuevo centro económico mundial, Estados Unidos, que en AL se acompañan del modelo de crecimiento hacia fuera (finales del siglo XIX); (c) Un nuevo patrón de crecimiento en la economía de EU y en AL con el modelo de sustitución de importaciones; y finalmente (d) La crisis del modelo de sustitución de importaciones y las políticas de ajuste estructural o dominio del neoliberalismo.

Desde finales del siglo XVII hasta mediados del XIX dos procesos importantes van a tener lugar en América Latina: el fin del periodo colonial y la organización e institucionalización de los Estados nacionales (1750-1870).

En el contexto económico mundial, los movimientos de independencia en AL fueron el auge, la expansión y el pleno dominio del sistema capitalista. Se vivía el pleno dominio de la economía inglesa como centro económico mundial, y el decaimiento de la importancia de las economías española y portuguesa, así como el nacimiento y pronto dominio de la doctrina del “libre comercio” que a finales de siglo presenciaría el desarrollo de la economía capitalista más poderosa: Estados Unidos. Para AL estos procesos se convirtieron en una oportunidad para su independencia y en el inicio de una nueva forma de dependencia económica de los nuevos centros hegemónicos.

“No se trata simplemente del reemplazo de una metrópoli por otra; el significado es más profundo. En efecto, con la decadencia española queda superado el mercantilismo como concepción dominante respecto de la forma de organización económica y política de los estados. Con el apogeo de Gran Bretaña se va consolidando decisivamente una nueva ideología de políticas concretas: el liberalismo...”<sup>5</sup> Es en este marco de transición del mercantilismo y de las formas precapitalistas que dominaban en Europa (y en particular en las Coronas de España y Portugal) hacia el desarrollo vigoroso del capitalismo, en donde se debe contextualizar el proceso de transición que experimentó América Latina.

Los movimientos de independencia fueron el resultado de los conflictos de intereses entre los grupos sociales y económicos que se habían consolidado en el interior de las colonias, con las estructuras y representantes de las Coronas española y portuguesa. Esta disputa pudo transformarse en un movimiento de independencia gracias a las siguientes causas: (1) El surgimiento y desarrollo de un grupo social, económico y político de gran fuerza: el nuevo grupo de criollos que lideraron el proceso de independencia. (2) La creciente influencia de las nuevas potencias, Inglaterra y Holanda, en contra de los imperios coloniales. (3) La crisis de la Corona española. (4) El desplazamiento del rey legítimo de España por un usurpador impuesto por los ejércitos de Napoleón. (5) La influencia de las ideas liberales y las experiencias exitosas de la Revolución francesa (1789) y la independencia de los Estados Unidos (1776). En este contexto la independencia puede interpretarse como una guerra interna que libera a las colonias del control y poder de la Corona.

<sup>5</sup> Sunkel y Paz, *op. cit.*, p. 297.

La consecuencia más importante de los movimientos de independencia fue la institucionalización de los estados nacionales. Los elementos estructurales que condicionan la formación y las características que adoptan los nuevos estados nacionales son: (a) Sin duda, el periodo de transición de la economía internacional hacia una economía claramente capitalista liderada por la Gran Bretaña, (b) el sistema de ideas entonces dominante entre quienes participan en la tarea de organizar los nuevos Estados nacionales, fuertemente influidos por las ideas de la Revolución francesa y la independencia de los Estados Unidos de Norteamérica, (c) el alcance y funcionalidad de los nuevos sistemas jurídicos fueron matizados por las características de la realidad de cada una de las naciones latinoamericanas y por la funcionalidad de muchas de las instituciones y formas de dominación que se habían establecido durante la colonia entre las clases oligárquicas y los grupos mestizos, indígenas y negros.<sup>6</sup>

Entre los cambios que ocurren en el siglo XVIII, destacan la aparición de dos corrientes políticas, una como rémora del pasado, los *conservadores*, y otra que representa los cambios y el nuevo sistema, los *liberales*. Los primeros expresan los intereses que trataban de mantener un modelo “mercantilista-nacional”, como una prolongación del sistema colonial después de la independencia política. Los liberales constituyen un grupo intelectual influido por las nuevas ideas y ligados a los intereses de los exportadores agrícolas y mineros, comerciantes y financieros.

Los liberales influyeron en la configuración de buena parte de la política económica que se aplicó a finales de siglo, como por ejemplo, libertad de comercio, inversiones extranjeras, apertura de los puertos, garantías a la persona y a la propiedad (sobre todo de los extranjeros); y, en general, todas las medidas que tienden a facilitar la existencia de un Estado liberal en condiciones de vincularse adecuadamente a otros estados nacionales...”.<sup>7</sup>

La estructura económica y social muestra cambios lentos desde las formas de producción en el periodo colonial hacia las nuevas formas de tipo capitalista. Hasta mediados de siglo, en las economías de tipo C (Perú y México) se mantiene la estructura económica, caracterizada por la agricultura de subsistencia y un sector agropecuario orientado al mercado local, con brotes de agricultura para la exportación. La minería entró en crisis en el Alto Perú, en tanto que en México se recupera. Las economías de tipo S, (periferia de los centros coloniales, Bolivia, Ecuador, Colombia y países de Centroamérica) basan su actividad en la agricultura de subsistencia y en algunas actividades agrícolas de exportación. Las economías de tipo SP (Brasil, Cuba, Venezuela, República Dominicana, Haití y otros) mantienen el modelo mercantil de explotación productiva a través del sistema de plantación y conservan su vigencia, apoyándose en la creciente demanda de productos de exportación, como azúcar, cacao, café, algodón, tabaco, etc. Los países de tipo V (los países del Plata: Argentina y Uruguay) se caracterizan por ir evolucionando en el sentido de una actividad pecuaria de creciente importancia. Finalmente, Chile se aparta de esta clasificación pues logró desarrollar una actividad agropecuaria de tipo comercial relativamente importante a la vez que actividades mineras de significación.<sup>8</sup>

Los estudios realizados por diferentes economistas, sociólogos y politólogos, muestran que durante este siglo se vivieron periodos de gran inestabilidad, movimientos caudillistas, que impidieron el desarrollo económico en el periodo posterior a la independencia y crearon las condiciones para la instauración del modelo de crecimiento hacia fuera, que tendrá lugar en las últimas décadas del siglo XIX.

<sup>6</sup> Sunkel y Paz, *op. cit.*, p. 301.

<sup>7</sup> Sunkel y Paz, *op. cit.*, p. 302.

<sup>8</sup> Sunkel y Paz, *op. cit.*, p. 305.

## Modelo de crecimiento hacia afuera, auge del liberalismo (1870-1929)

### *Antecedentes y contexto económico mundial*

La Revolución Industrial en los países centrales dio lugar a un modelo de acumulación de capital a nivel internacional liderado por la economía norteamericana que se plasmó en las siguientes características:

1. Estados Unidos se constituyó en el nuevo centro económico, financiero y comercial de la economía mundial.
2. Los países industrializados se volvieron más especializados en productos manufacturados, lo que determinó un patrón de comercio con la periferia.
3. El comercio mundial experimentó un gran auge.
4. Se incrementaron los flujos financieros hacia la periferia.

El auge de la economía de Estados Unidos y de los países industrializados les condujo a una especialización en productos manufacturados, y con esto al desarrollo de nuevas tecnologías. Éstos se especializaron en la producción de *bienes intermedios*, como hierro y papel, y en *bienes de capital*, como maquinaria y máquinas-herramientas. En tanto, en AL la industrialización generada en este periodo se limitó a las industrias que producían *bienes de consumo no duradero* (sobre todo cueros, textiles, alimentos procesados, ropa y artículos para el hogar y materiales de construcción).

Para América Latina esto significó una nueva inserción en la división internacional del trabajo: por una parte, el crecimiento acelerado de las economías centrales aumentó su demanda de materias primas baratas, de productos agrícolas y minerales que la región podría cubrir dados sus recursos naturales. Por otra parte, las economías centrales requerían mercados para colocar sus productos; así, AL fue considerada como un mercado para esos nuevos productos manufacturados. Ambas exigencias del nuevo modelo de producción de los países centrales determinaron un periodo de auge en el comercio internacional sin precedentes en la historia de la humanidad, por su volumen, su diversidad y su amplitud geográfica.

En el marco de ese mismo modelo se observó una extraordinaria transferencia de recursos productivos hacia la periferia, destacando en particular los grandes flujos de capitales que llegaban a las actividades dinámicas en la periferia, en gran parte relacionadas con las actividades productivas y comerciales que requería ese nuevo patrón de acumulación y esta nueva división internacional del trabajo.

Para AL la independencia *política* recién ganada no significó automáticamente la independencia *económica*: la nueva división internacional del trabajo traía aparejado un nuevo patrón de dependencia. Éste se expresaría en el modelo liberal de crecimiento hacia afuera por el que transitaban las economías latinoamericanas.

### *El modelo de crecimiento hacia afuera*

El enorme crecimiento de la demanda del centro, determinó la expansión de sectores exportadores ya existentes y el surgimiento de nuevas actividades exportadoras, lo que dio lugar a importantes inversiones en la infraestructura relacionada con el comercio exterior, es decir, la entrada de capitales extranjeros. Esto creó un efecto de expansión en la producción interna para satisfacer no sólo los requerimientos de las exportaciones, sino las necesidades creadas internamente

para movilizar hacia esas actividades los recursos productivos, con lo cual se vivió un periodo de crecimiento en la producción, en el empleo y en el ingreso de las diferentes economías de AL.

La amplitud de la expansión de la economía interna producto de las exportaciones, dependió de los efectos multiplicadores a que daba lugar el crecimiento del ingreso y su distribución. Debemos destacar el impacto en:

1. El mercado de trabajo, en términos de ingresos y de su magnitud.
2. El efecto de arrastre en la producción de insumos, de materias primas y servicios.
3. El ingreso de los propietarios del capital y de una creciente masa de obreros y asalariados.
4. El efecto de recaudación tributaria que generó ingresos a los gobiernos con los cuales se pudieron emprender obras para comunicaciones e infraestructura en general.

La influencia de la expansión del sector exportador sobre las diferentes economías de AL no fue uniforme: los efectos son variables según las características de la actividad exportadora y la estructura económica, social y política preexistente en cada país. Por ejemplo, en las economías con un escaso desarrollo de su mercado interno o con monocultivos de exportación, la evolución de su producto quedó sujeta a las variaciones de su demanda y del precio en el mercado internacional. En cambio, donde se había desarrollado una incipiente producción interna, la dinámica de las actividades productivas internas dependía de su capacidad competitiva con respecto a las importaciones, de los costos de transporte y del tipo de cambio. La ampliación del mercado interno creó condiciones para una primera fase de industrialización.

El resultado del funcionamiento de este modelo fue diverso y en algunos casos contrastante; por ejemplo, el caso de Kuwait que dispone de un sólo producto no vio modificada su estructura original; en cambio, Australia y Canadá experimentaron una transformación sustancial, y pasaron de ser economías exportadoras dependientes a convertirse en economías industriales relativamente avanzadas.

Durante el siglo XIX se formó un elemento importante de la economía moderna de Latinoamérica, la estructura agrícola, la cual cumpliría dos importantes funciones: proveer de exportaciones a la demanda externa, generando divisas a los países, y satisfacer las necesidades del mercado interno. Durante el modelo exportador, se agudizó la tendencia que existía en las ex-colonias hacia la concentración de la propiedad y de la tierra en algunas familias muy ricas, lo que se manifestó en que los latifundios se pudieron expandir y el poder de las clases terratenientes aumentó considerablemente.

### ***Distribución del ingreso***

El modelo exportador tuvo efectos diferentes en la distribución del ingreso en cada economía, dependiendo de si las economías poseían abundante o escasa mano de obra. En este último caso, los salarios se elevaron, pero de todas formas el grueso del ingreso generado quedó en manos de los propietarios agrícolas y mineros. Así, al acumularse en manos de los propietarios una parte de los ingresos por las actividades exportadoras, se tendió a producir un aumento considerable de las desigualdades en la distribución del ingreso. El proceso de concentración y desigual distribución de la tierra frente a la mano de obra guarda una estrecha relación con la pobreza y el subdesarrollo de la región. Esto no sólo acentuó la desigual distribución del ingreso, sino también la concentración de la riqueza.

Los efectos multiplicadores del modelo de exportaciones y la concentración del ingreso impulsaron el desarrollo de una demanda interna de bienes de consumo que, en parte, eran importados, aunque lo más importante fue que estimuló el surgimiento de una primera fase de industrialización.

## Inicios de la industrialización

El crecimiento del ingreso significó, por una parte, una mayor diversificación de la demanda, y, por otra, el crecimiento de la oferta de manufacturas. En los países mono-exportadores el crecimiento de su ingreso se acompañó del aumento de la demanda de alimentos. En las zonas de explotación y exportación de minerales se observó la sustitución de la producción artesanal por la importación de productos manufacturados. En uno y otro caso la expansión del mercado interno y la capacidad de compra de sus habitantes crearon las condiciones para el inicio de un proceso de industrialización.

Para C. Furtado la transición hacia una economía industrial dependió de una serie de factores, entre los que destaca:

- a) La naturaleza de la actividad exportadora, de la cual depende la cantidad relativa de mano de obra que va a ser absorbida en el sector de productividad elevada y en expansión.
- b) El tipo de infraestructura exigido por la actividad exportadora: la agricultura de clima templado que crea una gran red de transportes; la agricultura de clima tropical, concentrada en áreas limitadas y muchas veces en regiones montañosas y que se satisface con una infraestructura más modesta; la producción minera, que requiere una infraestructura especializada, en la mayoría de los casos creadora de escasas economías extensas para el conjunto de la economía nacional.
- c) La propiedad de las inversiones realizadas en la economía de exportación; la propiedad extranjera, que reduce la parte del flujo de ingreso del sector en expansión que permanece en el país, y la mayor incidencia de la propiedad extranjera en las economías mineras de exportación, lo que agrava los aspectos negativos de éstas.
- d) La tasa de salario que prevalece en el sector exportador en la fase inicial, la cual depende principalmente de las dimensiones relativas del excedente de mano de obra.
- e) La dimensión absoluta del sector exportador, que en la mayoría de los casos refleja la dimensión geográfica y demográfica del país.<sup>9</sup>

Brasil, dentro de los países de agricultura tropical de exportación, fue el que reunió las condiciones más favorables para su industrialización. México, dentro de las economías mixtas (agrícola y minera) también logró conjugar una serie de condiciones que fueron producto del efecto de las exportaciones y del desarrollo del mercado interno y de la política de fomento para iniciar su industrialización. En Argentina sus exportaciones generaban directamente un gran poder de compra a sus habitantes.

El modelo exportador y sus efectos sobre las economías de la región configuraron para 1930 dos tipos de economías:

1. Aquellos países que presentaban un desarrollo industrial inicial como Argentina, Brasil, Chile y México. En esos países el estímulo exportador creó la demanda de otros bienes y servicios con lo que se impulsó una base de industrialización.
2. Los países que no lograron avances importantes en la industrialización, debido a:
  - a) La naturaleza de “enclave” de sus actividades exportadoras, la cual limitó los efectos multiplicadores al interior de cada país.
  - b) El tamaño relativamente pequeño del sector de exportaciones, que hacía que hubiera pocos estímulos para la industrialización.

<sup>9</sup> Celso Furtado, *La economía latinoamericana, formación histórica y problemas contemporáneos*, Ed. Siglo XXI, México, 1997, pp. 126-127.

- c) El tamaño relativamente grande de la población trabajadora, lo cual hacía que los niveles salariales y el poder adquisitivo no crecieran mucho.

En síntesis, el modelo de crecimiento hacia afuera cumple un papel clave y estratégico. El sector exportador explica el crecimiento económico de la época, la marcha del ingreso nacional, sus fluctuaciones, su ritmo de expansión, la distribución del ingreso, el nivel de empleo, la situación fiscal y de balanza de pagos, el nivel y ritmo de expansión del gasto público, así como las condiciones para el arranque de la industrialización en ciertos países de América Latina.

### ***Crisis en las economías centrales y del modelo exportador en las economías periféricas***

En la década de los años veinte, en particular de 1925 a 1929, la economía estadounidense reporta una gran expansión económica. Este periodo de expansión en los centros comerciales y financieros del mundo se acompañó de aumentos importantes en la inversión extranjera directa (IED) en AL, estimulando no sólo las exportaciones, sino también la producción interna gracias a sus efectos multiplicadores. Este ambiente de bonanza en el centro y la periferia reforzaba las expectativas de crecimiento sostenido. La carrera en la producción y la competencia gestaban, al mismo tiempo que expectativas positivas, las bases de la próxima crisis. En efecto, en 1929, la sobreproducción y la acumulación de existencias dan lugar a la gran depresión de ese año.

La depresión se inicia con la debacle de la Bolsa de Valores de Nueva York en 1929, y es seguida por las devaluaciones de las principales monedas incluyendo la libra esterlina y el dólar. Esto da lugar a la suspensión de los flujos financieros y a la contracción de la economía de Norteamérica y de los principales centros económicos. Como resultado, estas economías reducen sus inversiones en el extranjero y contraen sus importaciones de productos primarios, materias primas y productos agrícolas; provocando la caída de los precios y, finalmente, la crisis de las economías periféricas, en particular de AL.

Para la región, sin embargo, lo peor no fue la crisis, sino sus consecuencias. La contracción de la demanda de productos primarios se tornó un problema crónico debido a que, a partir de 1933 y 1934, las economías centrales aplicaron una política de sustitución de importaciones de estos productos. En los países centrales se aplicaron políticas proteccionistas y de subsidio a la producción rural.

Al mismo tiempo, en el mercado internacional se observó una reducción del valor de las materias primas exportadas, lo que deterioró los términos de intercambio de la región con respecto al resto del mundo; esto dificultó la capacidad de pago de las economías periféricas, aumentó los servicios financieros de la deuda externa y redujo su capacidad de importación.

Los efectos de la crisis y el reajuste en la estructura de la producción de los países centrales provocaron una reacción diferenciada en las economías latinoamericanas. En algunos países no se modificó su política de crecimiento y continuaron con el mismo modelo económico. En cambio, otros países como Brasil, Argentina, Chile y México, que habían experimentado un crecimiento mayor en su mercado interno y en su proceso de industrialización, reaccionarían ajustando su sistema económico interno y su vinculación con el exterior.

Los gobiernos de aquellos países aplicaron cambios institucionales y de política económica orientados a transformaciones profundas en su estructura productiva, social, política e institucional. Tuvo lugar una política activa del Estado, caracterizada por políticas anticíclicas y marcadas por una política económica que buscó reorientar el crecimiento de la estructura productiva hacia el mercado interno, lo que provocó una nueva política de sustitución de importaciones. En la

transición hacia esta nueva política de crecimiento, desempeñó un papel importante la existencia de grupos económicos locales que se habían desarrollado en el modelo de crecimiento anterior.

## El modelo de sustitución de importaciones (1930-1960)

### *Contexto económico mundial*

En la segunda y tercera décadas del siglo XX el patrón del comercio internacional entró en crisis. Para las economías de AL significó una fuerte reducción en los flujos financieros internacionales de divisas, del empleo y el ingreso, así como de las exportaciones y del modelo de economía dependiente primario-exportador.

La respuesta en las economías latinoamericanas ante el cambio del modelo de crecimiento en las economías centrales como producto de la gran depresión de 1929-1933, fue de dos tipos (esta respuesta dependió sobre todo de la base industrial desarrollada en el periodo anterior):

- a) En los países con una base de industrialización, la respuesta fue ampliar las manufacturas nacionales a fin de sustituir los bienes que antes se importaban de las economías industrializadas. A este modelo de crecimiento se le llamó proceso de *industrialización por sustitución de importaciones (SI)*. Más recientemente se le ha calificado como modelo de *industrialización liderado por el Estado*, para poner énfasis en el papel coordinador que jugó el Estado en los procesos de industrialización. Este patrón de desarrollo va adquiriendo diferentes estilos y peculiaridades según cada país.
- b) En los países donde no existía esa base industrial, “la importación de bienes industrializados se redujo sustancialmente y su producción se tomó por unidades precapitalistas, fabricantes artesanales o simplemente se abandonó su producción al retornar los trabajadores y otros factores productivos a una agricultura de subsistencia.”<sup>10</sup>

Para el primer grupo de países, el marco internacional y la política de crecimiento de Estados Unidos creó la necesidad de modificar su estrategia de un *modelo de crecimiento hacia afuera* (basado en el modelo primario exportador) a un *modelo de crecimiento hacia adentro* basado en el mercado nacional mediante el fomento industrial con propósitos definidos de sustituir las importaciones de artículos manufacturados. Esta estrategia y el modelo en su conjunto pudieron reportar elevadas tasas de crecimiento en buena medida explicadas por la marcha de la economía mundial, y en concreto por la economía de Estados Unidos y su participación en la Segunda Guerra Mundial y, posteriormente, por las guerras de Corea y Vietnam. El auge económico, comercial y financiero de esta economía determinaría, en general, los ritmos y estilos del comercio y el crecimiento de nuestras economías.

### *Instituciones*

Parece conveniente iniciar nuestro estudio sobre el modelo de Sustitución de Importaciones (SI), diciendo que en este modelo el Estado y su política desempeñan un papel central, a tal grado que a este periodo se le ha rebautizado con el nombre de *modelo de crecimiento liderado por el Estado*. Las condiciones de deterioro por las que pasa la economía crean presiones para que el Estado asuma su responsabilidad social y económica.

---

<sup>10</sup> C. Furtado, *op. cit.*, p.98.

El Estado orientó el uso de sus capacidades para crear las condiciones y fomentar la industrialización hacia el mercado interno. El papel del Estado en este proceso fue central y característico del mismo. Los gobiernos de AL diseñaron y aplicaron importantes programas de industrialización, en los cuales desempeñaban un papel protagónico, por ejemplo, en los sectores en los que la inversión privada no estaba interesada o no podía asumir el reto de inversión. Estos vacíos fueron ocupados por el Estado para eliminar cuellos de botella. Lo anterior llevó a realizar grandes inversiones en infraestructura: carreteras y caminos, agua y drenaje. También el Estado participó como inversionista en industrias estratégicas básicas, como la producción de electricidad y de acero. El gobierno, a través de diferentes mecanismos e instrumentos, financió buena parte del desarrollo como regulador del sistema monetario y fiscal. Su intervención también se hizo sentir en la comercialización de algunos productos básicos. Además, estableció una serie de normatividades para el funcionamiento de los agentes productivos y financieros.

El Estado aplicó una política de crecimiento dirigida al mercado interno, aumentó el gasto público en servicios sociales e infraestructura, estimuló la inversión, principalmente a través de la protección arancelaria, dando facilidades tributarias y crediticias, etc. Todo lo cual se traducirá en un periodo de crecimiento que supera con mucho lo logrado por el *modelo de crecimiento hacia afuera*.

Algunos gobiernos realizaron profundas reformas en la tenencia de la tierra. “En México, Bolivia, Perú, Chile, Cuba y Venezuela, la tierra se expropió a los grandes terratenientes y se dio a los que antes tenían poca tierra que cultivar o carecían de ella. Los objetivos específicos de estas reformas difieren en muchos aspectos, pero en general proponen: (1) Resolver crisis particulares de índole sociopolítica. (2) Mejorar la productividad agrícola, y (3) Hacer más equitativa la distribución del ingreso y la riqueza.”<sup>11</sup>

### **Modelo económico**

El modelo de sustitución de importaciones, consistió en un proceso de industrialización de la producción de bienes y artículos de uso y consumo ordinario para el sector de la población con mayores ingresos, que previamente se importaban. Sin embargo, es importante decir que la industrialización de América Latina no se inició en este periodo sino en el modelo anterior de crecimiento hacia afuera. El cambio importante al que dio lugar la crisis internacional y el nuevo modelo, consistió en que la dinámica de industrialización sería orientada hacia el mercado interior.

El éxito del proceso de industrialización vía la sustitución de importaciones se reflejó en una tendencia a reducir los coeficientes de importación de los países de AL, tal y como puede verse en la tabla 6.2.

Como se puede apreciar en esta tabla, la industrialización tuvo resultados efectivos al reducir considerablemente el porcentaje de importaciones como proporción del PIB. Este resultado fue posible gracias al crecimiento más que proporcional del sector industrial, como se ve en la tabla 6.3.

Podemos apreciar la importancia que tomó la industrialización en estos países, que para finales del modelo de SI representaba un porcentaje sustancial del valor de la producción local. En Argentina más del 30%, y para México y Brasil más del 20%. Cabe destacar la situación de Chile, que presentó un altísimo coeficiente de importaciones en 1929 en comparación con los otros países de la región, y al mismo tiempo un bajo coeficiente de industrialización.

<sup>11</sup> C. Furtado, *op. cit.*, p.97.

TABLA 6.2

**Evolución de los coeficientes de importación en países seleccionados**

Año	Argentina	México	Brasil	Chile	Colombia
1929	17.8	14.2	11.3	31.2	18.0
1937	13.0	8.5	6.9	13.8	12.9
1947	11.7	10.6	8.7	12.6	13.8
1957	5.9	8.2	6.1	10.1	8.9

Fuente: Celso Furtado, *La economía latinoamericana, formación histórica y problemas contemporáneos*. Ed. Siglo XXI, p. 136. El coeficiente de importaciones se calculó como la relación importaciones/PIB a precios constantes de 1960.

TABLA 6.3

**Evolución de los coeficientes de industrialización en países seleccionados**

Año	Argentina	México	Brasil	Chile	Colombia
1929	22.8	14.2	11.7	7.9	6.2
1937	25.6	16.7	13.1	11.3	7.5
1947	31.1	19.8	17.3	17.3	11.5
1957	32.4	21.7	23.1	19.7	16.2

Fuente: Celso Furtado, *La economía latinoamericana, formación histórica y problemas contemporáneos*. Ed. Siglo XXI, p. 137. Este coeficiente se calcula dividiendo el valor de la producción industrial entre el PIB a precios de 1960.

Con objeto de aproximarnos a la fuerte dinámica de crecimiento que implicó este modelo, a continuación presentamos en la tabla 6.4 los incrementos porcentuales de la producción industrial en los mismos periodos:

TABLA 6.4

**Intensidad del proceso de industrialización en países seleccionados**

País	1929-1937	1937-1947	1947-1957	1929-1957
Argentina	23	73	50	<b>220</b>
México	46	86	98	<b>407</b>
Brasil	42	82	123	<b>475</b>
Chile	16	9	58	<b>100</b>
Colombia	90	110	130	<b>830</b>

Fuente: Celso Furtado, *La economía latinoamericana, formación histórica y problemas contemporáneos*. Ed. Siglo XXI, p. 138.

En la tabla anterior se observa que el proceso de sustitución de importaciones se expresa plenamente en estos países. Destacan Brasil y México seguidos de Argentina. Colombia reporta elevadas tasas de crecimiento debido a que su desarrollo industrial en 1929 era incipiente. Si bien la intensidad en la industrialización en Argentina es menor a la observada en Brasil y México, su coeficiente de industrialización es el más alto, superando en casi 10% a esos países. Nuevamente Chile destaca por su pobre desempeño en industrialización en relación a los países seleccionados.

De acuerdo con C. Furtado, son necesarias dos condiciones internas en las economías latinoamericanas para la industrialización por el modelo de *si*:

1. La existencia de una oferta elástica en la estructura industrial. Esta condición estaba presente en aquellos países que habían iniciado una primera fase de industrialización que había dado lugar a un núcleo de empresas productoras de bienes de consumo.
2. Que el efecto de crecimiento ligado a la nueva estrategia superara el efecto depresivo de la contracción de las actividades exportadoras.

Considerando la información de las tablas anteriores, el modelo de *si* se expresó en forma de altas tasas de crecimiento del PIB, lo cual significó un aumento sostenido en el producto por habitante; un proceso acelerado de crecimiento, industrialización, inversión y empleo; la creación y desarrollo de una extensa red de atención médica y cobertura social, educación y desarrollo cultural, desarrollo comercial, financiero y de servicios en las grandes ciudades; desarrollo de instituciones económicas, sociales y políticas que, en general, elevaron el bienestar de la sociedad. Sin embargo, para evitar una visión demasiado optimista, es necesario decir que, a pesar de ese notable crecimiento, hubo grupos importantes que no accedieron a esos niveles de bienestar, los cuales se concentraban ya no sólo en el campo, sino en las periferias de las grandes ciudades.

En este contexto de crecimiento, los requerimientos financieros del sector empresarial fueron autofinanciados a través del incremento de precios y de utilidades lo que fue posible gracias a las medidas proteccionistas y a la expansión del gasto público.

Dada la concentración del ingreso entre las clases sociales altas, herencia del periodo anterior, y al impulso de la industrialización, se estimuló la demanda y el mercado interno lo que a su vez impulsó el crecimiento de la oferta interna y el empleo. El crecimiento del ingreso dio lugar a dos efectos:

1. Las clases medias y altas incrementaron la demanda de manufacturas y de productos importados.
2. En las clases de ingresos bajos, existió un reemplazo de los alimentos inferiores (por ejemplo, del maíz por el trigo) con lo que ocurre una demanda acelerada de alimentos básicos.

Esto creó una dinámica de crecimiento del mercado que estimuló la inversión hacia la producción industrial y el sector agrícola, con lo que se logró una diversificación de la estructura productiva, y efectos multiplicadores de crecimiento muy importantes.

El impulso de crecimiento de este modelo perduró hasta las décadas de los años sesenta y setenta. Como podemos apreciar en la tabla 6.5, en promedio las economías de AL crecieron a tasas elevadas, de 1961 a 1970 en 5.6% y de 1971 a 1980 en 5.9%. Esto se tradujo en que el indicador general de mejoramiento en el bienestar de la población en los países de la región, que se aproxima con la tasa de crecimiento del PIB por habitante, haya aumentado durante esos veinte años a una tasa de 3.1%.

TABLA 6.5

**Producto interno bruto por países seleccionados,  
Tasas de crecimiento promedio, de 1960 a 1990**

País	1961-1970	1971-1980	1980-1999*
Argentina	4.1	2.6	-0.7
Brasil	6.0	8.6	1.6
México	7.0	6.6	1.9
Chile	4.2	2.5	3.0
Colombia	5.3	5.5	3.7
América Latina	5.6	5.9	1.2

Fuente: BID, Informe 1989, y (\*) Tomado del Informe Estadístico de la CEPAL 2004, consiste en las tasas anuales medias, sobre la base de precios constantes de 1990.

En efecto, uno de los resultados indiscutibles del modelo de sustitución de importaciones (de 1930-1960 a 1970) fue el mejoramiento constante de la calidad de vida en AL. Esto lo podemos apreciar al considerar la tabla 6.6, que muestra el valor del producto por país y por habitante:

TABLA 6.6

**Producto interno bruto *per cápita* para algunos países seleccionados  
de América Latina, de 1960 a 1980 (dólares de 1988)**

País	1960	1970	1980	1988
Argentina	2384	3075	3359	2862
Brasil	1013	1372	8481	2449
Colombia	927	1157	1595	1739
Chile	1845	2236	2448	2518
México	1425	2022	2872	2588
América Latina	1374	1802	2512	2336

Fuente: BID, Informe 1989, tomado de Clement, p. 74.

El producto por habitante en AL tuvo un desempeño particularmente importante, pues avanzó en veinte años, de 1960 a 1980, de 1374 a 2512 dólares, es decir, casi se duplicó. Este avance en el nivel de vida de la población se acompañó del crecimiento y expansión de las grandes ciudades y de todos los servicios que en ellas se proporcionan como son energía eléctrica, agua potable, servicios de drenaje, de salud, educación, mejoras en la calidad de la alimentación, etcétera.

La transformación que generó el modelo liderado por el Estado también se reflejó en los cambios estructurales entre los sectores de las economías de AL. En general, estos cambios con-

sistieron en una disminución de la importancia del sector primario y en la creciente importancia del sector manufacturero y de servicios.

Entre los cambios que experimentó la estructura de producción en AL destacan:

1. La disminución relativa de la participación del sector primario en la economía latinoamericana (minería, agricultura, silvicultura y pesca) que pasa a representar sólo el 10% a finales de los setenta.
2. El crecimiento de la proporción del sector secundario (manufacturas, construcción y servicios públicos) que pasa a explicar el 35% del valor de la producción para el mismo periodo.
3. El incremento del sector terciario (servicios personales, educativos, financieros y del gobierno) que representa casi el 50% del PIB.

Estos cambios en la estructura de la oferta de AL se pueden explicar desde la perspectiva de la demanda, debido a que las ciudades donde se hospedaban las nuevas empresas se convirtieron en polos de atracción, dando lugar a la migración definitiva de trabajadores y sus familias del campo a la ciudad. Esto modificó los patrones nacionales de consumo a favor de los productos manufacturados y de los servicios que ofrecen las ciudades, y en contra de los productos agrícolas. En la misma dirección, al aumentar el ingreso de la población en su conjunto, y por las nuevas necesidades creadas por la vida en ciudad los consumidores dedican una parte más pequeña de sus ingresos a la compra de alimentos y una parte mayor a la adquisición de bienes procesados y de servicios.

## ***Desequilibrios creados por el modelo de sí***

Durante el modelo de sí se lograron avances importantes, pero también se gestaron los desequilibrios estructurales que frenarían el crecimiento futuro de las economías de la región.

**El desequilibrio estructural en el balance comercial.** Como el modelo de industrialización se orientó a la sustitución de importaciones de bienes durables y de consumo pero no a la producción de bienes intermedios y de capital (que tenían que ser importados), surgió una tendencia estructural al desequilibrio en la balanza comercial. El crecimiento de la actividad industrial por tanto se tradujo en la importación de *bienes de capital*, los cuales crecían a tasas superiores a las que lo hacía el producto interno bruto (el cual, a su vez, crecía a una tasa mayor que las exportaciones), y en la importación de *bienes intermedios y materias primas*. Esta relación configuró una tendencia estructural al estrangulamiento externo.

Esta tendencia al déficit comercial no representó un problema durante muchos años gracias a la mejora de los términos de intercambio en el comercio exterior y a una entrada neta de recursos financieros que sirvió para financiar tal desequilibrio. Así, el problema de la heterogeneidad en la estructura productiva se traducía en un problema de flujos financieros.

Esta tendencia al déficit comercial no pudo resolverse plenamente con las políticas de control de las importaciones o devaluaciones aplicadas durante esas décadas debido a que la demanda de las importaciones de bienes intermedios, de capital y los bienes de lujo, no responden a cambios en los precios, sino que son producto del mismo funcionamiento de la economía, es decir, son de carácter estructural. Por una parte, el crecimiento industrial no era posible sin bienes de capital e insumos intermedios necesarios para el funcionamiento de las manufacturas, y por otra, la concentración del ingreso en las clases medias y altas les permitía ejercer una demanda creciente por productos suntuarios producidos en el extranjero, y la demanda de este tipo de bienes no obedece a variaciones en el tipo de cambio. Es decir, las importaciones de este tipo de bienes son inelásticas a las devaluaciones del tipo de cambio. Cuando

las devaluaciones tienen lugar, su efecto genera una contracción en la actividad económica que reduce dichas importaciones pero, en cuanto el producto interno bruto se recupera, también lo hacen dichas importaciones (rigidez de importaciones). Esto configura lo que se conoce como las condiciones estructurales de la inflación en AL.

Una de las causas más importantes, y tal vez la más relevante, consiste en que el modelo de industrialización seguido no creó un núcleo endógeno de desarrollo tecnológico, ni un complejo industrial de producción de bienes de capital capaz de proveer de tecnología y bienes de capital al proceso de industrialización local, por lo que cualquier impulso de crecimiento en las nuevas empresas sustitutivas de importaciones volvía a renovar la demanda por bienes de capital, materias primas y bienes intermedios, creando y reproduciendo la tendencia estructural al desequilibrio externo.

Por tanto, el mecanismo de sustitución de importaciones resultado del proceso de industrialización sin un núcleo interno de desarrollo o adaptación de la tecnología, reprodujo de forma estructural el desequilibrio en la balanza comercial. Y, al mismo tiempo, profundizó la dependencia tecnológica y la fragilidad financiera de esas economías.

El desequilibrio externo no sólo fue resultado del funcionamiento del modelo de SI, sino de la ausencia de una política de fomento a las exportaciones que pudiera servir como una fuente de crecimiento y de proveedor de divisas para financiar las importaciones; por el contrario, lo que se observó fue cierto estancamiento en las mismas.

Estas características se aunaron a la tendencia del sector público de mantener su gasto a niveles importantes para estimular el crecimiento, lo que dio lugar a una presión sistemática sobre las finanzas públicas que experimentaron una tendencia al déficit fiscal. Éste fue financiado con deuda pública externa, la cual hasta la década de los sesenta, fue financiada por organismos internacionales con créditos blandos por lo que no causaba graves problemas para el pago del servicio de la deuda externa. Sin embargo, la profundización del modelo de industrialización condujo a que, a finales de los años sesenta y setenta, el déficit público tuviera que resolverse a través de la deuda externa contratada con instituciones bancarias privadas, cuyo criterio no era fomentar el desarrollo sino el negocio financiero, por lo que las condiciones crediticias se tornaron más severas.

Esta tendencia de los gobiernos para contratar deuda externa con agentes financieros privados internacionales fue seguida por el sector privado, quien para financiarse recurrió a los capitales privados extranjeros. En estas condiciones no sólo los gobiernos sino las empresas fueron sujetos a las condiciones de la banca internacional y a los cambios que ocurrieran en el sistema financiero internacional. Como se vería en los años ochentas, también se creaban las condiciones para la fragilidad financiera que vivirían los países de AL en los ochenta y noventa, así como las condiciones para la crisis del modelo de industrialización a través del liderazgo del Estado.

Entre los desequilibrios creados o profundizados por el modelo de SI podemos enumerar los siguientes:

- a) La heterogeneidad en la estructura productiva.
- b) La dependencia del proceso de industrialización de la importación de maquinaria, equipo, insumos intermedios y materia prima del exterior.
- c) La crisis estructural de la balanza de pagos de las economías de AL que significaba una dependencia financiera de los flujos monetarios del exterior.
- d) La persistencia en la desigual distribución del ingreso, resultado de la concentración de los frutos del crecimiento en las clases altas propietarias.
- e) El descuido del sector agrícola que posteriormente vendría a revelarse como el detonante de la crisis del modelo de SI.

- f) La creciente participación de las empresas transnacionales en las economías de la región como un modelo nuevo que genera riqueza y la traslada a las economías centrales.

En síntesis, el conjunto de estos desequilibrios, limitaciones y carencias en el modelo de sí configuran una tendencia estructural al estrangulamiento del desarrollo. Podemos afirmar que este modelo de industrialización que siguió AL dio lugar a una sustitución de un modelo de dependencia por otro, ahora de carácter tecnológico y financiero.

### ***Crisis del modelo de sustitución de importaciones***

La crisis de las economías centrales en los setenta y principios de los ochenta, en particular las de Gran Bretaña y Estados Unidos que se conceptualizaban como de estancamiento con inflación, condujo a controlar la inflación aplicando fuertes políticas monetarias de carácter restrictivo, lo que aumentó las tasas de interés a nivel internacional y redujo la actividad económica. Así, el dominio del nuevo paradigma monetarista en los escenarios internacionales y el dominio de la política económica conservadora (en particular de contracción económica) en aquellos países, se aunaron a la crisis internacional de los precios del petróleo, configurando el marco internacional en el que se precipitó la crisis del modelo por sustitución de importaciones.

Las elevadas tasas de interés y la caída en los precios del petróleo fueron las condiciones externas de la crisis del modelo seguido por AL. Las causas internas de la crisis económica se habían creado como parte intrínseca del propio modelo. Como vimos en el capítulo anterior, el crecimiento económico de AL implicaba una tendencia estructural al desequilibrio externo, por lo que la insuficiencia de divisas orilló a los gobiernos de la región a financiar esa expansión a través de deuda externa, la cual, en los setenta, se expandió a tasas muy elevadas y se colocó en manos de los bancos privados cuyos objetivos no eran el desarrollo sino el negocio financiero.

Por otra parte, la incapacidad del resto de la economía para generar recursos financieros, por ejemplo, la ausencia de una política de exportación, la dependencia tecnológica dada la ausencia de un núcleo de desarrollo tecnológico endógeno y el pago por concepto de inversión extranjera, entre otros factores, determinaron una elevada sensibilidad de las economías de AL a las variables financieras internacionales, en lo que se ha llamado la *fragilidad financiera* de AL.

En estas condiciones internas de elevado endeudamiento y, en general, de fragilidad financiera a principios de los ochenta, los movimientos internacionales a la baja de los precios del petróleo y el incremento en las tasas de interés determinaron un estado de insolvencia financiera de los gobiernos de la región, que inició con la incapacidad de pagos del gobierno mexicano y su moratoria en 1982. En agosto de este año, la especulación financiera y la fuga de capitales dieron lugar a una fuerte devaluación del peso mexicano que desencadenó la crisis económica más fuerte que haya vivido AL desde los años treinta. Esta crisis se agudizó por las políticas de ajuste aplicadas en la región, por lo que el periodo de los años ochenta se caracterizó por elevadas tasa de inflación que se convirtieron en un proceso hiperinflacionario combinado con periodos de recesión y estancamiento económico. A esta mezcla de fenómenos perversos se le llamó *estanflación*.

Dos excepciones a este proceso de estancamiento, son los casos de la economía chilena, que reporta un crecimiento de 3%, y de la colombiana, con un crecimiento de 3.7%. Sin embargo, la primera no estuvo exenta del proceso inflacionario.

Este proceso de estancamiento con grandes tasas de inflación en algunos años fue muy dramático para algunos países pues, por ejemplo, en 1990 Argentina reportó inflación de 2134.7%, Brasil 2614.4%, Nicaragua 7296% y Perú 6967.8%. La explicación de la gran contracción económica de la región se encuentra en la reducción de la inversión privada.

TABLA 6.7

**Estancamiento con inflación en algunos países seleccionados  
de América Latina, 1980-1990**  
Miles de millones de dólares a precios de 1990

País	Inflación*	PIB <i>per cápita</i>
Argentina	432.9	-0.7
Brasil	325.7	1.6
México	64.0	-1.5
Chile	223.0	3.0
Colombia	25.1	3.7
América Latina	0	1.2

Fuente: Informe estadístico, CEPAL 2004.

\* Variación en el índice de precios al consumidor.

El proceso de estanflación no sólo se explica por la insolvencia financiera de los gobiernos de la región, sino también por las políticas de ajuste aplicadas para resolver dicha insolvencia. Aun antes de la devaluación de agosto de 1982, y ante la inminente moratoria de pagos de varios países de la región, el Fondo Monetario Internacional (FMI), había firmado acuerdos con el gobierno mexicano para controlar los crecientes déficit financieros y garantizar el pago del servicio de la deuda externa, entre otras razones por el temor que causaba en los círculos financieros internacionales una declaratoria de moratoria del conjunto de países de AL, que en esos momentos podría ser iniciada por el gobierno mexicano.

Las condiciones que imponía el FMI para otorgar créditos emergentes para pagar el servicio de la deuda y los gastos de los gobiernos, iban encaminadas a buscar una estabilización de las variables macroeconómicas y a garantizar la solvencia financiera de los gobiernos de la región. Las medidas consistían en una fuerte política restrictiva tanto en la política fiscal, como en la política monetaria, al tiempo que se liberaba el comercio internacional.

## Resumen

1. Un modelo o estructura económica es la forma en como una sociedad se organiza en sus estructuras productivas, sociales, institucionales y legales, para producir, crear y distribuir el valor y la riqueza que en ella se genera.
2. La historia económica de AL muestra que ha transitado en general por cinco etapas o periodos de crecimiento donde la estructura económica se ha modificado y con ella la relación de dependencia. Esas etapas son: (1) La Colonia, (2) El surgimiento de los Estados Nacionales, (3) El modelo liberal o primario exportador, (4) El modelo de sustitución de importaciones, y (5) El modelo neoliberal o de ajuste estructural.
3. La historia económica nos muestra que la dependencia de nuestras economías es una constante, aunque la forma y los agentes económicos y sociales se han modificado a lo largo del tiempo.
4. Existen dos constantes en el crecimiento de AL: (a) la dependencia del crecimiento interno con respecto a la dinámica de las economías centrales o dominantes, y (b) la transferencia a los países centrales de buena parte de la riqueza creada en AL.

5. El modelo de crecimiento liderado por el Estado y en particular el proceso de industrialización trunca seguida por la región creó, por una parte, crecimiento económico, distribución del ingreso y mejores condiciones de vida, pero por otra, gestó las debilidades estructurales que caracterizan a las economías latinoamericanas: dependencia tecnológica y fragilidad financiera.

### Conceptos fundamentales

- |  |   |
|--|---|
| ■ Bienes de capital                              | ■ Estructura de dependencia colonial                |
| ■ Bienes de consumo duradero                     | ■ Estructura de dependencia primaria exportadora    |
| ■ Bienes de consumo no duradero                  | ■ Modelo de sustitución de importaciones, <i>si</i> |
| ■ Causas estructurales de la inflación           | ■ Privatización de la deuda externa                 |
| ■ Causas estructurales del desequilibrio externo | ■ Riqueza y distribución del ingreso, dependencia   |
| ■ División internacional del trabajo             |   |
| ■ Economía de “enclave”                          |   |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Cuáles son las cinco grandes etapas en la historia económica de América Latina?
2. ¿Cuáles son las características de la economía colonial en AL (siglos XVI, XVII y XVIII)?
3. ¿A qué nos referimos cuando decimos que en el siglo XIX la dependencia en AL es con respecto a los productos primarios?
4. ¿Por cuántas formas o modelos de crecimiento dependiente ha transitado la economía latinoamericana? Explique cada una de ellas.
5. Explique cuáles son las características de un modelo de crecimiento dependiente.
6. ¿Cuáles son las características que revistió la economía en el periodo del modelo de industrialización liderado por el Estado?
7. Explique las características de la economía en el periodo del modelo de crecimiento liderado por el mercado.
8. Describa las características de la década de los ochenta y el último lustro perdido para América Latina.
9. Elabore un ensayo de una cuartilla exponiendo su opinión sobre los modelos económicos liderados por el Estado y el mercado.
10. Explique cómo en las diferentes etapas del crecimiento económico de AL a partir de la Colonia el excedente nacional ha sido enviado al exterior.
11. Explique qué se quiere decir con la idea de tendencia estructural al desequilibrio externo.
12. ¿Cuáles fueron las causas de la crisis del modelo de *si*?
13. ¿Cómo se manifestó la crisis del modelo de *si*?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. En una cuartilla elaboren un breve ensayo de lo que consideran que son los retos y desafíos más importantes de las economías de América Latina hasta el modelo de *si* y para qué creen que debe servirles el conocimiento de la economía.
2. Elaboren un diagrama o figura que represente el modelo económico de crecimiento hacia afuera que siguieron las economías de AL.

3. Elaboren un diagrama o una figura que represente el modelo de sustitución de importaciones.
4. Entrevisten a un familiar o conocido, empresario o comerciante, sobre su experiencia durante el auge del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y el modelo de reformas estructurales seguido en los últimos 25 años.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue al menos dos problemas persistentes en la historia y la actualidad de nuestras economías en el último “Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe” de la CEPAL.
2. Investigue en revistas o sitios de Internet relacionados con el país donde vive, acerca de un problema económico actual y particular que tenga origen en el desarrollo histórico estructural de la economía local.
3. Investigue el origen de la moneda local en circulación y elabore un ensayo.

# América Latina en la economía global<sup>1</sup>

## Los retos económicos de América Latina II

La crisis del modelo de sustitución de importaciones dio paso a un conjunto de políticas de estabilización que, posteriormente, se sistematizarían en el modelo de reformas estructurales que se agrupan en el decálogo del Consenso de Washington. Este programa económico ha sido aplicado por casi todos los países de América Latina y el Caribe.

En este capítulo hacemos un análisis de la evolución de las economías latinoamericanas en el marco de ese conjunto de políticas, así como del proceso de globalización económica en que está inmersa nuestra región.

El objetivo de este balance es conocer y reflexionar sobre las características y desafíos de carácter estructural de las economías latinoamericanas a largo y corto plazos, y, a partir de estos conocimientos, elaborar una serie de preguntas que la ciencia económica y los economistas deben contestar.

**Objetivos:** Conocer las características y tendencias de las economías en América Latina en el marco del proceso de globalización económica de los últimos cinco lustros:

- Los programas de estabilización aplicados a AL
- El Consenso de Washington y las políticas de reformas estructurales
- La globalización económica
- Los resultados en AL del modelo de cambio estructural
- Los retos y desafíos estructurales y coyunturales para el desarrollo de las economías de AL

---

<sup>1</sup> Quisiera agradecer al profesor A. Kuri, experto en América Latina y el Caribe por sus valiosas observaciones a este capítulo.

## Introducción

En las últimas décadas, han tenido lugar profundos cambios en los escenarios internacional y regional, tanto en su estructura productiva, como en sus flujos financieros, comerciales, institucionales y políticos, los cuales han determinado una nueva inserción de América Latina y el Caribe en la economía mundial.

Sin embargo, pese a las grandes innovaciones y a la revolución científica que se observa en casi todas las áreas de la producción y del comercio mundial, existe entre los latinoamericanos y en los gobiernos de la región “la mayor frustración” ante los pobres y escasos resultados del modelo económico, productos de la política económica de reformas estructurales, o modelo de reformas estructurales, MRE.

Después de la década perdida de los ochenta se esperaba un crecimiento acelerado, el cual no ha ocurrido. En cambio, lo que hemos observado son fluctuaciones que nos han alejado de los niveles de vida de los habitantes de los países desarrollados. A principios de los años setenta, el valor del producto por habitante de la región era aproximadamente 28% del de Estados Unidos, treinta años después, dicha relación es 22%. En términos relativos, la región es más pobre que hace treinta años.

El panorama es más desalentador si consideramos la desigualdad y la pobreza en la región, donde no se ha avanzado y sí se ha deteriorado dicha situación, acentuando las disparidades en la distribución del ingreso y el aumento de la pobreza y la indigencia. ¿Qué ha ocurrido en AL en estos años? ¿Por qué esos pésimos resultados? ¿Qué factores económicos determinan la ausencia de un crecimiento sostenido y a tasas elevadas? En este capítulo trataremos de acercarnos a la respuesta de estas preguntas. Por tanto, aquí vamos a presentar una evaluación general del desempeño de la economía de AL en las últimas décadas.

## Contexto internacional: La fase actual de la globalización

En las últimas tres décadas, la economía mundial ha experimentado enormes transformaciones en el campo social y político, de las cuales destacan al menos dos: *la caída de los gobiernos socialistas y su regreso al capitalismo* y *el derribamiento de las “Torres Gemelas” en Nueva York*. Ambos acontecimientos han dado lugar a una radicalización de las políticas conservadoras en todos los espacios de la vida internacional. El primer acontecimiento propició una política económica donde ha reinado la supuesta superioridad del sistema de mercado sobre cualquier otra alternativa, por lo que se ha ganado el título de “la época del imperialismo del mercado”. El segundo acontecimiento ha cuestionado el liderazgo económico de Estados Unidos y ha mostrado su papel dominante en el campo militar y geopolítico en el mundo.

En términos económicos, en la fase actual de globalización destacan cinco hechos de gran relevancia: (1) La acentuación de la revolución tecnológica y de la reestructuración productiva. (2) La tendencia de la IED (inversión extranjera directa) y de las ET (empresas transnacionales) a dominar las nuevas relaciones económicas mundiales. (3) La acentuación de la volatilidad financiera y de la integración financiera. (4) Los cambios en el marco institucional a nivel mundial y local. (5) La mayor restricción de la movilidad internacional de la mano de obra. A continuación analizaremos cada uno de estos procesos característicos de la época actual.

### *Cinco hechos internacionales relevantes de la fase actual de globalización*

1. **Acentuación de la revolución tecnológica y de la reestructuración productiva.** Los cambios en el desarrollo de la tecnología han tomado una gran velocidad, sobre todo en el procesa-

miento de la información, las telecomunicaciones y el transporte. Esto ha creado una tendencia a reducir de manera significativa los costos de mano de obra, por lo que el criterio para ubicar plantas y empresas ha dejado de ser ese factor, y se observan diferentes patrones de localización industrial en las diferentes actividades productivas, con una tendencia hacia las industrias globales (lo que coloquialmente se ha llamado la aldea global), destacando el carácter mundial de la producción, que busca aprovechar las ventajas de cada uno de los espacios internacionales.

Al mismo tiempo que ocurre esta nueva organización de la producción a nivel de la cadena de valor de los procesos industriales, tiene lugar en forma más agregada una modificación en la división internacional del trabajo. Estados Unidos, Canadá, Europa y Asia tendieron a especializarse en productos con alto contenido tecnológico y desarrollo de conocimiento, por lo que estas regiones experimentaron un aumento en la proporción de productos dinámicos en su comercio y en el comercio internacional. En cambio, AL se concentró en productos poco dinámicos.

La composición del comercio internacional experimentó cambios sustanciales en los últimos 15 años, entre los que destacan que los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales redujeron su dinamismo, además de que se dio un deterioro de los precios de las materias primas, mientras que las manufacturas con alto contenido tecnológico mostraron un gran dinamismo.

2. Derivadas del punto anterior, **se hacen evidentes la tendencia dominante de la IED y las empresas transnacionales, así como la modificación de las relaciones económicas relevantes**, alrededor de lo cual se determina la marcha de la economía mundial. Es en el interior de esas empresas donde tiene lugar la revolución tecnológica mencionada en el primer punto, a tal grado que los límites económicos ya no son las fronteras nacionales. La estructura heredada de la posguerra se transforma para llegar a convertirse en un conjunto de relaciones que se caracterizan por una globalización productiva, comercial y financiera. La competencia toma formas muy complejas que involucran empresas, regiones, naciones, redes internacionales y regiones comerciales como son el TLCAN, la Unión Europea, el Área Asiática y el MERCOSUR. El polo dinámico del crecimiento de la economía mundial se trasladó al este de Asia.

El proceso de transformación estructural de la economía internacional es, en buena medida, resultado de la nueva etapa del crecimiento y de las estrategias de las empresas multinacionales, de su división interna del trabajo y de su expansión en todos los sectores de la economía. Destaca en particular la creación de sistemas internacionales de producción integrada o “plantas globales”, que es una evolución hacia lo que se conoce como el *paradigma de la empresa global*.

3. **Acentuación de la volatilidad financiera y de la integración financiera.** La volatilidad financiera no es un fenómeno nuevo, pero su acentuación sí, lo que se ha reflejado en frecuentes crisis financieras que involucran a las economías desarrolladas y a las subdesarrolladas, incluyendo Estados Unidos, Europa, México, Sudamérica, China, Japón y toda Asia.

Para AL, las principales fuentes de financiamiento en estas décadas han sido dos: (a) la inversión extranjera directa, IED, que presenta una tendencia ascendente y con relativa estabilidad, y (b) la emisión de bonos, los cuales presentan grandes fluctuaciones y tienen condiciones de financiamiento muy sensibles a los cambios del mercado internacional.

Un dato revelador de este proceso es que “antes del colapso de Breton Woods (1971), el 90% de las transacciones financieras correspondían a inversiones productivas y a operaciones comerciales, pero después (de los ochenta) casi las misma proporción, 88%, de los movimientos financieros a escala mundial han sido de carácter especulativo”.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> V. Navarro, *Globalización económica, poder político y Estado del bienestar*, Ed. Ariel, Barcelona, España, 2000. Citado por A. Kuri Gaytan, “La globalización en perspectiva histórica” en revista de Comercio Exterior, vol. 53, núm. 1, México, enero de 2003.

4. **Los cambios en el marco institucional a nivel mundial y local.** La modificación de las líneas de política económica que deberían seguir los países en desarrollo significó el abandono del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, y el inicio del modelo de reformas estructurales para su integración competitiva al mercado mundial. Esto ha supuesto un conjunto de cambios institucionales, los cuales han evolucionado desde las políticas de estabilización hasta el Consenso de Washington y sus posteriores reformas, pero siempre subrayando la importancia de la apertura comercial, la liberalización de los mercados y la desregulación financiera. Lo importante de estas reformas es que se constituyeron en el marco institucional que posibilitó que AL se convirtiera en parte del espacio de expansión y funcionamiento del nuevo modelo de acumulación en su etapa actual de globalización.
5. **Restricciones a la movilidad internacional de la mano de obra.** A diferencia del periodo liberal (vea capítulo anterior), conocido como la “era de la migración masiva” donde la dinámica de las economías centrales eran polos de atracción por su crecimiento, en la época reciente existe un efecto de expulsión de mano de obra por la escasa o nula creación de empleo en las economías dependientes. Este proceso que opera en contra de la absorción de mano de obra en los centros se ha visto empeorado por la política de control migratorio resultado de los eventos del 11 de septiembre en EU, y de los recientes atentados terroristas en España, Londres, Francia y Egipto. Todo esto ha dado lugar a normas más restrictivas en los flujos internacionales de mano de obra en general y, en particular, del flujo de emigrantes de AL a Estados Unidos.

A estas cinco características, otros economistas agregan el incremento en el comercio mundial y, en particular, en el comercio intraindustrial. Si bien es cierta la creciente influencia de los mismos en el periodo actual de globalización, una de las características más notables es la concentración del comercio entre las grandes economías del mundo. “En efecto, sólo 24 países de la OCDE y 11 en desarrollo pudieron, de 1980 a 1990, elevar su participación; por el contrario, en casi 150 países en vías de desarrollo la participación se redujo, mientras que la de un centenar de las más pobres disminuyó al mínimo cuando ya de por sí era baja (vea tabla 7.1).

Por regiones, las de Asia Pacífico, Europa occidental y América del Norte concentran los intercambios comerciales, además de ser las más dinámicas de 1970 a 1990 (en particular destaca la dinámica de la primera región). Proyectando esta situación, Petrella señala que “si esta tendencia

TABLA 7.1

### Mercado mundial de bienes manufacturados: Cuotas relativas por grupos de países

	Exportaciones		Importaciones	
	1980	1990	1980	1990
Países industrializados (24)	62.9	72.4	67.9	72.1
Grupo de los Siete	45.2	51.8	48.2	51.9
La Tríada <sup>1</sup>	54.8	64.0	59.5	63.8
Países en desarrollo (148)	37.1	27.6	32.1	27.9
Países más dinámicos (11)	7.3	14.6	8.8	13.5
Países más pobres (102)	7.9	1.4	9.0	4.9

<sup>1</sup>Estados Unidos, Europa y Japón.

Fuente: R. Petrella, *Globalization and Internationalization: The Dynamics of the Emerging World Order*, en R. Boyer y D. Drache (eds.), *States Against Markets. The Limits of Globalization*, Routledge, 1996, p.17. Citado por Kuri Gaytan Navarro, en “La globalización en perspectiva histórica”, Comercio Exterior, vol. 53, núm. 1, México, enero de 2003.

continúa en los siguientes veinte años, la participación de África, América Latina, Rusia, Europa Centro-Oriental (39.2% del comercio mundial en 1970 y 26.4% en 1990) se podría reducir a 5% en 2020. Eso es desconexión y tal es la nueva división internacional entre el creciente mundo ‘global’ *integrado*, y los fragmentos cada vez mayores *excluidos* de la Tríada”.<sup>3</sup>

Este conjunto de cambios en el escenario internacional conforma el marco económico desde la transición del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) hasta llegar al modelo neoliberal caracterizado por las reformas estructurales. La transición hacia este modelo, si bien tiene un contexto internacional, internamente se explica por la crisis del modelo ISI y por la crisis de la deuda externa iniciada en 1982.

La forma en que las economías de América Latina y el Caribe enfrentaron la crisis de la deuda fue delineada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) a través de un conjunto de políticas de estabilización, firmadas a cambio de recibir créditos para solventar los problemas de insolvencia de pagos que enfrentaban los países de la región.

### **Características de las políticas de estabilización**

Las políticas de estabilización se caracterizaron por una clara política restrictiva, tanto en el campo fiscal como en el monetario. En el primero se redujo drásticamente el gasto público y se elevaron los ingresos del gobierno aumentando los precios de los productos que éste proveía, mientras que en el campo monetario se contrajo la cantidad de dinero en circulación con objeto de contener la inflación. Al mismo tiempo, se procedió a una política acelerada de apertura y liberalización comercial. El resultado de estas políticas fue el proceso de estancamiento con inflación que dominó en la década de los ochenta.

Mientras que en 1980 en AL el producto interno bruto *per cápita* era de 2 512 dólares, para 1988 se había reducido a sólo 2 336 dólares (dólares de 1988), es decir, en casi diez años no sólo no mejoró la situación de los latinoamericanos, sino que además se deterioró. A este proceso se le ha calificado suavemente como la *década perdida* pero, en la práctica, se dio un deterioro del nivel medio de vida y un crecimiento de la pobreza.

La disciplina fiscal fue la característica más importante de las políticas de estabilización; se asumía que los crecientes déficit de los gobiernos eran la fuente de la inflación y de la inestabilidad económica. Por lo que, por una parte, se imponía una reducción de los gastos públicos y, por otra, se proponían políticas que incrementaban los ingresos fiscales.

Los programas de ajuste buscaban la reducción del gasto público a través de reducir no sólo sus gastos de inversión, sino también los gastos corrientes, por lo que miles de burócratas fueron despedidos, y lo mismo ocurrió en la empresa privada. El gobierno suspendió proyectos de inversión en infraestructura, contratos de compra, etc. dando lugar a efectos contractivos en la actividad económica.

Por otra parte, como se buscaba elevar los ingresos del sector público, se procedió a la venta de muchas empresas paraestatales, a incrementar los precios de los bienes y servicios públicos o de los que proveía el gobierno. Esto, junto con las devaluaciones que emergieron, dio lugar a un proceso inflacionario de grandes proporciones. De esta forma se creaban efectos contraccionistas en el conjunto de la economía y, a la vez, se empujaba a una creciente espiral inflacionaria. La liberalización de los precios de los bienes y servicios producidos por la empresa privada también contribuyó al proceso de estanflación que se vivió en AL en los años ochenta.

<sup>3</sup> R. Petrella, *Globalization and Internationalization: The Dynamics of the Emerging World Order*, en R. Boyer y D. Drache (eds.), citado por A. Kuri en “La globalización en perspectiva histórica”, Comercio Exterior, vol. 53, núm. 1, México, enero de 2003.

A finales de esa década, después de varios ensayos fallidos, la política económica de estabilización inflacionaria, combinada con políticas heterodoxas (como los pactos de solidaridad entre los agentes económicos), lograron controlar el crecimiento de los precios en la región, pero con el costo de haber perdido más de una década en términos de crecimiento y de bienestar, además del considerable aumento de la pobreza y la pobreza extrema. Con todo, igualmente graves fueron los problemas del crecimiento y del empleo ya que no estaban resueltos.

Con la experiencia acumulada en esta década, las instituciones financieras internacionales sistematizaron una propuesta de política, a la que se llamó el Consenso de Washington.

### ***El Consenso de Washington o modelo neoliberal***

Es un conjunto de políticas o reformas estructurales cuyo objetivo, según los gobiernos que lo siguieron y aún lo siguen, es crear las condiciones estructurales para el “sano” crecimiento de las economías de AL. El documento fue presentado por John Williamson del Institute for International Economics en 1989. Este conjunto de reformas estructurales habrían de aplicarse a partir de 1989 y, en el año 2000, fueron retomadas y sintetizadas por el Banco Mundial en su *Reporte sobre la pobreza*.

Los lineamientos de esta política de reformas estructurales contienen los diez puntos siguientes:

1. Disciplina fiscal.
2. Reorientación del gasto público hacia la inversión en educación, salud e infraestructura.
3. Reforma impositiva, reduciendo la curva de impuestos, que consiste en reducir la tasa de impuestos para aquellos que tienen ingresos por encima del ingreso medio, y subirla para aquellos que tienen ingresos bajos. Se trata de reducir la tasa impositiva marginal.
4. Tasas de interés que sean determinadas por el mercado y positivas en términos reales (aunque moderadas).
5. Tasas de cambio competitivas.
6. Liberalización comercial, reemplazo de restricciones cuantitativas por tasas uniformes y bajas.
7. Apertura a la inversión extranjera directa.
8. Privatización de empresas estatales.
9. Desregulación. Eliminación de las regulaciones que impidan la entrada o restrinjan la competencia, excepto para aquéllas justificadas por motivos de seguridad, protección al medio ambiente y a los consumidores, etcétera.
10. Seguridad jurídica para los derechos de propiedad.

Este decálogo de políticas ha dado lugar a una serie de críticas por parte de los economistas que se encuentran fuera del enfoque ortodoxo; sin embargo, se han convertido, por lo general, en la política seguida por la mayoría de los países de AL, aunque en algunos gobiernos ha habido cierto distanciamiento o diferencias en dicha política, por ejemplo, en Argentina, Brasil y Venezuela además de que nunca fue aceptada por Cuba.

Ante las críticas y los resultados pobres y “desalentadores” de ese programa, en términos de crecimiento y bienestar, recientemente Williamson ha realizado una serie de transformaciones a las reformas inicialmente propuestas, pero la esencia de su proyecto continúa vigente: la reducción de la presencia del Estado en la economía, la apertura comercial y la liberalización financiera.

Con objeto de realizar una evaluación de las políticas de estabilización y de las reformas estructurales en estos cinco lustros, a continuación vamos a analizar los resultados desde una perspectiva más amplia, considerando el proceso de globalización en que está inmersa AL.

## Evaluación de los resultados del modelo de estabilización y reformas estructurales

En primer lugar analizaremos la definición y características de la globalización, sobre todo en su contexto actual, y a partir de este marco de relaciones económicas que rodean a la economía latinoamericana procederemos a realizar una evaluación de la marcha de las economías de América Latina y el Caribe en el periodo reciente.

### *Definición y fases de la globalización*

Definimos el *proceso de globalización* como la creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, sociales, ambientales y culturales de carácter mundial sobre aquéllos de carácter nacional o regional. Este es un fenómeno complejo por lo que lo más conveniente es abordarlo considerando que posee un *carácter histórico y multidimensional*.

Como punto de partida hemos de entender que, si bien la globalización adopta un conjunto de peculiaridades como las mencionadas más arriba, es la forma que actualmente adopta el sistema del capitalismo internacional, por lo que es el producto de su tendencia natural de crecer y expandirse, no sólo en los límites nacionales y regionales, sino también a nivel internacional. Por tanto, *la globalización es el conjunto de relaciones económicas, financieras y comerciales que adopta el sistema capitalista como producto de su tendencia natural a la expansión*. Así, este proceso es producto propio del sistema y se remonta a las épocas de su nacimiento.

En el capítulo anterior hemos localizado como periodo de crecimiento y auge del sistema capitalista, en su versión liberal o del modelo exportador, la década de 1870. A partir de entonces podemos considerar que el capitalismo inicia su proceso de crecimiento o expansión a nivel internacional, es decir, el proceso de globalización. Éste ha pasado por tres etapas en los últimos 135 años (vea tabla 7.2).

La primera fase, (de 1870 a 1913-1930)<sup>4</sup>, en AL corresponde al momento del modelo de crecimiento hacia afuera, o modelo liberal, y se caracteriza por la alta movilidad de mano de obra y de los capitales, así como por el auge comercial asociado al crecimiento y consolidación de la economía norteamericana como la primera potencia mundial.

La segunda etapa, (de 1930-1945 a 1970-1973), en AL corresponde a la época del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones o crecimiento liderado por el Estado. Esta etapa se caracterizó por: (a) el desarrollo de instituciones internacionales y nacionales de cooperación para el crecimiento y el desarrollo, (b) la expansión del comercio de manufacturas entre los países desarrollados y (c) una limitada movilidad de capitales y mano de obra. Esta fase corresponde a la “edad de oro” del crecimiento de los países industrializados y a la época de crecimiento acelerado en AL.

La tercera etapa, (de 1974 a la fecha), en la cual se gesta en Estados Unidos el periodo de inflación y desequilibrio externo, que en AL corresponde al periodo de crisis del modelo ISI y a los inicios del modelo de reformas estructurales o neoliberal. Destaca la generalización del libre comercio, las políticas de reformas estructurales y el desplazamiento del Estado de muchas de las actividades de la economía. En particular, se observa una creciente presencia de las empresas transnacionales que funcionan como Sistemas Internacionales de Producción Integrada, SIPI. Además, aunque se observa una alta movilidad de capitales y de flujos comerciales, tienen lugar restricciones a los movimientos de la fuerza de trabajo.

<sup>4</sup> Ocampo y Martín marcan el fin de este periodo en 1913; en el capítulo anterior. Nosotros, siguiendo a Sunkel y Paz, concluimos esta fase en 1930.

TABLA 7.2

**CARACTERÍSTICAS DE LAS FASES DE GLOBALIZACIÓN**

	<b>1870-1913</b> Modelo liberal	<b>1945-1973</b> Modelo de sustitución de importaciones	<b>De 1974 en adelante</b> Modelo neoliberal
Movilidad de capital	Alta	Baja	Alta
Movilidad de mano de obra	Alta	Baja	Baja
Libre comercio	Limitado	Limitado	Alto
Instituciones globales	Inexistentes	Creación	Rezago
Instituciones nacionales	Heterogéneas	Heterogéneas	Homogéneas

Fuente: José Antonio Ocampo, y Juan Martín, *América Latina y el Caribe en la era global*, L, Alfaomega, primera edición, Colombia, 2004, p. 2.

Para comprender las características de la globalización es necesario analizar este proceso desde una perspectiva de *carácter multidimensional*, que haga hincapié en que su comprensión requiere de un enfoque que incluya no sólo los procesos económicos, sino también los sociales, políticos y culturales. La globalización de las empresas se ha acompañado con una respuesta de las sociedades para poner límites a algunas consecuencias negativas que trae la expansión global de las mismas.

Destacan por su importancia, en el campo ambiental, el avance registrado en el desarrollo de nuevos principios jurídicos en el ámbito internacional, destacando especialmente “La Declaración de Río”. También es importante la “globalización de los valores” cuya mejor expresión está en las declaraciones de los derechos humanos (civiles, políticos, económicos, sociales y culturales) expresada en la Declaración del Milenio, en la Declaración Universal de Derechos Humanos de las Naciones Unidas y en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales.

Un tercer espacio del carácter multidimensional de la misma globalización se encuentra en la modificación de las relaciones internacionales, y otro más en el déficit de gobernabilidad asociado a la polarización de los conflictos sociales y regionales.

La globalización ha sido el marco concomitante de la aceleración en la revolución científica producida en las comunicaciones, la informática, la química, la biología, etc., y de una nueva división internacional del trabajo que le ha permitido a la población (en general de todo el mundo) tener a su disposición un conjunto de bienes que elevan su bienestar y comodidades, así como la productividad misma del trabajo, que de otra forma difícilmente habríamos conocido.

La globalización se ha acompañado de un fuerte desarrollo en los diferentes componentes de la oferta y de bienestar para los consumidores. Sin embargo, para aquellos que pueden adquirir cierta canasta de bienes durables y de lujo, en términos económicos, no sólo no se han resuelto los problemas estructurales de las economías dependientes como las de AL, sino que algunos de ellos se han acentuado como veremos más adelante. En primer lugar analizaremos las características generales de la evolución reciente de las economías de la región.

## Evolución reciente de las economías de América Latina y el Caribe

En la tabla 7.3 se presentan los indicadores económicos básicos de la evolución reciente de la economía de América Latina y el Caribe. El producto interno bruto presenta dos características: en primer lugar, con respecto a los ochenta se da una recuperación del crecimiento y, en segundo lugar, éste ha estado interrumpido por tres crisis, lo que en promedio arroja un crecimiento muy pobre de 3.1% de 1991 a 2000, mientras que de 2001 a 2005 ha disminuido en un 2.2% anual. Esto es más claro si consideramos que durante esos años el crecimiento del PIB por habitante creció en sólo 1.4% de 1991 a 2000, y de 2001 a 2004 sólo 0.3% lo que apunta hacia una tendencia de grave estancamiento para el primer lustro del siglo XXI.

La segunda característica de AL es que el proceso hiperinflacionario vivido por esta región en los ochenta ha sido controlado y, actualmente, se vive un periodo de cierta estabilidad. El incremento de precios se ha mantenido por debajo de 10%. La relación de precios de intercambio también se ha mantenido estable. Algo semejante, aunque con ciertas fluctuaciones, ha ocurrido con la deuda externa. Destacan, en este ambiente, dos procesos: las grandes fluctuaciones de la IED y la creciente magnitud de las transferencias de AL hacia el exterior, lo que muestra que en los últimos años buena parte de la riqueza generada en el continente se ha transferido al exterior.

La región ha avanzado en términos del control de la inflación pero quedan pendientes un conjunto de retos y desafíos que merecen un análisis más detallado.

### *Retos y desafíos de las economías de AL*

1. Incremento de las *desigualdades y asimetrías* entre países desarrollados y subdesarrollados.
2. Mayor *fragilidad y vulnerabilidad económica* ante los flujos internacionales de capital y, en general, ante los choques externos.
3. *Creciente dualismo y heterogeneidad* en la estructura productiva de la región. Por una parte, encontramos una economía que está ligada a las grandes empresas locales y transnacionales, la cual reporta alta productividad y comercialización en los mercados externos. Por otra, tenemos otra economía que no está ligada a los circuitos de las empresas transnacionales, sino al mercado interno, la cual representa una porción mayoritaria de la economía nacional y, sin embargo, muestra escaso dinamismo. El resultado de esta composición da lugar al lento ritmo de crecimiento de las economías de la región en las últimas décadas.
4. *La debilidad estructural de la demanda agregada y de la inversión interna.*
5. *Otros efectos y consecuencias de la globalización* igualmente importantes son:
  - a) Límites a los flujos migratorios, los que se pueden dividir en dos tipos: migración hacia afuera de la región y migración intrarregional.
  - b) Los efectos negativos sobre el medio ambiente.
  - c) Los rezagos educativos.
  - d) La precariedad laboral.
  - e) La vulnerabilidad social.

A continuación desarrollaremos con mayor detalle cada uno de estos efectos de la globalización, y concluiremos con lo que entre los estructuralistas latinoamericanos se ha llamado la agenda nacional.

TABLA 7.3

**INDICADORES BÁSICOS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**  
(Porcentajes sobre la base de valores a precios de 1995)

	Tasas anuales de variación										Tasa promedio anual				
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 <sup>e</sup>	2005 <sup>e</sup>	1991 a 1995	1996 a 2000	2001 a 2004
Crecimiento del producto interno bruto total	-0.6	1.1	3.7	5.2	2.3	0.5	3.7	0.4	-0.6	2.0	5.5	3.3	3.1	3.1	
Crecimiento del producto interno bruto por habitante	-2.9	-0.6	2.0	3.4	0.6	-1.1	2.1	-1.1	-2.1	0.5	4.0		1.4	1.4	
Variaciones en el índice de precios al consumidor			18.2	10.4	10.3	9.5	8.7	6.1	12.2	8.5	7.4				
Relación de precios del intercambio de bienes FOB-FOB			100.8	102.9	97.2	97.5	103.4	99.1	98.6	99.9	105.5				
Transferencia neta de recursos (Millones de dólares)			22,044	32,559	27,837	-1807	2	-2894	-40,981	-34,384	-77,826				
Deuda externa total desembolsada			633,475	666,750	754,365	750,670	727,977	711,086	709,257	740,195	727,226				
Inversión extranjera directa neta			40,301	57,599	63,677	79,342	68,890	64,901	39,196	28,491	37,848				

<sup>e</sup> Estimación preliminar

Fuente: CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2004, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

1. *Incremento en las desigualdades y asimetrías en el orden global*

El proceso de globalización de las últimas cuatro décadas ha dado origen a una creciente interdependencia, y, simultáneamente, a una tendencia a la desigualdad del ingreso y a asimetrías entre los países desarrollados y los subdesarrollados.

La tendencia a la desigualdad de los ingresos entre los dos grupos de economías se ha acentuado. Después del buen desempeño reportado por AL durante el modelo de SI, el cual logró los ritmos de crecimiento más altos de su historia, a partir de 1973 hemos presenciado una clara divergencia en el producto por habitante entre los países desarrollados y los subdesarrollados, tal y como se muestra en la figura 7.1.

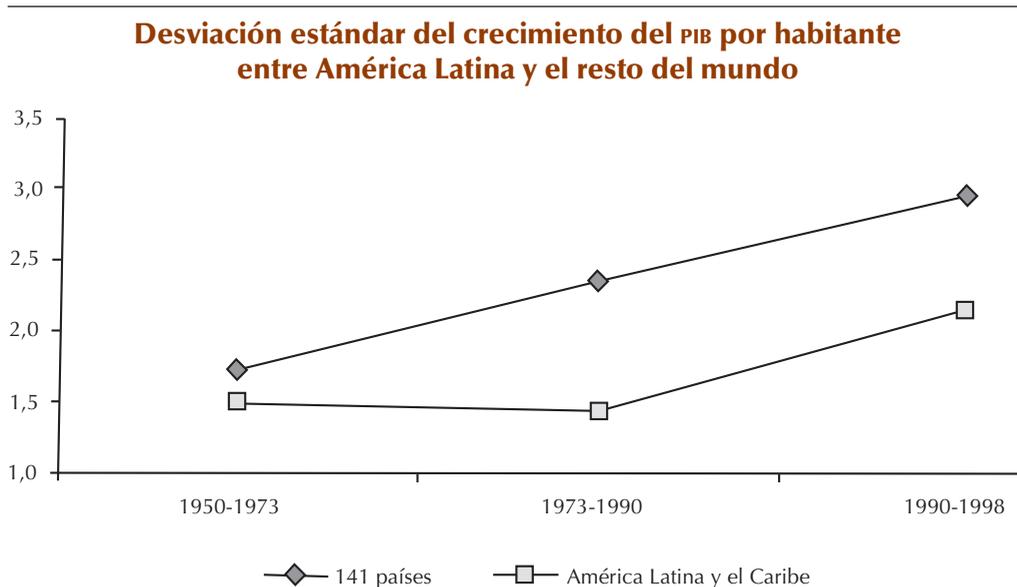
Junto a esta desigualdad en la variación del ingreso, que en lugar de acercarnos nos aleja de los niveles de vida de los habitantes de los países desarrollados, el proceso de globalización en su fase reciente ha agudizado al menos las siguientes dos asimetrías:

- a) *La concentración del progreso técnico* en los países desarrollados, lo cual se acompaña de una estructura productiva con una alta concentración tecnológica y su efecto en el cambio de la estructura mundial de comercio.
- b) *La gran movilidad de los recursos productivos en los países desarrollados*, como son los capitales, recursos financieros, tecnología, conocimiento, información, etc., en contraste con una creciente limitación a la movilidad de la mano de obra, especialmente de la menos calificada.

2. *Fragilidad y vulnerabilidad macroeconómica*

Una de las características más notables de la fase actual de la globalización es la volatilidad de los flujos de capitales que ha afectado la estabilidad del crecimiento económico en AL.

FIGURA 7.1



Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de Angus Maddison (2001). Tomado de José Antonio Ocampo, Juan Martín, *op. cit.*, p. 13.

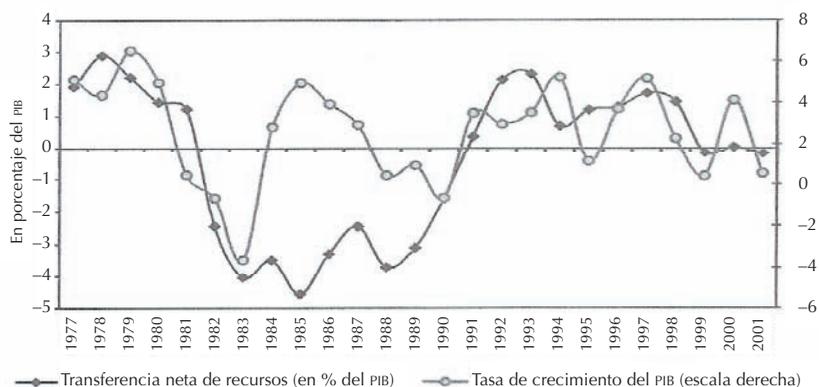
Después de la década perdida en los ochenta, en los noventa la recuperación del crecimiento se explica por un nuevo flujo de capitales hacia nuestros países.

Si bien la dependencia de AL respecto a la inversión extranjera tiene una larga historia, en los años recientes se observa una sorprendente sincronía entre la evolución del PIB y los flujos financieros. Esta relación es a tal grado estrecha entre ambas variables, que los procesos de volatilidad de los flujos de capitales se traducen casi de forma inmediata en el deterioro del crecimiento y la crisis de la economía. Este proceso es particularmente notable a partir de 1979 y la década de los ochenta (como se puede apreciar en la figura 7.2):

FIGURA 7.2

### América Latina y el Caribe: Transferencia neta de recursos y crecimiento del PIB

(En porcentaje del PIB y tasa de crecimiento anual)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. Tomado de José Antonio Ocampo, Juan Matin, *op. cit.*, p. 55.

La década de los ochenta, más conocida como la década perdida, mostró claramente cómo el desequilibrio estructural externo de AL, que se gestó en el modelo de *si*, dio lugar a la fragilidad financiera de estas economías en relación a los flujos y variables financieras del exterior. La interrupción de recursos financieros como resultado de la crisis de la deuda de 1982 desencadenó una severa crisis en esa década. Posteriormente en los noventa la región logró recuperar un crecimiento sostenido en su producto y se registraron tres crisis en menos en un decenio. (Vea figura 7.2.)

Las tres crisis que se observan en los noventa, si bien se desarrollan en coyunturas diferentes, tienen en común fenómenos de origen externo que se tornan en internos por la nueva fase de interdependencia y flujos financieros internacionales.

La crisis de 1995 se localizó en México y el mecanismo de transmisión fue financiero. La devaluación de diciembre de 1994, provocó salidas de capitales y la suspensión virtual del financiamiento externo. Los países afectados fueron Argentina y, posteriormente, Uruguay.

La crisis de 1999 tuvo su origen en la crisis asiática de 1997 y su mecanismo de transmisión también fue vía financiera. Se observó una reducción de los precios de materias primas (como el petróleo, otros minerales y varios productos agrícolas) y posteriormente las perturbaciones

financieras se acentuaron con la moratoria y devaluación observadas por la Federación de Rusia en agosto de 1998, lo que profundizó la crisis en 1999.

La crisis de 2001, a diferencia de las anteriores, se caracterizó por una profunda desaceleración de la economía global, en particular de Estados Unidos. Esta situación se manifestó en una reducción del comercio exterior, así como en la caída de los precios de las materias primas que afectó a todos los países de la región.<sup>5</sup>

Las lecciones de las crisis sufridas recientemente sugieren que la vulnerabilidad de las economías ante las fluctuaciones de los mercados financieros internacionales obedece fundamentalmente a las características de dependencia estructural de las economías de AL. Esta dependencia se vuelve a presentar en los últimos años en dos tendencias de largo plazo:

- a) La magnitud del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos;
- b) La dependencia de los flujos de financiamiento, aunque éstos (a partir de los setenta) se han tornado cada vez más volátiles, en particular las líneas de crédito de corto plazo y los flujos de cartera.

Las conclusiones del análisis de las crisis de los países de la región en la segunda mitad de los años noventa sugieren —siguiendo la opinión de Ocampo y Martín— que los requerimientos de liquidez de corto plazo y las reservas internacionales líquidas con que cuentan los países para hacer frente a estos compromisos han pasado a ser importantes indicadores de vulnerabilidad,<sup>6</sup> es decir, indicadores de las fluctuaciones económicas de la región. Esto explica por qué algunos gobiernos de América Latina, por ejemplo el mexicano, han buscado mantener e incrementar la masa de reservas internacionales, la cual supera en 2005 más de los 65 mil millones de dólares. Considerando la relativa estabilidad del tipo de cambio, y de los precios, de 2000 a 2006, esto parece que ha funcionado hasta el momento como un “escudo” contra los movimientos especuladores y los ciclos de los flujos financieros, aunque es un desperdicio de recursos en un país de gran pobreza y necesidades.

La relación entre los flujos de capitales y el PIB, se ha magnificado por los mecanismos que operan a través del sistema financiero local. En los periodos de auge de entrada de capital, las economías incurren en un excesivo crecimiento del crédito interno y de la liquidez, pero durante las recesiones, sucede exactamente lo contrario y se produce una exagerada reducción de la liquidez; este mecanismo opera como un multiplicador financiero que magnifica los efectos de los años de liquidez y escasez financiera internacional.

La consecuencia de la relación entre esas variables y la volatilidad de capitales y su sincronía con el PIB local, fue un pobre e inestable crecimiento regional: 2.3% anual en promedio entre 1990 y 2002. Entre 1990 y 1997 el crecimiento fue de 3.0%, y de 1998 a 2002 sólo de 1.2% promedio anual. Hay tres motivos que explican este desempeño: (a) la dependencia estructural de nuestras economías, (b) el comportamiento de los mercados financieros internacionales, y el más importante (c) la ausencia de políticas de industrialización y crecimiento que hagan frente a los retos del desarrollo de las economías latinoamericanas, las cuales más bien se han comportado como seguidoras de los lineamientos de las políticas trazadas en el contexto del paradigma dominante. Ya hemos analizado anteriormente el carácter dependiente de la estructura económica latinoamericana, por lo que a continuación vamos a centrar nuestra atención en las dos últimas causas de la crisis.

<sup>5</sup> CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, 2001 (LC/G.2153-P), Santiago de Chile, diciembre de 2001. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.01.II.G.182. citado por Ocampo y Martín, p. 54.

<sup>6</sup> Ocampo y Martín, *op. cit.*, p. 19.

## ***Anatomía de los flujos de capital en los años noventa***

En las últimas décadas, la estructura del financiamiento se ha modificado, pues mientras en los setenta la principal fuente de financiamiento fue el crédito bancario sindicado, en los noventa el papel más importante lo han desempeñado la IED y la colocación de bonos.

Este resurgimiento de la importancia de la IED se explica en parte por la oportunidad de inversiones rentables que creó la nueva política de reformas estructurales y, en particular, de privatización de las empresas públicas. Aproximadamente la mitad de la IED se dirigió a las fusiones y adquisiciones (primero de empresas públicas privatizadas y después de empresas privadas nacionales), y la otra mitad a la ampliación de la capacidad productiva de las plantas ya existentes.

En cuanto a los bonos, a partir del Plan Brady se consolidó el desarrollo de un mercado secundario de bonos; éstos a diferencia de la IED, han mostrado ser fluctuantes y sus condiciones de financiamiento muy sensibles a los cambios de los mercados internacionales. En este sentido, los flujos de inversión de cartera accionaria y la colocación de títulos de depósitos del mercado estadounidense (ADR) han sido las fuentes de financiamiento más inestables. Finalmente, es importante subrayar que el financiamiento oficial tuvo un comportamiento anticíclico o compensatorio en apoyo a las economías de la región.

Como podemos ver en la tabla 7.4, a partir de 1994 la evolución de la inversión extranjera ha presentado magnitudes muy grandes que hablan de una fuerte tendencia, en estos años, no sólo a la privatización de las empresas públicas sino a su extranjerización.

Otra característica de los flujos de capitales es que continúan preservando las diferencias económicas regionales. Para finales de 1990, más del 90% del acervo de la deuda de la región estaba concentrada en seis países: Argentina, 27.8%; México, 26.0%; Brasil, 25.9%; Venezuela, 7.9%; Colombia, 3.1%, y Chile, 2.0%. En cuanto a la IED, cuatro países (Argentina, Brasil, Chile y México) concentraron el 75% de este flujo de capitales. Algo semejante ocurrió con la inversión accionaria.

## **Heterogeneidad estructural, globalización e inestabilidad macroeconómica**

El comportamiento errático del PIB y nuestro alejamiento de los niveles de vida de los habitantes de los países desarrollados se pueden explicar por la falta de desarrollo de las capacidades de oferta interna, que se muestra en la ausencia de un núcleo endógeno (tecnológico, económico y financiero) de crecimiento de las economías de la región, y porque la industrialización iniciada en los modelos de crecimiento anteriores quedó truncada en el momento de transitar de la producción de bienes de consumo manufacturados a la producción de bienes de capital y generación de tecnología. Desde esta perspectiva América Latina se puede ver como un conjunto de experiencias de industrialización trunca.

Asimismo, el desempeño errático de la economía se explica por la ausencia de una demanda local capaz de estimular procesos sostenidos de inversión (semejantes a los observados durante del modelo de SI). Ambas debilidades, de oferta y de demanda, y la ausencia de un modelo de industrialización para AL de largo plazo dan lugar a que la dinámica de crecimiento interno sea cada vez más dependiente del exterior. En términos de la estructura interna estas debilidades se manifiestan en la heterogeneidad de la estructura productiva.

Uno de los fenómenos más característicos de la estructura económica de AL es su notable heterogeneidad, la cual, en la fase reciente de la globalización, ha tomado la forma de una notable creciente dualidad en la estructura económica. Esta dualidad consiste en la coexistencia de dos tipos de economías en el interior de las economías nacionales. La primera economía, de tipo “E”,

TABLA 7.4

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO, 1990-2000**

(Flujos netos en millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>A. Deuda</b>													
Oficial <sup>a</sup>	7.988	8.581	5.403	6.423	2.388	-390	-3.562	2.031	9.155	6.367	12.857	-7.757	-8.650
Bonos	101	4.283	4.738	20.510	14.971	11.346	32.441	11.044	17.269	19.050	5.285	3.467	4.518
Bancos													
Comerciales <sup>b</sup>	11.927	9.713	17.787	20.353	17.365	29.273	15.865	22.731	11.974	-9.299	5.701	-10.625	-11.808
<b>B. Inversión</b>													
Directa	6.758	11.065	12.506	10.359	24.383	25.789	40.279	56.969	60.576	79.577	67.792	68.654	38.986
Accionaria	2.545	7.653	8.198	24.524	17.927	4.771	12.186	13.327	-2.095	-3.625	-379	2.258	1.000
<b>C. Donaciones<sup>c</sup></b>	2.350	4.166	2.622	2.909	2.645	3.363	3.209	2.784	3.268	2.967	2.547	3.229	3.230
<b>D. Fondos compensatorios<sup>d</sup></b>	21.525	11.187	7.694	-2.011	5.451	31.313	-2.649	-2.932	8.890	-347	-7.712	17.192	24.479

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional y del Banco de Pagos Internacionales, José Antonio Ocampo y Juan Martín, América Latina y el Caribe en la era global, *op. cit.*, p. 49.

<sup>a</sup> Incluye financiamiento bilateral y multilateral, excepto préstamos del FMI.

<sup>b</sup> Desde 1998 incluye flujos de corto plazo.

<sup>c</sup> Excluye la cooperación técnica.

<sup>d</sup> Incluye préstamos y uso del crédito del FMI y financiamiento excepcional. A comienzos del decenio de 1990, el financiamiento excepcional incluyó principalmente intereses morosos; en cambio, en los últimos años incluye recursos de organismos multilaterales, aparte del FMI y de gobiernos de países desarrollados.

está orientada a la exportación y su característica fundamental es que posee un conjunto de relaciones comerciales, financieras y tecnológicas con el circuito económico internacional; este tipo de economía es la que explica la dinámica exportadora de los países de la región. La segunda economía orientada al mercado interno, de tipo “I”, se caracteriza por la carencia de ese conjunto de relaciones estratégicas de competencia, no participa en los flujos del mercado internacional como lo hace el primer tipo de economía, y está orientada y sujeta al mercado interno y a la dinámica de la demanda efectiva local, por lo que posee una dinámica pobre y un desempeño errático.

Considerando las economías tipo “E” (ligadas a los circuitos de exportación, a la especialización de esos segmentos de las economías de los países de la región y a su inserción en el mercado mundial) podemos encontrar tres patrones básicos de evolución:

- a) El patrón de *redes verticales* de comercio de manufacturas de algunos sistemas internacionales de producción integrada, SIPI, orientado al mercado de Estados Unidos. (México y algunos países de Centroamérica y el Caribe).
- b) Un patrón de integración a *redes horizontales* de producción y comercialización mundiales, especialmente de productos homogéneos basados en el procesamiento de recursos naturales (*commodities*). Esta categoría de países se caracteriza también por un comercio intra-regional muy diversificado, con una amplia participación de empresas transnacionales, y por una menor concentración de los mercados de destino (aquí podemos encontrar a los países sudamericanos).
- c) El patrón basado en la *exportación de servicios*, esencialmente turísticos, pero también financieros y de transporte (países del Caribe y Panamá).

Estos patrones de producción para la exportación conforman lo que podemos identificar como los segmentos de la economía ligada al *modelo exportador* de AL en la fase actual de globalización. Este modelo ha sido altamente eficiente desde la perspectiva de la dinámica de la IED y de las exportaciones e importaciones. La IED presenta dos características destacables: su incremento acelerado y el cambio de su orientación (desde las actividades manufactureras orientadas al mercado nacional hacia las actividades integradas a las redes de comercio mundial), proceso en el cual las empresas transnacionales tienen un papel central. Analicemos en primer lugar la dinámica exportadora de la región y después la debilidad de la demanda interna.

### **Auge exportador sin crecimiento interno**

Este modelo exportador ha mostrado resultados muy exitosos en la evolución de las exportaciones de bienes. De 1990 a 2001 crecieron a una tasa de 9.2 % en valor y de 2002 a 2004 en 16.4%. Sin embargo, el efecto multiplicador benéfico para el crecimiento interno que pudieran haber tenido, se canalizó casi por completo nuevamente hacia el exterior, pues las importaciones crecieron aún más rápidamente, (11.9% y 11.8% respectivamente). Por una parte, este diferencial en las tasas de exportación y de importación nos habla de que no sólo el efecto del crecimiento de las exportaciones se va al exterior, sino que parte de la misma dinámica de crecimiento interno también se fuga hacia nuestros socios comerciales. (Vea tabla 7.5.) Además, si agregamos al deterioro de la balanza comercial, el pago por el servicio de la deuda y las remesas de utilidades, encontraremos las causas del déficit de balanza en la cuenta corriente de la balanza de pagos, el cual fue aproximadamente de 3% en la pasada década.

Frente a la dinámica del comercio exterior, que reporta tasas de entre 11% y 16%, contrasta el débil crecimiento del PIB latinoamericano, que de 1991 a 2004 creció en promedio apenas en un 3.1% anual. Esto muestra la debilidad de los vínculos entre los segmentos dinámicos de exportación y el crecimiento económico interno.

TABLA 7.5

**América Latina: evolución del comercio de bienes y servicios, 1990-2001  
(Millones de dólares corrientes)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>Comercio de bienes</b>						
Exportaciones	136.283	137.150	146.420	160.811	188.120	227.938
Importaciones	105.159	123.798	151.345	168.959	200.620	224.875
Saldo comercial de bienes	31.124	13.352	-4.925	-8.148	-12.500	3.063
<b>Comercio de servicios</b>						
Exportaciones	25.114	26.794	29.460	31.349	35.139	36.838
Importaciones	33.273	36.085	40.240	44.504	47.780	48.625
Saldo comercial de servicios	-8.159	-9.291	-10.780	-13.155	-12.641	-11.787
Saldo comercial de bienes y servicios	22.965	4.061	-15.705	-21.303	-25.141	-8.724
	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Comercio de bienes</b>						
Exportaciones	254.948	283.740	279.523	297.849	356.938	344.716
Importaciones	249.169	304.898	317.470	304.001	352.778	346.934
Saldo comercial de bienes	5.779	-21.158	-37.947	-6.152	4.160	-2.218
<b>Comercio de servicios</b>						
Exportaciones	40.769	40.902	44.903	43.139	48.748	46.722
Importaciones	54.504	57.326	62.200	58.726	66.274	66.756
Saldo comercial de servicios	-13.735	-16.424	-17.297	-15.587	-17.526	-20.034
Saldo comercial de bienes y servicios	-7.956	-37.582	-55.244	-21.739	-13.366	-22.252

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales de 19 países de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Tomado de José Antonio Ocampo y Juan Martín, *op.cit.*, p. 98.

El éxito del modelo exportador en el campo del comercio mundial deja pendientes dos problemas estructurales del crecimiento latinoamericano:

1. La tendencia estructural de las economías latinoamericanas hacia el desequilibrio de la balanza comercial, no sólo no se ha resuelto sino que se ha acentuado. Si bien el déficit comercial ha sido compensado con la entrada de divisas provenientes de la misma IED, se observa un deterioro estructural de la relación entre crecimiento económico y balanza comercial. De 1960 a 1970, un crecimiento entre el 5% y 6% del PIB era compatible con un equilibrio de la balanza comercial, mientras que en la década de los noventa dicho equilibrio era sostenible con un crecimiento de entre el 2% y 3% del PIB. En otras palabras, si la actividad económica creciera por encima de estas tasas (digamos 4%) la balanza comercial se tornaría deficitaria.
2. La heterogeneidad de la estructura productiva se ha polarizado convirtiendo a las economías en estructuras duales con baja productividad promedio. La ausencia de un núcleo interno de crecimiento ha dejado a una parte de la economía con niveles bajos de productividad y a otra, la parte exportadora, como la dinámica de la economía. Esta última, sin embargo, no ha

tenido los efectos esperados de crecimiento para el resto de la economía, ya que los encadenamientos productivos con esas actividades dinámicas han sido débiles. “Más aun, el empleo cada vez más frecuente de bienes intermedios y de capital importados, característico de los sistemas internacionales de producción integrada, ha debilitado las cadenas productivas y los sistemas nacionales de innovación heredados de la etapa anterior de desarrollo, que no han sido sustituidos por otros, al menos no al mismo ritmo. La transición a dichos sistemas internacionales de producción integrada ha supuesto, de hecho, la transferencia al exterior de las funciones de ingeniería y las actividades de investigación y desarrollo previamente realizadas por empresas locales.”<sup>7</sup>

En síntesis, el modelo neoliberal de exportación se ha caracterizado por una brecha de productividad, y por el crecimiento de la elasticidad de las importaciones. La otra cara de este comportamiento dinámico en exportaciones es la debilidad en el mercado interno.

## La debilidad estructural de la demanda agregada

Uno de los problemas fundamentales de las economías latinoamericanas ha sido que su estructura de la demanda y la dinámica de la misma no han logrado crear un proceso de industrialización sostenida. En lugar de eso, tenemos procesos y experiencias de “industrialización truncada” por los nuevos modelos de crecimiento hacia afuera.

La demanda agregada está determinada internamente por tres componentes: el gasto privado de consumo final, el gasto público de consumo final y la formación bruta de capital o inversión. El primero no ha sido fuente de crecimiento pues, como obedece al ingreso y al empleo en la región, se ha mantenido estancado, y de 2001 a 2003 se ha deteriorado ligeramente en términos reales. El consumo del gobierno, en el marco de la política conservadora, se ha mantenido relativamente estable. Así, la única variable que puede generar un crecimiento en el producto ha sido la inversión privada; sin embargo, ésta observa un deterioro constante como porcentaje del producto interno bruto desde 1980, cuando representó más del 25% del PIB (actualmente se encuentra en un nivel que no rebasa el 18 %). Vea la tabla 7.6 acerca del producto interno bruto por tipo de gasto.

A este débil comportamiento de la demanda agregada en la región se agrega una tendencia importadora producto de la propensión a comprar bienes de consumo de lujo traídos del extranjero. La concentración del ingreso heredada del modelo económico anterior, y acentuada por el actual, ha creado un conjunto de familias de clase alta, cuyo ingreso está asociado a los ingresos que provienen de los beneficios por actividades manufactureras, comerciales, rentas y actividades ligadas al comercio mundial. Presentan un consumo de bienes y servicios, muchos de los cuales provienen del exterior. De esta forma, el consumo de lujo traslada los efectos multiplicadores de su demanda a las economías industrializadas. A este efecto se añade la compra de múltiples bienes de consumo que también adquieren muchas capas de las clases medias y que son producidos en los sistemas internacionales de las empresas transnacionales, como son autos, aparatos eléctricos (especialmente computadoras), ropa y calzado, entre otros. Esto configura una exportación de los efectos de demanda a las empresas globalizadas desde el ingreso generado localmente.

En cambio, la falta de encadenamientos productivos hacia el interior de la economía, no permite que el mercado interno disfrute de los beneficios de las altas tasas de crecimiento del comercio internacional. Esta es, por tanto, otra relación asimétrica entre las economías locales

---

<sup>7</sup> Ocampo y Martín, *op. cit.*, p. 23.

TABLA 7.6

<b>AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE GASTO, A PRECIOS CONSTANTES</b>						
(Millones de dólares) A precios constantes de 1995						
<b>Tipo de gasto</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
1. Gasto de consumo final del gobierno general	224,745.9	251,497.3	285,780.8	287,881.5	288,546.0	293,904.3
2. Gasto privado de consumo final	939,958.2	1,121,572.7	1,291,096.0	1,297,225.9	1,258,719.2	
3. Variación de existencias	5618.2	25,494.7	45,391.4	44,242.6	55,903.2	49,897.3
4. Formación bruta de capital fijo	273,325.3	327,729.4	393,178.9	382,856.4	359,134.4	363,313.4
a) Construcción	174,948.1	209,055.1	248,124.5	235,993.0	216,935.5	217,326.0
b) Maquinaria y equipo	97,976.3	118,674.2	145,327.8	146,914.2	142,029.7	145,808.4
5. Exportación de bienes y servicios	186,999.8	273,039.5	421,928.0	431,931.2	437,246.5	457,290.5
6. Menos: Importaciones de bienes y servicios	166,206.3	289,863.1	449,501.6	449,180.5	416,462.7	421,117.0
<b>Total: Producto interno bruto</b>	<b>1,464,441.1</b>	<b>1,709,470.5</b>	<b>1,987,873.5</b>	<b>1,994,957.2</b>	<b>1,983,086.8</b>	

Fuente: ECLAC, *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean*, 2004.

y la economía mundializada. Mientras las redes de comercio internacional se alimentan de la capacidad de compra de las economías locales, éstas no se benefician de la dinámica de producción y comercialización internacional. Es la nueva forma de transferir riqueza nacional al resto del mundo.

El mercado interno no es dinámico pues se le extrae de forma continua, por diferentes circuitos, su fuerza de crecimiento, y los ingresos para el mercado local en manos de las clases medias y bajas (sueldos y salarios) no muestran dinamismo sino estancamiento. Esto configura, en general, una demanda interna cuya absorción no estimula un nuevo ciclo de inversión que dé lugar a un crecimiento sostenido ni homogéneo de la estructura económica regional. En síntesis, la inversión privada nacional y extranjera no tienen un estímulo positivo en el tamaño ni en la dinámica del mercado interno para elevar su inversión.

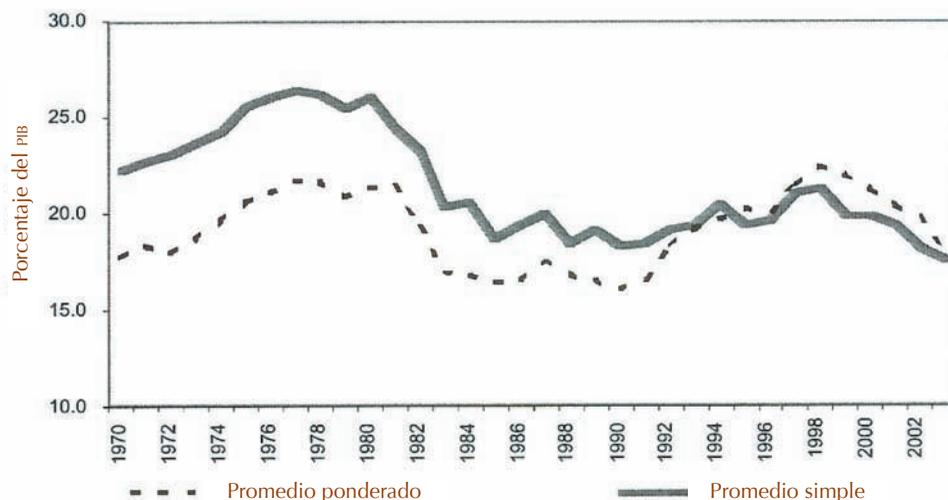
### ***El débil proceso de inversión***

La falta de una demanda agregada dinámica y la inestabilidad del financiamiento han afectado negativamente la dinámica de la inversión. La inversión sigue siendo inferior a los años anteriores a la crisis de la deuda y lo mismo ocurre con los coeficientes de inversión-producto y con el ahorro nacional bruto. Por ejemplo, si tomamos la evolución de la inversión como porcentaje del PIB (como se presenta en la figura 7.3) no cabe duda de que nos encontramos ante una contracción sustancial de la misma.

FIGURA 7.3

**Inversión fija en América Latina como porcentaje del PIB**

(Estimada a precios de 1995)



Fuente: CEPAL, basado en la base de datos del Anuario Estadístico.

En este largo proceso de contracción de la inversión, sin duda que la contracción de la demanda y la debilidad del mercado interno tienen un papel central; sin embargo, existen otras fuerzas que ejercen una influencia muy poderosa. Entre otras, la ineficiencia del sistema bancario. En particular destacan las preferencias de los sistemas bancarios por el financiamiento de corto plazo, por lo que los costos de intermediación son altos, lo que se refleja en altas tasas de interés que castigan los proyectos locales de inversión y las posibilidades de consumo. El cambio de propiedad de los bancos locales a manos de bancos internacionales trajo nuevos sistemas más eficientes en beneficio de los propios bancos, pero no de las economías latinoamericanas. Las tasas de interés continúan siendo extraordinariamente altas y una barrera para el proceso de recuperación económica. Pero ahora, el panorama es más complejo: ¿Cómo una institución, como los bancos centrales de cada país, cuyo espacio de influencia es nacional puede poner límites o algún control a entidades supranacionales como los bancos internacionales?

La venta y las fusiones de los bancos locales a grupos financieros internacionales, a pesar de las expectativas creadas, no ha resuelto el problema de la intermediación financiera para el crecimiento. Y, en algunos casos (como el de México) se ha convertido, a través de los programas de rescate bancario, en un instrumento que absorbe crecientes recursos del sector público que podrían destinarse a programas de crecimiento y bienestar social. El sistema financiero, y en particular el bancario, se ha mundializado al tiempo que logra grandes niveles de productividad y rentabilidad, es decir, se ha hecho más eficiente como negocio pero se ha vuelto poco funcional para el crecimiento de las economías de AL.

Las empresas locales, las que no están ligadas a los sistemas internacionales de producción y venta, han tenido que buscar mecanismos de autofinanciamiento, paralelos al sistema financiero para poder continuar con sus operaciones y eventualmente expandirse.

Otro mecanismo de autofinanciamiento de las empresas proviene de las economías por el crecimiento de sus ventas y ajustes en sus precios. Este último mecanismo, sin duda, ha sido utilizado sobre todo en las fases de expansión; sin embargo, el lento crecimiento de la demanda agregada impone costos más altos debido a que las empresas no pueden aprovechar las ventajas que genera una demanda creciente y tener economías de escala. Sólo las empresas que se han podido ligar a los sectores dinámicos de la economía han podido cristalizar dichas ventajas.

Los desequilibrios estructurales de las economías latinoamericanas y la debilidad en la dinámica de la demanda y la oferta ligada al mercado interno, así como la ausencia de un proyecto de creación de un núcleo endógeno de desarrollo tecnológico, reproducen las condiciones para el comportamiento errático del PIB y la fragilidad macroeconómica con respecto a los flujos financieros, los cuales desencadenan los siguientes mecanismos financieros.

### ***La inversión extranjera directa y la empresa transnacional en AL***

La IED presenta varios cambios importantes. El primero tiene que ver con su crecimiento sin precedentes en los flujos internacionales. Esto es claro si consideramos que de 1990 a 1994 el promedio de la IED fue de 14.3 miles de millones de dólares, cantidad que crece en más de cuatro veces en los años de 1997 a 2001, en los cuales en promedio entraron casi 67 mil millones de dólares anualmente. También llama la atención que en los años siguientes (entre 2002 y 2004) esa inversión se haya contraído a un promedio de casi la mitad: 35.2 mil millones de dólares.

La estructura del origen de la IED también se modificó: de 1997 a 2001, el principal inversionista fue Europa, seguido por Estados Unidos y en tercer lugar Japón. Por país de origen destaca el papel de España, que se convirtió en el segundo inversionista después de Estados Unidos. El destino de estos flujos también se ha modificado, pues se han orientado principalmente a los servicios, en segundo lugar a las manufacturas y en tercero a las actividades primarias. La IED europea nuevamente explica esta orientación, en especial a áreas de telecomunicaciones, energía, sistema bancario y cadenas de comercio minorista. Estos cambios se han acompañado por la entrada de nuevas empresas transnacionales y sus estrategias competitivas. Éstas varían según el sector al que se dirigen y según la zona económica de AL.

Es necesario destacar tres aspectos sobre la IED: (a) las estrategias y el funcionamiento de las ET se han convertido en el mecanismo de integración de los países de AL a la economía mundial, (b) el volumen tan grande de la IED no ha implicado un crecimiento ni sostenido ni de largo plazo en AL, y (c) una proporción importante (dos quintas partes) de la IED se ha orientado a la compra de activos ya existentes en AL. Este último proceso ha pasado por dos etapas, la primera de las cuales comienza a partir de los ochenta y se explica principalmente por las privatizaciones de empresas estatales (Argentina, Colombia, Perú, Venezuela, Brasil y México). La segunda, a finales de los noventa, en la cual se observa la compra de empresas privadas nacionales como parte de un intenso proceso de fusiones y adquisiciones en el ámbito de los servicios públicos, los bancos y servicios financieros, el comercio y las empresas del subsector de energía.<sup>8</sup>

La evolución de la IED ha acentuado dos tendencias: (1) La extranjerización en la propiedad de las empresas de mayor tamaño de la región con sus consecuencias negativas en la balanza de pagos (por la remesas de utilidades al exterior): para el año 2000, según cálculos de Ocampo y Martín, esas empresas explican más de 40% de las ventas de las 1000 empresas más grandes de América Latina y el Caribe. (2) La integración de la región al sistema mundial, la cual ha sido crecientemente dominada por las ET, que han aumentado sustancialmente en los últimos quince años su participación en las exportaciones de la región.

<sup>8</sup> Ocampo y Martín, *op. cit.*, p. 120.

## Resumen

El nuevo modelo exportador aplicado a AL a partir de los años ochenta, consiste en incorporar una parte o segmento de las economías de la región a los circuitos internacionales, los cuales se caracterizan por producir bienes y servicios de alta tecnología, calidad y productividad. Esta fracción de la economía (tipo “E”) reporta altos niveles de crecimiento y eficiencia; sin embargo, su dinámica no se ha traducido en tasas de crecimiento decorosas para el resto de la economía (tipo “I”), por lo que, en promedio y al tomar en cuenta las economías en conjunto, reportan bajos niveles de eficiencia, productividad y tasas de crecimiento. La economía vive una dualidad perversa.

Ese modelo de crecimiento se manifiesta en las asimetrías tecnológicas, financieras y de distribución del ingreso y, en general, se puede decir que las debilidades estructurales de nuestras economías se siguen preservando, e incluso en algunas áreas de esas relaciones, se han ampliado.

Ese desempeño se ha de explicar por tres causas: en primer lugar por la dependencia estructural de nuestras economías, en segundo lugar por el comportamiento de los mercados financieros internacionales y, en tercer lugar, pero más importante, por la ausencia de políticas de industrialización y crecimiento que hagan frente a los retos del desarrollo de las economías latinoamericanas. Los gobiernos en su política económica se han comportado como seguidores de los lineamientos de las políticas trazadas por los acuerdos internacionales, las cuales siguen el paradigma dominante de las bondades de la economía de mercado y la minimización del papel del Estado.

El mercado interno no es dinámico porque por una parte, el buen funcionamiento del modelo de exportación ha creado un mecanismo en que se le extrae de forma continua por diferentes circuitos su fuerza de crecimiento, y por otra, los ingresos para el mercado local en manos de las clases medias y bajas (sueldos y salarios) no muestran dinamismo sino estancamiento. Esto configura, en general, una demanda interna cuya absorción no estimula un nuevo ciclo de inversión que dé lugar a un crecimiento sostenido ni homogéneo de la estructura económica regional. Es este panorama el que alimenta la decepción de los resultados de 25 años de políticas de ajuste y de reformas estructurales.

### Conceptos fundamentales

- Consenso de Washington
- Déficit público
- Desempleo
- Deuda externa
- Estancamiento
- Estancamiento
- Estancamiento
- Flujos financieros y crecimiento económico
- Fragilidad financiera
- Globalización
- Heterogeneidad y dualidad estructural
- Hiperinflación
- Inflación
- Modelo neoliberal o de reformas estructurales
- Política de estabilización
- Política de reformas estructurales

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Cuáles fueron los problemas económicos que buscaban resolver las políticas de estabilización aplicadas en los años ochenta?
2. ¿Cuáles son las características de las políticas de estabilización de los años ochenta?

3. ¿Cuáles son las dos principales medidas de política económica que recomienda el Consenso de Washington?
4. ¿En qué consiste el modelo de reformas estructurales?
5. ¿Por qué al modelo de reformas estructurales se le conoce como modelo neoliberal?
6. ¿En qué consiste la tendencia estructural de las economías de AL a la crisis del sector externo?
7. ¿Qué significa la fragilidad financiera?
8. Defina el significado de globalización.
9. ¿Por qué es un problema la heterogeneidad y la dualidad estructural en las economías de AL?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. En una cuartilla definan, desde su punto de vista, cuáles son los dos o tres principales retos microeconómicos para las economías y los economistas de AL.
2. En una cuartilla definan, desde su punto de vista, cuáles son los dos o tres principales retos macroeconómicos para las economías y los economistas de AL.
3. Elaboren un conjunto de preguntas que consideren relevantes a nivel macro y microeconómico que la economía debería contestar.
4. Elaboren una figura o diagrama que represente el modelo neoliberal o de reformas estructurales.
5. Investiguen la información de la economía de América Latina en la página de la CEPAL, y a partir de la información del PIB, flujos financieros y desequilibrio externo de la región y de su país en los últimos 25 años, elaboren un informe comparativo.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Vea, discuta y presente sus comentarios sobre el video referente al Consenso de Washington que se encuentra en la siguiente dirección: <http://info.worldbank.org/etools/docs/voddocs/328/1003/hi.htm>.
2. Entre a la página de la CEPAL y analice el reporte más reciente sobre la evolución de la economía latinoamericana. Discuta cuáles son los problemas económicos más importantes que enfrenta la región.
3. Investigue y discuta con sus compañeros los retos de la inserción de América Latina en el proceso de globalización actual.



# Desarrollo del pensamiento latinoamericano<sup>1</sup>

El pensamiento económico latinoamericano ha venido desarrollando importantes aportaciones para la construcción de una explicación coherente y sistemática del funcionamiento de las economías de América Latina y el Caribe.

En este capítulo queremos destacar las aportaciones de una corriente de economistas que se agrupan en lo que llamamos estructuralismo latinoamericano. Esta escuela de pensamiento ha destacado la importancia del análisis concreto, histórico y geográfico de las economías latinoamericanas, tanto para conocer las regularidades de su funcionamiento, como para proponer opciones de política económica con el propósito de superar los problemas ancestrales que impiden el desarrollo.

También mostramos cómo la comprensión del pensamiento económico latinoamericano y del pensamiento económico general, no son sólo cuestiones de historia o de conocimiento general, sino que proveen un conocimiento fundamental para comprender, conocer y explicar el estado actual de la teoría económica, de la política económica y de la marcha de la economía misma. Se ha de entender que el debate teórico, al menos entre los tres grandes paradigmas, es el colofón del estudio y del análisis teórico y práctico de la ciencia económica.

**Objetivos:** Conocer las aportaciones y el desarrollo del pensamiento estructuralista latinoamericano en América Latina y el Caribe.

- El conocimiento sobre la economía latinoamericana evoluciona como un proceso de continuas aproximaciones a la realidad
- La naturaleza evolutiva y cambiante del conocimiento explica, además, por qué dicha realidad va cambiando
- Las aportaciones al pensamiento económico de los economistas latinoamericanos y, en particular, del pensamiento estructuralista
- Las ideas y principios de las escuelas de pensamiento en Latinoamérica
- Las tres tesis primigenias de la CEPAL
- La evolución de las principales ideas del pensamiento de la CEPAL
- Las ideas más importantes del pensamiento neoestructuralista
- La controversia entre el estructuralismo latinoamericano y el neoliberalismo
- Las preguntas básicas que el estudio de la economía, la microeconomía y la macroeconomía deberían contestar

---

<sup>1</sup> Agradezco al profesor A. Kuri, experto en el pensamiento latinoamericano, sus comentarios a este capítulo.

## Introducción

El pensamiento económico latinoamericano ha venido desarrollando importantes aportaciones para la construcción de una explicación coherente y sistemática del funcionamiento de las economías de América Latina y el Caribe. En particular, destacan las aportaciones de la escuela estructuralista, cuyos economistas se agrupan alrededor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, mejor conocida como la CEPAL. Estos economistas han puesto énfasis en las características estructurales de la región, es decir, en aquellas regularidades de las relaciones económicas que permanecen en el largo plazo y que se identifican como rasgos comunes a la región.

Gracias a su método de análisis han podido caracterizar y tipificar los procesos de crecimiento de los países de América Latina y el Caribe. Su método de generación de conocimiento, así como su análisis de carácter estructural, representan una visión, una interpretación y un arsenal de propuestas de política económica de corto y de largo plazo, ya sea para la región en su conjunto, para grupos de países con patrones más cercanos o como análisis y propuestas para países en lo particular.

Por su perspectiva cognoscitiva multidimensional, que incluye diferentes campos de conocimiento, como la economía, la sociología, la política y la ecología entre otros, ofrecen interpretaciones y alternativas para la sociedad y los gobiernos de nuestros países, que son ricas por su carácter integral. Por ejemplo, cuando piensan en desarrollo, no se refieren sólo al crecimiento, sino al bienestar en términos de equidad y sustentabilidad. Al referirse al crecimiento en el contexto global, éste es comprendido como posible en un marco de democracia y de distribución del ingreso. Es por esto que los jóvenes economistas latinoamericanos deben tener una aproximación del pensamiento económico estructuralista.

## Características de la visión de la CEPAL

El pensamiento de la escuela de la CEPAL, en sus más de 55 años de actividad, ha pasado por periodos de esplendor y opacidad que pueden hacer más complejo el análisis de su trayectoria intelectual. Sin embargo, existen ciertas constantes metodológicas, analíticas y paradigmáticas que son una constante a lo largo de más de medio siglo de existencia.

La evaluación del pensamiento de esta institución ha sido realizada en diferentes trabajos<sup>2</sup> que destacan las tesis de mayor relevancia y nos permiten contextualizarlas en el momento histórico en que tuvieron lugar. Para nuestra exposición utilizaremos la reconstrucción que hace Bielschowsky (1998)<sup>3</sup> y que, con algunas modificaciones y actualizaciones, presentamos en la tabla 8.1.

Entre las ideas y características más importantes de la escuela cepalina podemos mencionar las siguientes:

1. El método cognoscitivo y analítico es el *enfoque histórico estructuralista*, que podemos considerar como la pieza analítica central del pensamiento de la CEPAL. Como dice Bielschowsky “se trata de un cuerpo analítico específico, aplicable a condiciones históricas propias de la periferia latinoamericana”. En este sentido, la teoría estructuralista es producto de un método esencialmente histórico e inductivo, y de un proceso de abstracción teórico de las economías latinoamericanas. Uno de los economistas que más ha influido en esta metodología ha sido

<sup>2</sup> Vea los trabajos de Hirschman (1963), Cardoso (1967), Aníbal Pinto (1968), Rodríguez (1981), Guerrieri (1982), Pasos (1982), Hodara (1987) y, más recientemente, Bielschowsky (1998).

<sup>3</sup> R. Bielschowsky, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña*, en: *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: Textos seleccionados CEPAL-FCE*, Santiago, 1998.

- Schumpeter<sup>4</sup> y el argumento en que más claramente se ha plasmado este método es el concepto *centro-periferia*.
2. El cuerpo analítico de la CEPAL tiene un carácter específico, producto de las condiciones históricas propias de América Latina, que ha dado lugar a la *teoría estructuralista del subdesarrollo periférico latinoamericano*. En ésta se pueden identificar los siguientes dos rasgos analíticos o áreas temáticas de la obra cepalina: el análisis de *la inserción internacional* y el de las condicionantes estructurales internas.
  3. El principio normativo o paradigma es el desarrollo latinoamericano. Se afirma que es posible superar la situación actual de subdesarrollo y dependencia con el apoyo y la dirección del Estado. Éste puede y debe contribuir en el ordenamiento del desarrollo económico de los países de nuestro continente.

Raúl Prebisch es considerado como el precursor del pensamiento de la CEPAL. Logró sistematizar en sus primeros trabajos tanto la metodología como los principios paradigmáticos que dominan el pensamiento estructuralista latinoamericano y que, conforme se ha desarrollado la región, también aquéllos lo han hecho.

La sistematización de las ideas y aportaciones de más de medio siglo de la CEPAL, pueden ser aproximadas debido a que su enfoque, ideas y mensajes han sido “históricamente determinadas” por la evolución histórica de la región latinoamericana. Esto permite actualizar la división en periodos que Bielschowsky realizó hasta los años noventa, en la siguiente forma:

- a) Desde los orígenes hasta los años cincuenta: Industrialización.
- b) Años sesenta: Reformas para facilitar la industrialización.
- c) Años setenta: Reorientación de los “estilos” de desarrollo hacia la homogenización social y la diversificación pro-exportadora.
- d) Años ochenta: Superación del problema del endeudamiento externo mediante el “ajuste con crecimiento”.
- e) Años noventa: Transformación productiva y equidad.
- f) Años dos mil: Crecimiento, democracia y sustentabilidad.

Esta división en periodos de Bielschowsky es importante por la división que presenta en tres planos analíticos, que se corresponden a las tres columnas del resumen que se presenta en la tabla 8.1: la inserción internacional, las tendencias y contradicciones del crecimiento y la acción del Estado.

A continuación vamos a realizar una introducción al surgimiento del pensamiento cepalino. Posteriormente, analizaremos con más detalle las tres ideas esbozadas anteriormente, y que caracterizan la escuela estructuralista. Continuaremos con una reseña de los cambios ocurridos en esta corriente de pensamiento en las subsiguientes décadas hasta el surgimiento del neoestructuralismo y, finalmente, presentaremos una primera aproximación de la controversia entre neoestructuralistas y neoclásicos.

## Surgimiento y desarrollo del pensamiento de la CEPAL

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se estableció en 1949. Esta organización surge y se desarrolla en el marco de dos procesos relevantes en el campo de la economía mundial y en el del conocimiento de la ciencia económica.

<sup>4</sup> Vea, por ejemplo, Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento*, op. cit.

TABLA 8.1.  
**Comparación entre las teorías del pensamiento económico en el marco particular de los problemas y los retos de América Latina y el Caribe**

Teoría Tema	Ortodoxa, neoclásica o neoliberal	Visión keynesiana Estructuralismo y neoestructuralismo latinoamericano	Marxista
Supuesto de comportamiento de los individuos.	Individualismo y utilitarismo. Libertad de elección. Cálculo racional. Comportamiento racional.	Sujeto a su contexto histórico y a su carácter socioeconómico e institucional.	Determinado por su posición en el proceso de producción.
El método de conocimiento.	Supuestos de comportamiento. Supuestos teóricos que definen un modelo. Método axiomático deductivo.	Histórico estructural aplicado a una realidad concreta.	El materialismo histórico y dialéctico.
La economía en América Latina y el Caribe.	El capitalismo en AL es igual que en cualquier país.	Las economías de AL son economías dependientes: <i>el subdesarrollo corresponde a una forma "cultural" históricamente determinada de uso del "excedente social"</i> .	Subordinado al crecimiento e intereses de explotación del centro sobre la periferia.
Problemas que obstaculizan el crecimiento de AL y el Caribe.	La ausencia de las reformas estructurales.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La ausencia de un mercado interno y la demanda efectiva que garantice proyectos de inversión de gran envergadura.</li> <li>2. Los procesos de concentración, sobre todo del ingreso.</li> <li>3. La heterogeneidad estructural.</li> <li>4. La ausencia de un núcleo endógeno de crecimiento económico y desarrollo tecnológico y científico.</li> <li>5. La ausencia de una política de desarrollo industrial.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La contradicción de la expropiación-apropiación del excedente económico.</li> <li>2. Un sistema de polarización metrópoli-satélite. Este sistema se reproduce en la misma región.</li> <li>3. Continuidad en el cambio; se refiere a persistencia y propagación del sistema capitalista y sus contradicciones en el tiempo y el espacio.</li> </ol>
Alternativa general.	Libre funcionamiento del mercado. Reformas estructurales: ■ Consenso de Washington. ■ Reformas al consenso de Washington.	Política económica que coordine los esfuerzos del Estado y el mercado. Política de crecimiento y distribución del ingreso. NE: Un núcleo endógeno de progreso técnico. Transformación productiva con equidad.	Destrucción del sistema capitalista.

Alternativa particular.	Crear las condiciones para la inversión privada local e internacional.	Participación conjunta de inversión privada y política del Estado.	
Bienestar.	A partir del libre funcionamiento del mercado.	Políticas de distribución del ingreso y de lucha contra la pobreza.	
Estado.	Minimizar su intervención.	Asumir su responsabilidad de dirigir el crecimiento.	
Estructura de la industria.	Homogénea.	Heterogénea. Ha evolucionado además a una creciente dualidad.	
Política Industrial.	No.	Sí.	
Inflación.	Por un exceso de demanda y gasto público.	Inflación, e inflación inercial se explican por costos, causas estructurales de desequilibrio externo y por la pugna distributiva, como mecanismo de propagación.	
Desempleo.	Voluntario y por falta de flexibilización.	Involuntario. Insuficiencia de mercado. Problemas estructurales.	
Desequilibrio externo.	Por precios relativos, se recomienda un tipo de cambio flexible.	Por problemas de estrangulamiento estructural e inserción en el mercado mundial.	
Relación productividad-crecimiento.	La productividad determina el crecimiento.	El crecimiento determina la productividad: opera la ley de Kaldor o ley de Veddoom.	
Deuda externa.	Pagar.	Renegociar.	
Fluctuaciones de corto plazo en el PIB.	Necesidad de profundizar las reformas estructurales.	Causados por la fragilidad financiera ante los flujos financieros. Tasas activas exageradamente altas y tasas pasivas demasiado bajas.	
Definición de ciencia económica.	Es el estudio de cómo los individuos y la sociedad realizan la elección y asignación óptima de los recursos escasos.	Es el estudio de las leyes y relaciones que rigen la generación, distribución y circulación de la riqueza y, en particular, del excedente social.	
Preguntas relevantes.	¿Cómo asignar óptimamente los recursos?	¿Cómo lograr un crecimiento con distribución del ingreso?	

La economía mundial se caracterizó, en primer lugar, por un acelerado crecimiento económico. En el contexto económico regional e internacional del periodo de posguerra, hubo un rápido crecimiento de los centros hegemónicos y un relajamiento de la restricción externa, de lo que se beneficiaría AL, reportando esta región una expansión del 5.8% de crecimiento anual entre 1945 y 1954. Algunos países experimentaron tasas de hasta 8 y 9% en algunos años.

En segundo lugar; tiene lugar el auge de la revolución keynesiana. El enfoque teórico de la CEPAL fue notablemente influido por esta escuela de pensamiento, por lo que se le ha conceptualizado como “la versión regional de la hegemonía heterodoxa keynesiana, o sea, la versión regional de la teoría del desarrollo”.<sup>5</sup> En este proyecto Raúl Prebisch fue seguido por otros brillantes economistas como Celso Furtado, José Medina Echavarría, Regino Botti, Jorge Ahumada, J. Loyola Vázquez, Aníbal Pinto y Osvaldo Sunkel, entre otros.

R. Prebisch fue el economista que creó los principios fundacionales del enfoque histórico estructuralista aplicados al subdesarrollo latinoamericano. Este enfoque, según Bielschowsky (quien es un estudioso del pensamiento de la CEPAL), implica un método de producción del conocimiento muy atento al comportamiento de los agentes sociales y a la trayectoria de las instituciones, que se aproxima más a un proceso inductivo que a los enfoques abstracto-deductivo tradicionales. Más aún, la riqueza del método cepalino reside, pues, en una fértil interacción entre el método inductivo y la abstracción teórica formulada originalmente por Prebisch.

A partir de este método Prebisch<sup>6</sup> y la CEPAL dan lugar a la tesis de la relación centro-periferia que se expresa en las siguientes ideas:

- a) La industrialización espontánea de esos años representaba la posibilidad de que la región latinoamericana captara los frutos del progreso técnico mundial.
- b) La inserción internacional en términos de la relación estructural centro-periferia determinó un patrón específico de inserción de AL como “periferia en la economía mundial”.
- c) La estructura socioeconómica de la periferia determinó un “modo singular de industrialización”, de introducción del progreso tecnológico, de crecimiento, de absorción de la fuerza de trabajo y de distribución del ingreso.
- d) La necesidad de intervención del Estado, debido a que el mercado no tendía a resolver espontáneamente la naturaleza problemática de la industrialización en las condiciones estructurales de la periferia.<sup>7</sup>

A continuación desarrollamos con más detalle algunas de estas ideas:

### **La inserción en la economía mundial**

Desde un principio las tesis de la CEPAL surgieron como opuestas y críticas al enfoque neoclásico de la economía. En este debate podemos destacar los siguientes temas:

En primer lugar, en el marco de la tesis de la inserción, el argumento cepalino de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio<sup>8</sup> era una clara crítica teórica al postulado liberal de las ventajas del comercio internacional. El punto relevante se encuentra en la distribución de la riqueza generada en AL. En esta región la estructura, tanto de la producción como del empleo, impedía que la periferia retuviera los frutos de su progreso técnico.

<sup>5</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 18.

<sup>6</sup> R. Prebisch, *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, citado por Bielschowsky, *op. cit.*, p. 20.

<sup>7</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 20.

<sup>8</sup> Los términos de intercambio se definen como la relación de los precios de las exportaciones de la periferia con respecto a los precios de las importaciones.

En segundo lugar, para la CEPAL, el argumento neoclásico de que el libre comercio conduciría a un estado de equilibrio en la balanza comercial era falso, pues a partir de la tesis de la relación centro-periferia y del modo de industrialización periférico, el proceso de industrialización no resolvía la vulnerabilidad externa. En tanto dicho proceso no concluyera, AL enfrentaría siempre una tendencia al desequilibrio estructural de la balanza de pagos, “ya que el proceso sustitutivo ‘aliviaba’ la demanda de importaciones por un lado, pero imponía nuevas exigencias derivadas tanto de la nueva estructura productiva que creaba, como del crecimiento del ingreso que generaba. Por esa razón, sólo se alteraba la composición de las importaciones, renovándose continuamente el problema de la insuficiencia de divisas”.<sup>9</sup> Al mismo tiempo, esta situación influyó para que la CEPAL, desde los años sesenta, destacara la importancia de estimular las exportaciones.

En tercer lugar, para la CEPAL la causa de la inflación no está, como dicen los neoclásicos, en un exceso de demanda o de oferta monetaria, sino principalmente proviene del desequilibrio estructural de la balanza de pagos, y de la rigidez de la oferta agrícola, lo que desencadena un proceso alimentado por “factores de acumulación” y por “mecanismos de propagación”. La tesis del estrangulamiento de la balanza de pagos también es central en la explicación de la inflación estructural.

### **Tesis de las condiciones estructurales internas y el desempleo**

El análisis de las condiciones estructurales internas de AL también implicaba una fuerte crítica al enfoque neoclásico, que postula como uno de sus supuestos fundamentales la homogeneidad en la estructura industrial.

La industrialización espontánea que vivía por aquel entonces AL enfrentaba una estructura económica heterogénea y especializada heredada del modelo primario-exportador. Esta heterogeneidad se vio acentuada con un patrón de industrialización que no pudo llegar a la etapa de la producción de los bienes de capital, por lo que éstos debieron ser importados.

El desempleo también tiene causas estructurales. El desempleo no es, como argumentan los neoclásicos, un problema de elección entre ocio y trabajo o de precios, sino de condiciones estructurales de insuficiente capacidad productiva para absorber la fuerza de trabajo local, es decir, a la insuficiente capacidad de absorción de las actividades modernas destinadas al mercado interno. En particular, las técnicas productivas importadas en el marco del proceso de industrialización, no absorberían adecuadamente la mano de obra.

### **Tesis de la intervención del Estado**

El diagnóstico estructuralista de los problemas del crecimiento en AL, implicaba la conclusión de que esas dificultades son de tal dimensión, que sólo pueden ser superadas por la política del Estado. Esta conclusión y sus propuestas programáticas dieron lugar al concepto clave de “planificación” o “programación”, que sirvió para dar coherencia y sistematicidad a las propuestas de política económica que la CEPAL formulaba a los diferentes gobiernos de la región.<sup>10</sup>

En los años subsiguientes, las técnicas de planificación y de programación se irían desarrollando en diferentes trabajos de la CEPAL.<sup>11</sup> En esta dirección Celso Furtado inició una tradición que difundirían otros economistas (como Jorge Ahumada y Pedro Vuscovic, entre otros) que posteriormente colaborarían con Prebisch en el proyecto de fundar el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES).

<sup>9</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 22.

<sup>10</sup> Vea las ideas originales en *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, de Prebisch, *op. cit.*

<sup>11</sup> Vea *Introducción a la técnica de programación*, CEPAL ILPES, Chile, 1955.

## Desarrollo y auge de la ideas cepalinas en los años sesenta

El contexto económico de los años sesenta (caracterizado por un crecimiento sostenido pero con ciertos problemas de restricción externa; presiones inflacionarias y de incapacidad del proceso de industrialización) reafirmaron la agenda de trabajo de la CEPAL, la cual, para enfrentar la explicación de estos retos, se tornó más multidisciplinaria, por lo que se incorporaron a su interpretación los estudios sociológicos de José Medina.<sup>12</sup>

Esta fue una época en la que el prestigio e influencia de la CEPAL fueron en aumento. Muchos de los líderes políticos y expertos en ciencias sociales de la zona estaban de acuerdo sobre las recomendaciones de política general necesaria para el desarrollo sostenido. Sin embargo, en esta década también empezaron a surgir conflictos de creciente polarización política e ideológica, que en algunos países llegaron al enfrentamiento entre las dictaduras y la izquierda revolucionaria.<sup>13</sup>

### Teoría del desarrollo

En este contexto aparece la *teoría del desarrollo* que formuló Prebisch en su libro *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*<sup>14</sup> en el cual reafirma sus argumentos acerca de las dificultades para crecer y absorber la fuerza de trabajo, resumidas en el concepto de “*insuficiencia dinámica*” para el crecimiento, y propone la necesidad de alterar la estructura social y redistribuir el ingreso, especialmente a través de la reforma agraria.

Compartiendo el objeto de estudio y la reflexión de Prebisch, años después C. Furtado argumentaría que lo que ocurría en el modelo seguido por AL era una “*tendencia al estancamiento*” (1969). La mala distribución del ingreso inducía un modelo poco empleador de mano de obra que reforzaba esa mala distribución del ingreso. “El resultado sería una tendencia simultánea a la caída de la tasa de interés, la reducción de la participación de los salarios en el ingreso y la falta de mercado consumidor para los nuevos productos, con la pérdida consiguiente del dinamismo del crecimiento y la tendencia al estancamiento.”<sup>15</sup>

Años después, C. Furtado, a partir de estas tesis y de un reconocido esfuerzo por defender la importancia de entender el subdesarrollo como un contexto histórico específico que exige una teorización propia, logró definir con claridad el concepto del subdesarrollo de la siguiente forma: “El subdesarrollo no constituye una etapa necesaria del proceso de formación de las economías capitalistas modernas. Es, en sí, un proceso particular, resultante de la penetración de las empresas capitalistas modernas en las estructuras arcaicas...”<sup>16</sup> o en forma más elaborada: “*el subdesarrollo corresponde a una forma ‘cultural’ históricamente determinada de uso del ‘excedente social’*”, en que los patrones de consumo de las economías centrales, e inevitablemente los patrones tecnológicos que los acompañan, son absorbidos por la élite local, pero no logran difundirse al grueso de la población, debido a la insuficiencia del ingreso y la productividad.<sup>17</sup>

F. H. Cardoso y E. Faletto en su texto de *Dependencia y desarrollo en América Latina* (1968) presentan una gran innovación metodológica que consiste en la vinculación entre las estructuras

<sup>12</sup> Medina Echavarría, *Aspectos sociales del desarrollo económico*, 1973. Citado por Bielschowsky, *op. cit.*, p. 31.

<sup>13</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 31.

<sup>14</sup> Raúl Prebisch, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*; Con un apéndice sobre el falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria. Ed. FCE, México, 1971.

<sup>15</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 33.

<sup>16</sup> Furtado, 1971, citado por Bielschowsky, *op. cit.*, p. 17.

<sup>17</sup> Furtado, 1984, citado por Bielschowsky, *op. cit.*, p. 17.

económicas y de poder internas con las estructuras del poder económico y político en el resto del mundo. Según estos autores, “la histórica situación de subdesarrollo reside en la relación entre las sociedades periféricas y las centrales”.<sup>18</sup>

En la línea cepalina de análisis de la dependencia, O. Sunkel (1970) consideraba “que el problema del subdesarrollo residía en que mientras en el ‘centro’ la mayoría de los trabajadores se hallaban integrados al mundo moderno, en la ‘periferia’ esto ocurría con una pequeña fracción de la población”. En una perspectiva más elaborada, A. Pinto (1965 y 1970) formuló su tesis de la “heterogeneidad estructural” en la región. Afirmaba que, dado que los frutos del progreso técnico tendían a concentrarse, tanto respecto a la distribución del ingreso entre las clases, como a la distribución entre los sectores y regiones dentro de un mismo país, el proceso de crecimiento en América Latina tendía a reproducir en forma renovada, la vieja heterogeneidad estructural imperante en el periodo agrario-exportador. En síntesis, “la industrialización no eliminaba la heterogeneidad estructural, sólo modificaba su formato”.<sup>19</sup> Estos diagnósticos reforzaron el paradigma cepalino de “la idea de que el patrón o estilo de desarrollo económico tendría que modificarse mediante una mejor distribución del ingreso y de profundas reformas agraria, patrimonial, financiera, tributaria, educacional y tecnológica”.<sup>20</sup>, así como una política que promoviera una mayor inserción internacional y un aumento de las exportaciones con objeto de enfrentar el problema de la escasez de divisas.

Durante los años sesenta y setenta surgieron muchas ideas en las diferentes escuelas de pensamiento latinoamericano, en particular en la escuela estructuralista, pero también en las interpretaciones marxistas, por lo que a continuación vamos a presentar una aproximación a estas dos visiones con la propuesta de heterogeneidad estructural de A. Pinto y la interpretación marxista de la dependencia de A. Gunder Frank.

### La heterogeneidad estructural

Aníbal Pinto<sup>21</sup> subrayó la importancia de la heterogeneidad estructural para comprender la dinámica, los alcances y las limitaciones del modelo de desarrollo de AL durante el proceso de ISI. En las economías centrales se presentan dos características fundamentales: la primera es la tendencia a la homogeneidad en el crecimiento entre los sectores e industrias en el largo plazo, y la segunda es que los sectores líderes arrastran a los demás hacia niveles más altos de productividad, logrando cierta homogeneidad en el desarrollo sectorial.

La pregunta que se hace A. Pinto es por qué esta tendencia no se presentó en los países latinoamericanos, a pesar de que se implementaron políticas para el logro de dicho objetivo. La respuesta la encuentra (entre otros factores) en los tres procesos siguientes: concentración de la distribución del ingreso, concentración de la absorción del empleo en actividades modernas, así como concentración geográfica y económica.

1. *Concentración de la distribución del ingreso.* El modelo de ISI acentuó la distribución inequitativa del ingreso, no sólo en el interior de cada país, sino entre los países de AL y de ésta con respecto a los países desarrollados.
2. *Concentración de la absorción del empleo en actividades modernas.* El modelo ISI aumentó la importancia relativa y la tasa de crecimiento del empleo en los servicios y los sectores

<sup>18</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 34

<sup>19</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 36.

<sup>20</sup> *Ibidem.*

<sup>21</sup> Aníbal Pinto, *Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural” de la América Latina*, en *Cincuenta años del pensamiento en la CEPAL*, Textos seleccionados, vol. II, Ed. FCE y CEPAL, primera edición, Chile, 1998. El documento original fue publicado en *El Trimestre Económico*, vol. 37 (1), núm. 145, México, Ed. FCE, enero-marzo de 1970.

modernos de la industria, en contraste con una desaceleración y reducción de la importancia relativa en la agricultura y las artesanías.

3. *Concentración geográfica y económica.* En el interior de los países latinoamericanos se reprodujo el sistema “centro-periferia”, por lo que se pueden observar regiones productivas avanzadas y dinámicas, las cuales cuentan con una “periferia interna” que les provee de trabajo e insumos, pero con una integración nula. Esta situación agudizó aún más la compleja heterogeneidad estructural.

De acuerdo con los patrones seguidos por los países industrializados, se esperaba que el crecimiento en AL transitara por dos etapas: la de industrialización “fácil” relacionada con las industrias ligeras, y la de industrialización avanzada.

En la primera etapa, el modelo de industrialización se caracteriza por dos procesos:

- a) La *translación “de afuera para adentro” del motor de la economía*, en donde el sector exportador deja de ser un elemento determinante de la demanda global.
- b) *La mutación de la estructura productiva*, en donde los recursos humanos y materiales se reasignan en función de la industrialización sustitutiva para satisfacer con producción interna lo que antes se obtenía vía comercio exterior.

El modelo ISI en su primera etapa consistió en la denominada transmutación de los “sectores-ejes”, en donde el sector exportador es desplazado como núcleo dinámico del sistema global por las “industrias ligeras o tradicionales”. Sin embargo, al mismo tiempo se creó una clara tendencia al desequilibrio externo y un conjunto de tendencias que conducían al agotamiento de ese patrón de crecimiento. Entre otras fuerzas que presionaban en ese sentido, podemos mencionar las siguientes:

- a) Saturación de los mercados para los productos tradicionales después de haber satisfecho las demandas latentes y reprimidas por los obstáculos a las importaciones.
- b) Modificaciones en las disposiciones empresariales, que en un primer momento pudieron ser favorables cuando se trató de sustituir bienes finales de consumo corriente (textiles, calzado, vestuario, cosméticos, aparatos caseros, etc.), pero que después se tornaría negativa cuando fue necesario reemplazar insumos y equipos que solían importarse con algún subsidio, con financiamiento externo amplio, y que eran de mejor calidad.
- c) El empeoramiento del entorno externo, que se reflejó en el interior de los países en crecientes presiones inflacionarias y en políticas de estabilización basadas en restricciones monetarias y fiscales, entre otros trastornos internos.
- d) En términos del crecimiento económico en el largo plazo, el principal freno se encontraba en el patrón de concentración y distribución del ingreso en pocas manos. Este modelo incorporaba a una gran población de campesinos como obreros y empleados a las novedosas actividades industriales, y estimulaba el desarrollo de una importante clase media. El patrón de concentración del ingreso y de distribución del mismo que beneficiaba a las clases altas e implicaba importantes pagos al exterior terminaría por obstruir el crecimiento económico. Para que éste tuviera lugar se requería de una demanda interna importante y creciente.

Estas tendencias dieron lugar, según Aníbal Pinto, al “agotamiento de la industrialización fácil”, y al inicio de la siguiente etapa.

La segunda fase de industrialización “avanzada” se caracterizaría por la producción de bienes intermedios y de capital, aunque dicho proyecto quedó interrumpido (o en términos de los economistas latinoamericanos, fue una industrialización “trunca”). América Latina se convirtió

en un conjunto de experiencias de industrialización “trunca”, pues no pudo dar el paso hacia esa nueva etapa de desarrollo.

El periodo de crecimiento que se inicia a partir de la década de los años sesenta, y sus rasgos primordiales se asocian a dos elementos:

1. La reaparición de las inversiones extranjeras como un factor dinámico y decisivo en la economía.
2. La creciente importancia de un nuevo sector dinámico, especializado y focalizado.

Esta fase trajo consigo la extranjerización de la economía y un constante y progresivo endeudamiento exterior producto de las regalías, patentes, transferencias e insumos importados que eran necesarios para la producción de bienes de consumo duraderos como televisores, refrigeradores, automóviles, etc. Estos pagos al exterior eran una fuga de la fuerza del crecimiento, que se acentuó por el impulso de la demanda interna a través del gasto y la inversión pública (como, por ejemplo, el otorgamiento de créditos al consumo y a la vivienda).

Lo anterior no invalida la tesis de que el sector de bienes de consumo “duraderos o pesados” fue el principal motor de crecimiento y expansión de este modelo; prueba de ello es, por ejemplo, la red de servicios que en la cadena productiva se construyeron hacia adelante y hacia atrás de la misma, que se conformó en la industria automotriz.

Sin embargo, el problema con los “nuevos bienes” que constituyen el sector dinámico de la economía, es que éstos sólo estuvieron al alcance de las clases de altos ingresos, cuya producción interna no creó precisamente un impulso para la sustitución de importaciones, debido a los altos coeficientes de importación que requería este tipo de industrias. Teniendo en cuenta estos elementos es fácil deducir que la contradicción del modelo radicó en la promoción de una estructura de la oferta para una sociedad de consumo opulenta o suntuaria.

Por tanto, esta nueva fase de industrialización que podría considerarse como la “prolongación” del modelo de crecimiento “hacia adentro” dada la importancia que tenía el impulso de la demanda interna, en la práctica es un modelo que muestra fuertes contradicciones estructurales que determinarán los límites de su crecimiento. A. Pinto señala tres grupos de contradicciones: las relaciones existentes entre ahorro-consumo-inversión; las desigualdades distributivas en el ingreso y otras relaciones significativas asociadas al empleo, la distribución regional, las finanzas públicas y el sector agrícola.

1. *Niveles de consumo, ahorro e inversión.* La contradicción del modelo en estos términos radica en que los “potenciales” recursos financieros que se requerían invertir en la “industria de bienes de consumo pesados” eran trasladados a financiar el consumo de los mismos. Esto trajo consigo fuertes mermas sobre el potencial de ahorro que requerían los países para ser transformado en capital productivo, afectando negativamente la dinámica de desarrollo del modelo. Por un lado, el ahorro necesario para la formación de capital fijo (inversión) era mermado por el crédito al consumo, y por otro, la inversión se trasladaba a los sectores más dinámicos y rentables, como el sector financiero.

Para aliviar las necesidades de nuevas inversiones, se promovió la inversión extranjera directa. Ésta sustituyó la carencia de inversión productiva real y de recursos financieros internos, por lo que tuvo lugar una gran transferencia de recursos provenientes del exterior. Esto no implicó que las empresas extranjeras utilizaran también recursos internos para financiar sus inversiones.

2. *La distribución del ingreso.* El modelo ISI promovió la concentración del ingreso en los grupos de las clases altas. A. Pinto ilustra esta idea utilizando el caso de la distribución del ingreso en

Chile para 1965. En este país el acceso al consumo de “bienes duraderos” estaba al alcance sólo de aquellos grupos económicos que concentraban el 49% del ingreso nacional y que, en términos del número de consumidores, sólo representaban el 12% del total nacional.

Lo anterior implicaba un problema en términos del tamaño del mercado interno. En particular suponía una estrechez del mercado interno de bienes de consumo duraderos. Esto significaba, por una parte, que no existía una demanda final que promoviera las grandes inversiones que se requerían para la producción de esos bienes, los cuales deberían continuar siendo importados. Y por otra parte, acentuaba la desigualdad social, pues sólo terminaban beneficiándose los estratos de ingreso con elevados niveles de poder adquisitivo. Lo anterior dio lugar a la idea de que *“todos los esfuerzos no bastan para superar la contradicción básica tan subrayada, esto es, no puede haber consumo de masas al estilo de las economías industrializadas allí donde la gran masa no rebasa los niveles de subsistencia”*.

3. Entre otras limitaciones significativas del modelo podemos mencionar: (a) La concentración espacial de los centros de industrialización, la cual benefició a las empresas ahí aglutinadas a través de economías externas y de aglomeración, mientras que en el sector rural las actividades agrícolas carecían de estímulos a la producción de insumos agrícolas, producto del desplome de la demanda efectiva en este rubro, así como por la carencia de recursos financieros para promover la inversión agrícola y (b) la fragilidad financiera del Estado, que se expresó en el creciente déficit fiscal producto de la reducción de los ingresos tributarios (por exenciones y estímulos impositivos) e incrementos del gasto corriente y financiero (resultado de su papel como agente compensador, empleador de la burocracia y crecientes niveles de endeudamiento público).

En este contexto, A. Pinto se pregunta: *¿Existe una posibilidad razonable de que estos países (América Latina), en su actual nivel de desarrollo, al mismo tiempo que reproducen las formas de consumo de las naciones centrales (para una obligada minoría), satisfagan las necesidades básicas de la gran mayoría y, por último, establezcan las bases de un desarrollo autosustentado y relativamente autónomo?*

La respuesta a dicha pregunta de acuerdo con los elementos descritos podría ser contestada de manera negativa. El modelo muestra contradicciones patentes asociadas a la reproducción de una sociedad de consumo suntuaria que está al alcance de unos cuantos y margina a la gran mayoría de los potenciales consumidores, lo que propicia una creciente dependencia del exterior, vía altos coeficientes de importación, endeudamiento externo y transferencias corrientes provenientes del exterior.

Sin embargo, esto no implica que el sistema sea inviable o que algún país esté condenado a estancarse o destruirse. Lo que sí es legítimo suponer es que con las condiciones actuales y las tendencias que se presentan en AL, el modelo de industrialización vigente muestra tendencia a presentar tensiones e insatisfacciones sociales, debido a la inequitativa distribución del ingreso.

Entre las alternativas y propuestas que formuló A. Pinto destacan las siguientes:

- a) La potencialización y orientación del ahorro y la inversión hacia la promoción y expansión del “sector moderno”, impulsando no sólo la industria de bienes de consumo duraderos, sino también los bienes de capital e intermedios.
- b) La reconversión del “sector moderno” para que su potencial expansivo vía demanda interna, se traslade desde el consumo suntuario hacia el consumo general y al resto de la economía. Se trataría de difundir el progreso técnico y el desarrollo hacia sectores, áreas y poblaciones rezagados.

- c) La promoción de un crecimiento cuyo eje y objetivo central sean la expansión del progreso técnico, la ampliación del mercado interno, la homogenización del sistema productivo, y el logro de un mayor grado de autonomía y capacidad de sustentación del sistema productivo y de la demanda interna con respecto al exterior.

En general, esta visión de los problemas de heterogeneidad subrayada por A. Pinto, y sus recomendaciones en política económica han sido compartidas por la mayoría de los economistas de la escuela estructuralista. Ahora pasaremos a estudiar la interpretación marxista.

### **Interpretación marxista de la dependencia en América Latina y el Caribe**

Dentro de esta corriente de pensamiento destacaron muchos intelectuales que debemos mencionar: Theotonio Dos Santos<sup>22</sup>, Ruy Mauro Marini<sup>23</sup> y Vania Bambirra<sup>24</sup>, André Gunder Frank, etc. Este último desarrolló la idea de que la industrialización ocurría en AL como una nueva modalidad de explotación secular que el imperialismo imponía a los trabajadores de la región subdesarrollada en alianza con la élite local.

Para G. Frank el *subdesarrollo es producto* de las contradicciones internas del propio capitalismo asociadas a la expropiación del excedente económico de los más y la apropiación por los menos. La polarización del sistema capitalista se constituye por un centro metropolitano y sus satélites periféricos. La tesis de G. Frank afirma que las contradicciones capitalistas y su desarrollo histórico son las causantes del subdesarrollo de los países periféricos. Éstos son explotados por los países centrales que expropian el excedente económico de la periferia.

Frank rechaza las explicaciones que señalan al subdesarrollo como una “etapa del crecimiento económico” por donde han transitado todos los países desarrollados. Por tanto, el subdesarrollo no podrá ser eliminado si no se termina primero con la fuente que lo reproduce, es decir, el sistema capitalista.

A Gunder Frank se le señalan tres contradicciones:

La primera es la *contradicción expropiación-apropiación del excedente económico*. En términos de AL esa apropiación está sustentada en la relación metrópoli-periferia, que se caracteriza por una relación de tipo monopólico que permite a la primera apropiarse del excedente económico de los satélites periféricos a través del comercio.

De la relación centro-periferia surge una relación de explotación que envuelve a toda la economía formando una larga cadena de vínculos (de explotación) que sustentan y reproducen una relación, donde las metrópolis mundiales y nacionales se apropian del excedente económico de los centros regionales, y éstos, a su vez, hacen lo propio con los centros locales: mientras que al interior de dichos centros, los terratenientes y comerciantes expropian el excedente a los pequeños campesinos o arrendatarios, éstos a su vez también hace lo mismo con los que se encuentran debajo de su nivel.

<sup>22</sup> Vea *Democracia socialismo no capitalismo dependiente*, Vozes, 1991, *La crisis norteamericana y América Latina*, Caracas: Universidad Central de Venezuela, 1974. *Concepto de clases sociales*, Buenos Aires: Galern, 1974. *Imperialismo y empresas multinacionales*. Buenos Aires: Galern, 1973. *Socialismo o fascismo: El nuevo carácter de la dependencia y el dilema latinoamericano*, Buenos Aires: Periferia, 1972. *Imperialismo y dependencia*, México, Era, 1978.

<sup>23</sup> Vea *La teoría social latinoamericana*, Coyoacán, México, UNAM, Ed. El Caballito, 1995. *Dialéctica de la dependencia*, México, Ed. Era, 1986. *Subdesarrollo y revolución*, México, Ed. Siglo XXI, 1976.

<sup>24</sup> Vea *Teoría de la dependencia: Una anticrítica*, México: Era, 1983, *Integración monopólica mundial e industrialización, sus contradicciones*, Caracas, Universidad Central de Venezuela, Ed. FCES, 1974. *El capitalismo dependiente latinoamericano*, México, Ed. Siglo XXI, 1976.

La segunda contradicción, a la que Gunder Frank califica como *la polarización de la metrópoli-satélite* es que el capitalismo se manifiesta a través de la conformación de dos polos compuestos por un centro metropolitano y diversos satélites periféricos, cuyo carácter en extremo contradictorio es más notable al interior de las regiones de un mismo país ya que coexisten ciudades y centros industriales con un desarrollo económico notable junto con distritos agrícolas atrasados y en decadencia.

Esta polarización metrópoli-satélite no sólo se presenta entre países, sino también al interior de los países periféricos, en las “*regiones de esos mismos países y entre el desarrollo rápido de las ciudades y los centros industriales y el atraso y decadencia de los distritos agrícolas. Esta misma contradicción metrópoli-satélite penetra aún más hasta caracterizar a todos los niveles y partes del sistema capitalista. Esta contradictoria relación entre el centro-metropolitano y el satélite-periférico, como el proceso de expropiación y apropiación del excedente recorre todo el sistema capitalista mundial al modo de una cadena, desde su alto centro metropolitano hasta cada uno de los diversos centros nacionales, regionales, locales y empresariales*”.<sup>25</sup>

Sin embargo, el efecto pernicioso de esta contradicción del desarrollo capitalista radica en el hecho de que una vez que los satélites periféricos han asimilado las pérdidas de sus excedentes económicos en manos de las metrópolis, éstas buscan extender el dominio y dependencia de dichos satélites a través de la difusión del sistema capitalista y sus contradicciones a toda la “economía satelital”.

Esa es la razón primordial por la cual Gunder Frank señala que tan pronto un país, región o localidad es convertido en un satélite periférico de una metrópoli, el efecto expoliador de los excedentes económicos por parte de la metrópoli penetra, organiza y domina la vida económica, política y social de aquellos países, regiones o localidades convertidos en periferias satelitales, generándoles niveles de subdesarrollo y dependencia. Por tanto, esas relaciones que construyen y reproducen el subdesarrollo difícilmente podrán ser superadas si no se destruyen las estructuras capitalistas y sus contradicciones. Para G. Frank es falsa la aseveración de que para salir del subdesarrollo es necesario más desarrollo capitalista. En todo caso de lo que se trata es de desarrollar el subdesarrollo.

La tercera y última *contradicción denominada como de la continuidad en el cambio* es producto de las dos contradicciones antes explicadas, y está asociada a la persistencia y propagación del sistema capitalista y sus contradicciones en todo tiempo y espacio. Dicho de una manera más simple, esto significa que el subdesarrollo y su constante agudización son producto de la continuidad y difusión de la estructura capitalista y sus contradicciones.

En síntesis, las desigualdades o disparidades regionales desde la óptica marxista de la dependencia son el producto de la subordinación y explotación de las regiones ricas (metrópolis) sobre las regiones atrasadas (satélites-periféricos). Las primeras extraen los excedentes económicos de la periferia con lo cual se mantiene y reproduce el subdesarrollo. Y al interior de la periferia ocurre algo semejante, pues tiene lugar la reproducción de la relación centro-periferia en la periferia misma. Este estado de cosas nunca será superado mientras no se destruya la esencia del problema: el desarrollo capitalista.

Si bien la interpretación marxista tiene razón en el papel histórico que han jugado las economías periféricas como generadoras de un excedente que, por diferentes medios, es trasladado a los países desarrollados, por una parte su análisis parece limitado al análisis de las contradicciones centro-periferia y no parece que haya desarrollado análisis más exhaustivos sobre la dinámica y modalidades que han ido asumiendo las relaciones de dependencia. Por otra parte, su diagnóstico y propuesta para concluir con el subdesarrollo es tan general (acabar con el ca-

<sup>25</sup> Frank André Gunder, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Ed. Siglo XXI, sexta edición, México, 1978, p. 21.

pitalismo), que no aporta mucho sobre cómo el capitalismo habrá de ser superado. Esto es más evidente, desde una perspectiva histórica donde las experiencias del socialismo “real” vuelven por diferentes caminos al sistema capitalista mostrando la superioridad del sistema vigente. En todo caso se abre un gran espacio para el análisis y la imaginación de los economistas.

## Crisis del pensamiento cepalino en los años setenta

En los setenta, el fin del auge económico mundial en 1973-74 y la “crisis petrolera” marcaron la conclusión de un periodo de crecimiento y bonanza en AL y el inicio de una etapa completamente nueva en la región. El acelerado crecimiento que había experimentado la región, con un excelente desempeño exportador y una disponibilidad internacional de divisas para financiar las importaciones llegaba a su fin, en lo que se denominó como el “agotamiento del modelo de sustitución de importaciones”. Los gobiernos latinoamericanos reaccionaron ante esta situación buscando mantener el crecimiento a través del endeudamiento externo privado. Con esto, el crecimiento se mantuvo entre 1974 y 1975 en un nivel promedio de 5.1%, pero al elevado costo del endeudamiento externo. Esta década estaría marcada en el terreno económico, además, por la creciente inestabilidad macroeconómica y la nueva hegemonía del sistema financiero sobre el sistema productivo.

Las circunstancias conflictivas, sociales y políticas en AL, la crisis del modelo de desarrollo y el surgimiento de gobiernos militares en centro y Sudamérica cuestionaron el camino que deberían seguir los países latinoamericanos. Así se abrieron varios caminos:

- a) México y Brasil continuaron con la estrategia de industrialización con diversificación de exportaciones, y
- b) Argentina, Chile y Uruguay cambiaron hacia una apertura completa de su comercio exterior y de sus sistemas financieros.

Estas condiciones deterioraron la capacidad de la CEPAL para influir en los gobiernos latinoamericanos. A tal punto que Enrique Iglesias, Secretario Ejecutivo de la CEPAL afirmó que entre 1972 y 1985, la CEPAL vivía una “etapa que fue de ‘supervivencia’ a esas circunstancias”.<sup>26</sup> En el mismo sentido Bielschowsky afirma que entre otras circunstancias con la dictadura de Pinochet en Chile y “entre 1973 y 1989, la sede de la CEPAL en Chile perdía aquello que había sido hasta entonces uno de sus principales activos, el poder de convocatoria de la intelectualidad latinoamericana. Economistas, sociólogos, tecnócratas y políticos de tradición democrática y progresista simplemente dejaron de poder o querer circular en Chile”.<sup>27</sup>

La declinación de la influencia cepalina, también tuvo que ver con el resurgimiento y predominio del pensamiento neoclásico en los países centrales, en particular en Estados Unidos. La era del neoliberalismo se hacía dominante a nivel internacional y los gobiernos de Latinoamérica se hacían eco de este pensamiento conservador. “Siguiendo la estela de la declinación del keynesianismo, se observaba en todo el mundo una gradual decadencia de la teoría del desarrollo<sup>28</sup> y la rápida aparición de una nueva ortodoxia en cuanto al análisis de las economías en desarrollo.”<sup>29</sup>

<sup>26</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 39.

<sup>27</sup> *Ibidem*.

<sup>28</sup> En los teóricos del desarrollo destaca A. Hirschman, del cual pueden verse *La estrategia del desarrollo económico*, Ed. FCE, México, 1964. *Estudios sobre política económica en América Latina (ruta hacia el progreso)*, Ed. Aguilar, Madrid, 1964. *El comportamiento de los proyectos de desarrollo*, México, Ed. Siglo XXI, 1967. *Desarrollo y América Latina: obstinación por la esperanza*, Ed. FCE, México, 1973. *De la economía a la política y más allá: Ensayos de penetración y superación de fronteras*. Ed. FCE, México, 1984. *Interés privado y acción pública*, Ed. FCE, 1986. México.

<sup>29</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, pp. 39-40.

En los años setenta surgieron varias propuestas importantes en el pensamiento latinoamericano entre las que destacan:

- a) La idea de los “estilos” o “modalidades” del crecimiento.<sup>30</sup>
- b) Las interacciones entre la estructura productiva y la distribución del ingreso.<sup>31</sup>
- c) El fortalecimiento de un enfoque histórico multidisciplinario que integrara diferentes esferas, entre ellas, política, económica, social, cultural y la de estructuras de poder.<sup>32</sup>
- d) El cuestionamiento acerca de quién o quiénes podrían liderar un nuevo modelo.<sup>33</sup>

Finalmente, la CEPAL ya visualizaba que esta nueva etapa caracterizada por “la ‘internacionalización’ de las economías, las dificultades para exportar y para endeudarse en forma adecuada, permitían prever un largo periodo de barreras al crecimiento por el lado externo”<sup>34</sup> y sus propuestas se orientan a reforzar la industrialización y las exportaciones.

## Ajuste y predominio del pensamiento ortodoxo en los años ochenta

El creciente endeudamiento de los países latinoamericanos, así como su fragilidad financiera, fueron las condiciones para que el crecimiento de la tasa de interés de Estados Unidos, desencadenara la crisis de incapacidad de pagos del servicio de la deuda externa en varios países de AL. La crisis de la deuda se desencadenó con fuertes devaluaciones, déficit en las finanzas públicas, desempleo y contracción económica. Para enfrentar esta situación los gobiernos de la región aplicaron políticas de ajuste macroeconómico de considerables dimensiones, lo que dio lugar a una década de estancamiento (de 1981 a 1990, el crecimiento medio anual fue de 1.2%), y de un enorme proceso de hiperinflación inercial, que dieron lugar a un creciente desempleo y pobreza.

La política ortodoxa de reformas estructurales dominó los espacios de decisión política, y se aplicaron un conjunto de medidas de política económica con un carácter claramente contractivo. El objetivo fundamental era generar las divisas necesarias para pagar el servicio de la deuda externa. Esta política fue impulsada y apoyada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Departamento de Estado norteamericano. J. Williamson sistematizó estas políticas en lo que se denominó el consenso de Washington (vea capítulo anterior). Se argumentaba que después de un par de años los países de AL estarían nuevamente en la senda del crecimiento. Sin embargo, el resultado en la práctica fue “una década y media perdida” en términos de crecimiento y bienestar.

La CEPAL presentó en 1984<sup>35</sup> una propuesta alternativa a las recomendaciones de Washington. En ésta se proponía “que se sustituyera el ajuste recesivo de la balanza de pagos por un ajuste expansivo”. La única solución satisfactoria desde el punto de vista social sería que el desequilibrio externo se resolviera en un contexto de crecimiento económico, propicio a la dinamización de

<sup>30</sup> Maria Conceição Tavares y José Serra, *Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente en Brasil*, en: Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados, sección de obras de economía contemporánea FCE-CEPAL, Santiago, Chile, 1998.

<sup>31</sup> A. Pinto, (1976) Notas sobre los estilos del desarrollo en América Latina.

<sup>32</sup> Jorge Graciarena, *Poder y clases sociales en América Latina*, Buenos Aires, Paidós 1967.

<sup>33</sup> Marshall Wolfe, *El desarrollo esquivo: Exploraciones en la política social y la realidad sociopolítica*, México, Ed. FCE (1976), También en: Cincuenta años... *op. cit.*

<sup>34</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 48.

<sup>35</sup> CEPAL, (1984) *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, Citado por Bielschowsky, *op. cit.*, p. 50.

las inversiones en sectores de bienes transables, especialmente al crecimiento y diversificación de las exportaciones. Para que esa solución fuera factible, se requería un acuerdo de renegociación de la deuda entre deudores y banqueros que aliviara el estrangulamiento externo, y diera el tiempo necesario para que los países pudieran reaccionar positivamente a los cambios de precios relativos, resultantes de la desvalorización cambiaria.<sup>36</sup> Nuevamente, en esta propuesta la explicación estructuralista se enfrentaba a la neoclásica que, en cambio, preconizó un ajuste de la demanda efectiva, vía la contracción del gasto público y el racionamiento monetario, pues desde esta perspectiva, la crisis era causada por la intervención del Estado en la economía y la excesiva emisión de dinero.

Pero este no era el único punto en debate, pues para el enfoque neoclásico la inflación, y en particular el proceso inflacionario que vivía AL en los años ochenta, eran producto del exceso de la demanda interna y de la expansión de la oferta monetaria. El pensamiento estructuralista latinoamericano, liderado en este tema por Noyola y Sunkel, afirmaba que el origen de la inflación era estructural y en un desarrollo mayor del concepto llegaron a acuñar el concepto de “*inflación inercial*”. Ambos conceptos subrayan como causa fundamental del crecimiento de los precios al desequilibrio externo y a la pugna distributiva como el mecanismo de propagación.

En 1985 la CEPAL puso de relieve que se estaba viviendo una nueva etapa de las economías regionales caracterizada por la creciente subordinación del proceso productivo a los intereses del sistema financiero, con lo cual se llegaba a “un nuevo eje de ordenación” de las economías nacionales, donde los procesos económicos en el ámbito local e internacional estaban dominados por el sistema financiero. En el marco de la crisis del modelo de ISI y del predominio de las políticas ortodoxas surgió un nuevo repunte del pensamiento estructuralista.

## Surgimiento del neoestructuralismo

En el marco de la crisis de deuda de AL, la CEPAL había orientado sus investigaciones hacia los problemas de corto plazo. Pero F. Fajnzylber en sus trabajos reanudó y reorientó la atención hacia los dos objetivos centrales del desarrollo económico: el crecimiento y la distribución del ingreso. Esto significó un retorno a las ideas clásicas del estructuralismo a partir de una visión moderna de las tendencias recientes de la inserción de América Latina y el Caribe a la economía global. A esta nueva visión se le conocerá como *neoestructuralismo*.<sup>37</sup>

F. Fajnzylber identifica algunas fallas y distorsiones en el modelo de ISI y propone una “nueva industrialización”. Ésta se basaría en el concepto de eficiencia entendida como la obtención de “eficiencia y creatividad”, fundada en la creación de *un núcleo endógeno de progreso técnico* “que es la condición necesaria para penetrar y mantenerse en el mercado internacional”.<sup>38</sup>

Otra aportación de F. Fajnzylber al neoestructuralismo fue haber retomado la tradición estructuralista en cuanto a los dos objetivos centrales del desarrollo económico: el crecimiento y la distribución del ingreso. Este economista, a partir de la combinación de esos objetivos propuso una matriz con los cuatro resultados posibles: (1) Crecimiento y distribución del ingreso (2) No crecimiento y distribución del ingreso (3) Crecimiento y concentración del ingreso (4) No crecimiento y concentración del ingreso. Encontró en su investigación<sup>39</sup> que el desempeño económico y social de AL de 1970 a 1984 colocaba a los diferentes países de la región en las últimas

<sup>36</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 51.

<sup>37</sup> Es necesario decir que este nuevo esfuerzo teórico fue producto también de otros autores de la CEPAL, entre los que destaca O. Sunkel (1991).

<sup>38</sup> F. Fajnzylberg, *La industrialización trunca de América Latina*, México, Centro de economía transnacional, 1983.

<sup>39</sup> F. Fajnzylberg, *Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”*: comparación de patrones contemporáneos de industrialización, Santiago de Chile: ONU, 1989.

tres opciones (casilleros). Lo que dejaba la combinación de crecimiento y buena distribución del ingreso como el “casillero vacío”, por lo que ésta es una de las asignaturas pendientes en la región.

Estas propuestas teóricas reanudaron la discusión de largo plazo, retomando la tradición cepalina (con fuerte influencia poskeynesiana y schumpeteriana) y redirigiendo su atención hacia el paradigma clásico cepalino: el desarrollo y la estrategia para lograr el crecimiento con equidad. Le corresponde a F. Fajnzylber haber inducido la conceptualización del centro de investigación en torno a la idea de “*transformación productiva con equidad*” que dominará la década de los años noventa.

La estrategia consistía en utilizar la “caja negra del progreso técnico” para llevar a AL a ocupar el casillero “vacío”, y la clave se encuentra en el progreso técnico, pues éste se constituye en la vía a través de la cual es posible eliminar la pobreza y la vulnerabilidad externa de la región. “El objetivo fundamental era evitar el aislamiento tecnológico en plena era de globalización productiva y de renovación electrónica y biotecnológica y acelerar el repechaje tecnológico, a través de una estrategia de expansión con aumento en el coeficiente de exportación.”<sup>40</sup> Esta última se basaría en agregar valor intelectual a las exportaciones, mediante la reelaboración de productos primarios-exportadores, y desarrollar los “nichos de mercado” industriales.

En los análisis comparativos entre naciones y regiones, Fajnzylber encontró que nuestra región había presentado un pobre desempeño productivo que consideró se debía principalmente a la política de sustitución de importaciones que se “basó principalmente en el aprovechamiento de los recursos naturales y en la protección indiscriminada, la cual fue calificada por Fajnzylber de ‘frívola’, en oposición a la que Japón, la República de Corea y la economía taiwanesa, entre otros, brindaron a sus productores y que este autor llama de ‘aprendizaje’, en tanto incluye transferencia tecnológica y la reacción de un sólido aparato productivo con fuerte componente nacional. En síntesis, la gran diferencia radica, por supuesto, en el tipo de política industrial, comercial y tecnológica que se puso en práctica en uno y otro lugar, así como en la interacción de los diversos agentes productivos y sociales en torno a un objetivo común, algo inexistente en América Latina”.<sup>41</sup>

En opinión de Bielschowsky, en la obra de F. Fajnzylber, quedaron dos tareas inconclusas, “faltó desarrollar los procesos reales concretos a través de los cuales podrían materializarse las estrategias de inserción internacional mediante el progreso técnico”, y “la cuestión de la relación entre el progreso técnico, empleo y distribución del ingreso recibió un tratamiento insuficiente”<sup>42</sup> como para explicar claramente la relación entre los avances de la productividad y las mejoras en equidad.

## Transformación productiva con equidad en los años noventa

En el contexto internacional destacó una reducción sustancial de las tasas de interés a partir de 1991 y un flujo importante de capital extranjero, que relajó el estrangulamiento externo de la región. En ese marco las economías de AL experimentaron un moderado crecimiento con estabilización de precios. De 1990 a 1997 el PIB creció en 3.5% en promedio.

La política económica de los gobiernos latinoamericanos siguió dominada por el enfoque conservador y con objeto de estabilizar la inflación se continuó utilizando como instrumentos

<sup>40</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 53.

<sup>41</sup> A. Kuri, *El cambio tecnológico en los análisis estructuralistas*, en revista de la CEPAL 55, abril 1995.

<sup>42</sup> Bielschowsky, *op. cit.*, p. 54.

una fuerte contracción en las variables monetarias y saneamiento fiscal. En términos de las reformas se llevaron la apertura comercial y financiera, la privatización de empresas estratégicas, que aún controlaba el Estado, y reformas laborales en búsqueda de la flexibilidad en la contratación del trabajo.

De forma alternativa la CEPAL propuso la estrategia de “transformación productiva con equidad”<sup>43</sup> cuyo líder, F. Fajnzylber acuñó el término de competitividad “auténtica” en contraposición de la competitividad “espúrea” que se basaba en la devaluación del tipo de cambio, la reducción de los salarios y en el abuso y depredación de los recursos naturales. La competitividad “auténtica” significaba: (a) la incorporación sistemática del progreso técnico al progreso productivo, (b) el carácter sistémico de la competitividad, (c) la formación de recursos humanos, (d) un ambiente macro saludable, y (e) un cambio en el estilo de la intervención del Estado.

La nueva visión del papel del Estado recuperaba la experiencia de las décadas en que el Estado había conducido la industrialización, y criticaba la visión neoclásica de reducir al mínimo el papel del mismo. Se proponía un enfoque en el que la intervención del Estado “aumentara su impacto positivo sobre la eficiencia y eficacia del sistema económico en su conjunto”.<sup>44</sup> Además, la educación, el conocimiento y la tecnología tienen un papel fundamental en la visión de F. Fajnzylber y de la CEPAL pues eran considerados como el eje de la transformación productiva con equidad.<sup>45</sup>

## 1997-2003. El sexenio perdido

Luego del moderado crecimiento experimentado de 1990 a 1997, AL revivió un periodo de estancamiento de 1997 a 2002, al que puede calificarse como la “media década perdida” por el pobre desempeño de 1998 a 2003. Parece más adecuado llamarlo como “el sexenio perdido” (en términos del PIB *per cápita* en ese periodo se reportan las tasas de 0.6%, -1.1%, 2.1%, -1.1%, -2.1%, y 0.5% respectivamente, lo que arroja un crecimiento promedio de -0.2% anual) por lo que las grandes expectativas de la política de liberalización y de reformas estructurales de los quince años anteriores dieron paso a “un importante grado de frustración”.<sup>46</sup>

A pesar de esos escasos resultados, en los noventa las economías regionales experimentaron fuerte crecimiento de sus exportaciones, entradas de inversión extranjera directa y aumentos en la productividad en empresas y sectores líderes, junto con el control de la inflación y la confianza en las autoridades macroeconómicas. También aumentó el gasto social y se lograron avances graduales en los programas de desarrollo sostenible y equidad de género. Sin embargo, en la mayoría de los países el crecimiento había sido inestable, lo mismo que la productividad. La heterogeneidad y la dualidad de la estructura productiva se acentuaron y dieron lugar a una insatisfactoria trayectoria de la distribución del ingreso y a un retroceso de la lucha contra la pobreza.

La atención de la CEPAL se mantuvo en el desarrollo y la equidad, pero incorporó los retos del periodo reciente, por lo que se orientó a tres temas:<sup>47</sup> (a) equidad, desarrollo y ciudadanía

<sup>43</sup> CEPAL, 1990, texto 24.

<sup>44</sup> CEPAL, 1990, p.78, Citado por Bielschowsky p. 57.

<sup>45</sup> Vea CEPAL/UNESCO, *Educación y conocimiento*, 1992, texto 25.

<sup>46</sup> J. Ocampo, *Reconstruir el futuro. Globalización, desarrollo y democracia en América Latina*. Ed. Grupo Editorial Norma, primera edición, Bogotá, Colombia, 2004, p. 18.

<sup>47</sup> Los documentos que expresan estas reflexiones, entre otros, son: CEPAL, *Una década de desarrollo social en América Latina, 1990-1999*, Santiago, libros de la CEPAL, No. 77; CEPAL, *Globalización y desarrollo, una reflexión desde América Latina y el Caribe*, José Antonio Ocampo y Juan Martín (eds.), Colección Foro sobre Desarrollo de América Latina, Bogotá CEPAL/ Alfaomega; y *Una década de luces y sombras: América y el Caribe en los años noventa*, Bogotá, CEPAL/ Alfaomega.

(b) globalización y desarrollo, y (c) evaluación del periodo de las políticas de reformas de mercado en América Latina. A continuación analizaremos este último tema.

Una evaluación general del siglo xx nos muestra dos periodos que correspondieron a dos modelos económicos. En el primero, que va de los años treinta a los setenta estuvo vigente el modelo de *sustitución de importaciones*, que Ocampo entre otros, proponen llamar de forma más apropiada de *industrialización liderada por el Estado*, pues pone énfasis en el papel directivo del Estado en el proceso de crecimiento, pero que concluye con experiencias de industrialización interrumpidas o truncadas.

En el segundo periodo, que va desde los años ochenta hasta los 2000, ha habido un dominio del *modelo neoliberal*, o modelo económico liderado por las políticas de ajuste, de reformas estructurales y el libre mercado. La ola de reformas se planteó como la alternativa correcta a los problemas que afirmaban había causado el modelo de la industrialización liderada por el Estado, aunque en la práctica los ha agravado. En estos años también se experimentó un predominio del pensamiento económico ortodoxo, no sólo en los grupos de poder y los gobiernos de la región, sino en los diferentes espacios académicos y de investigación. Y mientras más profunda fue su penetración en el pensamiento latinoamericano, mayor ha sido la frustración que causaron sus pobres resultados.

Entre las críticas que los estructuralistas han dirigido a los neoliberales en esta etapa, destacan las siguientes:

En los programas de ajuste de los neoclásicos se asume que hay una relación de causalidad de la productividad del trabajo con el crecimiento económico. En cambio, los estructuralistas han podido mostrar que el patrón que siguió AL muestra que esa relación va en sentido contrario, es decir, el crecimiento es lo que determina la productividad. En la literatura económica esta relación se conoce como la ley de Kaldor. Esta causalidad se ve reforzada si además tomamos en cuenta que las tendencias de la productividad “muestran una gran asimetría entre su evolución positiva en un grupo de empresas y sectores exitosos y su pobre desempeño a nivel agregado”.<sup>48</sup> Diferentes investigaciones de la CEPAL sobre la productividad de la mano de obra y el crecimiento promedio del PIB por trabajador constatan que “la línea causal sugerida por Kaldor (esto es, la falta de dinamismo del crecimiento) condujo a resultados deficientes en materia de productividad, y no la dinámica neoclásica inversa”.<sup>49</sup>

Una de las consecuencias más notables de los procesos de reestructuración es el aumento de la heterogeneidad y del dualismo de los agentes y sectores en el interior de cada economía. El problema de heterogeneidad estructural que la CEPAL siempre ha querido combatir sigue presente. Con esto, la característica más importante de dependencia ha sido profundizada por el modelo neoliberal: “La productividad aumentó efectivamente en las empresas y sectores dinámicos, y la competencia externa, la IED y las privatizaciones desempeñaron un papel importante en ese proceso. Sin embargo, en contra de lo que esperaban los ideólogos de las reformas, que basaron sus expectativas en los vínculos neoclásicos ya mencionados, estos impactos positivos sobre la productividad de las empresas y sectores internacionalizados no se difundieron, sino más bien llevaron a una mayor dispersión de los niveles de productividad relativa dentro de las economías”.<sup>50</sup>

El modelo de ajuste y reformas estructurales agudizó la concentración del ingreso; en palabras de Ocampo, “la reestructuración no fue ‘neutral’ en términos de sus efectos sobre los distintos agentes económicos. Las principales ganadoras fueron las empresas transnacionales y las grandes firmas nacionales en sectores con ventajas comparativas estáticas, mientras que las empresas nacionales de los sectores de sustitución de importaciones y, en especial, muchas

<sup>48</sup> J. Ocampo, *Reconstruir el futuro. Globalización, desarrollo y democracia en América Latina*. Ed. Grupo Editorial Norma, primera edición, Bogotá, Colombia, 2004, p. 53.

<sup>49</sup> *Op. cit.*, p. 55.

<sup>50</sup> J. A. Ocampo, *op. cit.* pp. 55 y 56.

empresas medianas y pequeñas, tanto urbanas como rurales, no fueron capaces de competir y, en consecuencia, tuvieron altas tasas de cierre”.<sup>51</sup>

Otros efectos del periodo de reformas se ubican en la fragilidad de las tendencias sociales, entre las que destacan:

1. La agudización de la debilidad de los mercados de trabajo. A pesar del crecimiento de los años noventa, el desempleo abierto aumentó, la calidad del empleo se deterioró y el empleo informal se elevó dando lugar a una combinación de desempleo e informalidad, además de que se amplió la brecha de remuneraciones entre trabajadores calificados y no calificados.
2. No obstante lo anterior, el gasto social y la reestructuración de los servicios sociales muestran un comportamiento favorable, pues se observa un aumento en el gasto en el sector social, lo que ha dado lugar a mejoras en la educación, salud y otras variables sociales.
3. La pobreza se ha ampliado y la distribución del ingreso se ha concentrado aún más. La recuperación de los años noventa permitió reducir el indicador de la pobreza para 1997 (a 43.5%, una población de 200 millones) pero el siguiente ciclo de estancamiento incorporó otros veinte millones de personas a la pobreza. Por su parte, diferentes investigaciones como la de Berry (1998) apuntan que las reformas estructurales han tenido efectos adversos en la distribución. En tal sentido, Ocampo afirma que “el creciente dualismo o heterogeneidad estructural de los sistemas productivos, es un vínculo importante entre las reformas estructurales y el deterioro de la distribución del ingreso...”<sup>52</sup>

La interpretación de los deficientes resultados de las reformas es tema de debate y controversia entre las escuelas de economía. Entre los neoclásicos podemos encontrar en general dos posiciones, los que argumentan un compromiso insuficiente con el programa de reformas estructurales (y por tanto proponen una liberalización mayor), y los que argumentan que el programa contenido en el consenso de Washington fue incompleto, por lo que debe ser complementado con una “segunda generación” de reformas, basadas en un mayor desarrollo institucional y social, entre los economistas que apoyan esta alternativa están Kuczynski y Williamson.

En el campo del análisis de los estructuralistas latinoamericanos también existen diferencias, pero en general hay una posición de crítica a las posiciones conservadoras que conviene analizar con más detenimiento pues significa una controversia en la teoría económica.

## Controversia: Neoestructuralismo versus neoliberalismo<sup>53</sup>

Este debate debe iniciar comprendiendo que las diferencias entre ambas escuelas no son de matiz, sino que provienen de los fundamentos de cada una de las concepciones. Esas diferencias abarcan los siguientes puntos centrales de la construcción de la teoría económica:

<sup>51</sup> *Ibidem*. Vea también, Stallings, Barbara y Peres Wilson (2000), *El crecimiento del empleo y la equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, Santiago, CEPAL/FCE, Peres, Wilson (coord.) (1998), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, México, Ed. Siglo XXI; y Peres, Wilson y Stumpo, Giovanni (2000), *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe en el nuevo modelo económico, en las pequeñas y medianas empresas: entorno, estrategias y potencial transformador*, Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba, Instituto de Economía y Finanzas, Argentina, 2000.

<sup>52</sup> *Ibidem*, p. 73.

<sup>53</sup> O. Sunkel, O. y G. Zuleta, *Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa*, Revista de la CEPAL, núm. 42, diciembre de 1990.

- a) El supuesto sobre el comportamiento de los individuos.
- b) El método analítico y cognoscitivo.
- c) El papel económico del Estado y el mercado.
- d) La equidad.
- e) El comercio.
- f) El progreso tecnológico como centro del cambio.
- g) La neutralidad sectorial.
- h) La relación entre crecimiento y equidad.

1. **El supuesto del comportamiento de los individuos.** Para los economistas estructuralistas latinoamericanos, como Sunkel y Zuleta, “el liberalismo y el estructuralismo y sus correspondientes versiones *neos*, conciben y explican de modo muy diferente el *comportamiento del individuo en sociedad*”.

Para “el liberalismo, en tanto heredero del individualismo y del utilitarismo, supone la existencia de las categorías abstractas de la libertad de elección y el cálculo racional del agente económico individual en los mercados, sea productor o consumidor, y deduce de ahí formas de comportamiento optimizantes. Sobre la base de este concepto genérico de las conductas individuales, postula la eliminación de las interferencias que limitan su discrecionalidad y flexibilidad, en especial aquellas que provienen del Estado, el cual se considera el causante y garante último de cualquier tipo de interferencia.

Por su parte, el estructuralismo, al menos en su versión latinoamericana, interpreta el comportamiento económico de los agentes individuales según contextos históricos, sobre todo de carácter socioeconómico e institucional, en que tales agentes formulan sus opciones y desarrollan sus conductas. Esto determina que las economías y sociedades latinoamericanas tengan características estructurales e institucionales propias y distintivas que es preciso tener en cuenta y adecuar a los propósitos de las políticas de desarrollo...”

2. **El método analítico y cognoscitivo** de ambas escuelas es sustancialmente diferente para F. Fajnzylber<sup>54</sup> y la CEPAL, el método es histórico estructural y es a partir de una realidad concreta que se elabora el análisis y las propuestas, y no como los hace la escuela neoclásica, “desde un modelo teórico que fundamenta las condiciones que se requieren para que una economía funcione bien, y se contrasta ese modelo con la realidad. Después se ve qué diferencias existen y luego se dice que “hay que modificar la realidad para hacer que se parezca más a las condiciones del modelo teórico”.<sup>55</sup>

Para la CEPAL el método adecuado es el histórico estructural, mientras que para la microeconomía neoclásica lo es el axiomático deductivo, que propone una serie de supuestos teóricos (sin importar cuál sea su realismo o vínculo con la realidad, el tiempo y el espacio) a partir de los cuales construyen su teoría. Para la CEPAL el contexto histórico, temporal y espacial son fundamentales, pues definen los datos de la realidad de una estructura económica que es la que hay que explicar, analizar y transformar.

Pero aun cuando las políticas desarrollistas han incurrido en algunos fracasos y periodos de opacidad en la producción intelectual latinoamericana, el desarrollo del neoestructuralismo

<sup>54</sup> Fernando Fernández, *La CEPAL y el neoliberalismo. Entrevista a F.F.*, Revista Industria y Desarrollo, Bogotá, Colombia, año 3, núm. 10, 1991.

<sup>55</sup> Fernando Fernández, *op. cit.*

muestra un rescate del ideario o legado del desarrollo adaptado a las condiciones actuales de la globalización mundial. Por lo que en una actitud de aprender de sus errores y limitaciones, se ha procedido a una revisión crítica de algunos postulados con el fin de superar sus insuficiencias, como podrían ser:

- a) Una confianza excesiva en las bondades del intervencionismo estatal.
- b) Un pesimismo exagerado y demasiado prolongado en el tiempo respecto a los mercados externos.
- c) Un manejo desaprensivo de la política económica de corto plazo que impedía dar respuestas oportunas y operacionales a los problemas de la coyuntura.
- d) Y en especial, la subestimación de los aspectos monetarios y financieros<sup>56</sup>.

Pero esta perspectiva renovada no implica que los neoestructuralistas dejen de lado su paradigma fundamental (la búsqueda del desarrollo) ni que se alejen de su posición crítica ante el neoliberalismo, en particular en lo que se refiere a la idea de “la superioridad moral del mercado y a la discusión sobre el papel del Estado en la economía”.

3. **El papel económico del Estado y el mercado.** Para el enfoque neoclásico es un paradigma inamovible la idea de que el mercado es el mecanismo que asigna eficientemente los recursos, y cualquier intervención del Estado conduce a ineficiencias en su funcionamiento. A partir de esta concepción se propone la necesidad de la búsqueda por lograr un superávit fiscal (privilegiando la reducción del gasto en un contexto de reformas tributarias que apuntan a rebajas impositivas) y la privatización (que fundamentan en el desempeño deficiente de la empresa pública, en los efectos negativos de las empresas deficitarias y en las fallas e ineficiencias que serían inherentes a la gestión pública, lo que supone que el origen de todo desequilibrio radica en la actividad gubernamental, y en el reconocimiento de que el sector privado no genera en su actuación efectos desestabilizadores). Para los liberales, dice F. Fajnzylber, “mientras menos Estado mejor” y sólo se acepta su participación para aquello que el sector privado no pueda concretar.<sup>57</sup>

Los neoestructuralistas, a partir de reconsiderar la experiencia latinoamericana, afirman que si bien se deben reconocer los peligros de una expansión sin límites de la gestión estatal, también es cierto que el mercado está plagado de distorsiones endógenas intrínsecas. Son, en particular, las distorsiones estructurales las que constituyen la raíz principal de los problemas económicos, por lo que se postula la necesidad de complementar el mercado con una acción estatal activa y selectiva destinada a solucionar las graves imperfecciones de naturaleza estructural prevalecientes en las economías latinoamericanas.

4. **La equidad.** En este tema también existen profundas diferencias con la propuesta neoliberal. Para ésta, la equidad es el resultado del funcionamiento del mercado y si se introducen programas de alivio a la pobreza; “el tema de la equidad se agota en el ámbito de la pobreza extrema”. “Lo que es fundamental en la propuesta de la CEPAL es que la equidad se considera necesaria para la competitividad”. También existe un gran contraste, con la relación equidad y progreso técnico, por ejemplo, para F. Fajnzylber y la CEPAL, el “progreso técnico es cen-

<sup>56</sup> Rosales, (1988), vea también Lustig, (1988). Citados por Sunkel, O. y G. Zuleta, *Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa*. Revista de la CEPAL, núm. 42, diciembre de 1990, p. 50.

<sup>57</sup> O. Sunkel y G. Zuleta, *Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa*. Revista de la CEPAL núm. 42, diciembre de 1990, pp. 50-51.

tral”, pues es crucial para elevar la productividad y la competitividad, lo que implica mejorar el nivel de vida y la equidad.

5. **El comercio.** El neoliberalismo continúa promoviendo las políticas de libre comercio basadas en los principios de ventajas comparativas estáticas y en la destacada ausencia de un papel activo y promotor del Estado. En cambio, para el neoestructuralismo, el buen desempeño exportador y una inserción sustentable en el comercio internacional requieren una política tecnológica, una política industrial y un sistema educativo de alta calidad.
6. **El progreso técnico.** Otra diferencia fundamental con el neoliberalismo, es que éste no hace de la inclusión del progreso técnico un tema central, por lo que preconiza una competitividad “espuria” basada en la reducción de los salarios y en la flexibilidad de las relaciones laborales. En cambio, la modalidad de inserción internacional propuesta por la CEPAL pone en el centro el progreso técnico. “A juicio de la CEPAL, este es un tema fundamental que involucra sinergismos entre lo público y lo privado entre la grande, la mediana y la pequeña industria, entre la universidad y los sectores productivos. El progreso técnico no es una mercancía que se adquiere en forma individual, instantánea, sino que se aprende en un proceso gradual en el que participan distintos actores a lo largo del tiempo.”<sup>58</sup>
7. **Neutralidad sectorial.** En tanto los neoliberales parten del supuesto de la neutralidad sectorial, F. Fajnzylber piensa que es necesario reconocer las diferentes especificidades sectoriales, ya que todos los sectores tienen roles complementarios y diferentes.
8. **La relación entre crecimiento y equidad.** Otro tema más de controversia con la propuesta neoliberal, es que en la propuesta de transformación productiva con equidad es central un régimen político democrático, abierto y participativo, que constituye parte intrínseca de la propuesta cepalina. En la proposición neoliberal es más una cuestión de preferencia en un régimen político específico.<sup>59</sup>

Con todo, para que pueda haber una solución definitiva a la crisis (en la perspectiva neoestructuralista) se requiere de “una reversión de la transferencia neta de recursos que América Latina realiza al exterior”. Más aún, se promueve una “actitud más decidida por parte de los países latinoamericanos y recomienda una suspensión negociada total o parcial de la transferencia externa, sujeta al compromiso de canalizar los recursos liberados por esta vía hacia un fondo nacional de reestructuración productiva y desarrollo social, que privilegie la ejecución de proyectos destinados a elevar la producción eficiente de bienes transables y a enfrentar los problemas sociales más agudos”.<sup>60</sup>

## La agenda nacional

Los economistas cepalinos, en la búsqueda por superar los problemas estructurales de AL, consideran que se deben adoptar estrategias que tengan en cuenta al menos los siguientes elementos:

1. Políticas macroeconómicas destinadas a reducir la vulnerabilidad macroeconómica y facilitar la inversión productiva. Para estos economistas, “la *estrategia macroeconómica* debería centrarse en evitar los déficit insostenibles, públicos y privados; vigilar los desajustes finan-

<sup>58</sup> Fernando Fernández, *La CEPAL y el neoliberalismo. Entrevista a F.F.*, revista Industria y Desarrollo, Bogotá, año 3, núm. 10, 1991.

<sup>59</sup> *Ibidem*.

<sup>60</sup> Sunkel, 1990. Citado por Sunkel, O. y G. Zuleta, *Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa*, revista de la CEPAL, núm. 42, diciembre de 1990, p. 52.

cieros (tanto en los flujos como en la estructura de los balances) y controlar la inflación y la inestabilidad de las variables reales de la economía...”<sup>61</sup>

2. El reconocimiento de la importancia de la intervención del Estado en el desarrollo de las actividades económicas más dinámicas, así como en la formación de encadenamientos productivos y tecnológicos entre las empresas y sectores dinámicos y el resto de la economía.
3. En particular, se proponen estrategias orientadas al desarrollo de la competitividad sistémica; se asume que el crecimiento económico es inseparable de la constante transformación de las estructuras productivas. Este proceso no es el resultado automático de un buen desempeño macroeconómico ni se produce en forma armónica, por tanto, la transformación de las estructuras productivas debe ser una prioridad explícita de toda estrategia de desarrollo y debe orientarse fundamentalmente a la creación de competitividad sistémica, sobre la base de tres elementos básicos:
  - a) El desarrollo de sistemas de innovación que aceleren la acumulación de capacidad tecnológica. Se trata de desarrollar el factor clave del conocimiento, lo que se concibe como el producto de un esfuerzo conjunto entre el Estado y el sector privado, y cuyo objetivo sea la creación de *sistemas de innovación dinámica*.
  - b) El apoyo a la diversificación y la creación de encadenamientos productivos con tres prioridades, como son la diversificación de la base exportadora, programas para lograr encadenamientos en la producción, y apoyos para la formación de conglomerados productivos (*clusters*).
  - c) La provisión de servicios de infraestructura de calidad que tengan como prioridad la mejora sustancial de la infraestructura vial, la corrección del déficit regulatorio en la provisión de los servicios correspondientes y el incremento de eficiencia de las empresas estatales en las áreas en que el Estado sigue prestando directamente dichos servicios.
4. El reconocimiento de incorporar los programas sociales en la agenda económica como una prioridad y no como programas compensatorios.
5. El reconocimiento de las prioridades de la agenda ambiental.
6. Las políticas sociales muy activas, especialmente de educación, empleo y protección social.

En conclusión, para la escuela estructuralista el periodo de ajuste estructural y de reformas neoliberales (apoyadas en los principios de la teoría neoclásica) han agravado los patrones negativos que caracterizaban a AL, como son la dependencia, la heterogeneidad de la estructura productiva, la pobreza y los patrones regresivos de la distribución del ingreso.

## Resumen

La visión de la CEPAL se caracteriza por su enfoque histórico estructuralista, que al aplicarlo a la realidad latinoamericana ha dado lugar a la teoría estructuralista del subdesarrollo periférico latinoamericano, cuyo principio normativo es el desarrollo latinoamericano.

En el centro de la teoría estructuralista está la crítica a la relación de dependencia centro-periferia, que afirma que la inserción de la región en la economía mundial determina la relación centro-periferia, y que la estructura socio-económica de la periferia determina un “modo singular” de “industrialización”, y confirma la necesidad de la intervención del Estado en la economía

<sup>61</sup> Ocampo y Martin, *op. cit.*, p. 38.

con objeto de lograr captar los beneficios del crecimiento, del desarrollo económico a favor del mismo crecimiento y de la equidad en la región.

La comprensión del pensamiento estructuralista, de su teoría y propuestas de política económica, se encuentran, por una parte, en la realidad latinoamericana, y por otra parte, en la confrontación teórica de los tres grandes paradigmas del pensamiento económico internacional: la escuela marxista, la teoría neoclásica u ortodoxa y la escuela poskeynesiana o heterodoxa.

Una de las definiciones más interesantes sobre el subdesarrollo corresponde a C. Furtado que lo define como *una forma “cultural” históricamente determinada de uso del “excedente social”*. En este marco, la tesis de R. Prebisch de insuficiencia en la dinámica del crecimiento en América Latina y el Caribe, se complementa con la de C. Furtado de una tendencia al estancamiento en la región producto de la mala distribución del ingreso. Podemos decir que ésta es una de las principales características del subdesarrollo latinoamericano.

Las causas de la industrialización trunca se pueden localizar en, al menos, tres argumentos: la relación entre consumo, ahorro e inversión, la distribución desigual del ingreso y otros procesos de concentración, y la fragilidad financiera del Estado. A partir de este proceso, A. Pinto propone la potenciación del ahorro y la inversión, la reconversión del sector moderno de las economías y el crecimiento a partir del progreso técnico.

Posteriormente, el neoestructuralismo (encabezado por F. Fajnzylber) retomará las propuestas de análisis y de política del estructuralismo clásico, planteando el desarrollo tecnológico como el elemento clave para impulsar una vigorosa industrialización centrada en el capital nacional, con participación de la IED y con el decidido impulso de la política económica del Estado.<sup>62</sup>

## Conceptos fundamentales

- |                            |                              |
|----------------------------|------------------------------|
| ■ CEPAL                    | ■ Heterogeneidad estructural |
| ■ Dependencia              | ■ Mercado                    |
| ■ Desarrollo               | ■ Neoestructuralismo         |
| ■ Distribución del ingreso | ■ Neoliberalismo             |
| ■ Equidad                  | ■ Reformas estructurales     |
| ■ Estado                   | ■ Subdesarrollo              |
| ■ Estructuralismo          |                              |

## PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Cuáles son las diferencias metodológicas de generación de conocimiento entre el enfoque estructuralista cepalino y el enfoque neoclásico?
2. ¿En qué consiste la tesis de insuficiencia dinámica para el crecimiento de R. Prebisch?
3. ¿Cuáles son las causas estructurales del desequilibrio externo, de la inflación y del desempleo?
4. Explique las tres tesis primigenias del enfoque estructuralista
5. ¿Cómo define C. Furtado el concepto de dependencia? Contrástelo con el de O. Sunkel.
6. Según A. Pinto, ¿cuáles son las etapas por las que pasa el modelo de ISI y cuáles son sus problemas estructurales?

<sup>62</sup> Se recomienda la lectura de los siguientes textos:

Ffrench-Davis, Ricardo, *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad: tres décadas de política económica en Chile*, Ed. Siglo XXI, primera edición, Buenos Aires, 2004.

Ffrench-Davis, Ricardo, *Reformas para América Latina: después de fundamentalismo liberal*, Ed. Siglo XXI, primera edición, Buenos Aires, 2005.

7. ¿Cuáles son las causas o tendencias estructurales recurrentes que desequilibran el crecimiento y el desarrollo de los países de AL?
8. Los argumentos explicativos de la CEPAL sobre los problemas del crecimiento en AL, ¿son iguales o diferentes a los argumentos del enfoque neoclásico? ¿Cuáles son sus diferencias?
9. ¿Por qué se desarrolla un pensamiento neoestructuralista?
10. Investigue en la página electrónica de la CEPAL cualquiera de los siguientes documentos: la “Declaración del Milenio”, “Los objetivos del Desarrollo del Milenio” o “Un concepto más amplio de la libertad, desarrollo, seguridad y derechos humanos” y exponga su necesidad o no en el contexto latinoamericano.
11. A partir de la pregunta anterior, explique qué efectos en términos de crecimiento implicaría que se adoptara la declaración que investigó.
12. Utilizando los conocimientos adquiridos hasta el presente capítulo, defina el concepto de economía.
13. ¿Cuáles son las preguntas más relevantes que usted espera que la teoría económica le conteste? En particular formule dos o tres preguntas de microeconomía y dos o tres de macroeconomía.

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Elaboren un ensayo explicando los retos y desafíos económicos más importantes para la región latinoamericana y para sus países en particular.
2. Elaboren un cuadro comparativo, por tema, de los argumentos neoclásicos en relación con los argumentos estructuralistas en el periodo previo al neoestructuralismo.
3. Elaboren un cuadro comparativo, por tema, de los argumentos neoclásicos en relación con los argumentos del neoestructuralismo.
4. Discutan y argumenten cuáles son las preguntas que, desde sus puntos de vista, de la historia de AL y de sus países, deberían contestar la economía, la microeconomía y la macroeconomía. Escriban en una cuartilla las preguntas relevantes y su argumentación.
5. A partir de los capítulos precedentes, ¿cuáles son los problemas económicos, a nivel macro y microeconómico, más urgentes que debería atender la política económica en sus países?
6. Expliquen cómo se podría lograr o aplicar el programa de política económica que argumentaron en el punto anterior.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue la biografía de Raúl Prebisch, Celso Furtado, J. Loyola Vázquez y Aníbal Pinto entre otros destacados economistas latinoamericanos.
2. Investigue cuándo surge la CEPAL y sus principios.
3. Investigue la biografía de Fernando Fajnzylberg.





## Parte 2

---

Introducción a la macroeconomía



# Cuentas nacionales

En este capítulo conoceremos el nuevo Sistema de Cuentas Nacionales (scn) que se utiliza en los diferentes países de América Latina y el Caribe, y comprenderemos la utilidad que tiene para el análisis económico, principalmente a nivel macroeconómico. Este sistema se ha desarrollado con el objeto de presentar de una forma sistemática y ordenada la información económica relevante de un país. Esta información puede ser usada tanto por académicos e investigadores, como por instituciones y asociaciones públicas y privadas para conocer la marcha de la economía o para elaborar modelos económicos de pronósticos. Así se constituye en una herramienta y una fuente de información que todos los economistas deben conocer.

**Objetivos:** Conocer y manejar el nuevo Sistema de Cuentas Nacionales, su aplicación en el análisis de la economía de América Latina y el Caribe, así como explicar y definir las siguientes cuentas:

- La cuenta del producto total
- La cuenta del producto interno bruto
- La cuenta de generación del ingreso
- La cuenta del ingreso disponible
- La cuenta de utilización del ingreso disponible
- La cuenta de capital
- La cuenta de transacciones corrientes con el exterior
- La cuenta de bienes y servicios
- La balanza de pagos
- La matriz insumo-producto

## Introducción

Con la finalidad de conocer el funcionamiento económico de los países, los gobiernos recopilan, procesan y presentan de manera sistematizada toda la información sobre los hechos económicos y las transacciones comerciales y financieras que ocurren dentro de sus fronteras y en sus relaciones con el exterior. Esta información se presenta en el Sistema de Cuentas Nacionales de cada país.<sup>1</sup>

## El Sistema de Cuentas Nacionales

El Sistema de Cuentas Nacionales (scn) es un equivalente a la contabilidad que se lleva en una empresa. El gobierno realiza un sistema de contabilidad que se sustenta en la teoría de la partida doble, la cual consiste en que cualquier operación que se lleve a cabo, debe anotarse en dos partes: lo que para un sector es utilización, para otro es recurso. En este sistema, las cuentas se registran como si fueran el conjunto de transacciones y operaciones de una empresa.

Las Cuentas Nacionales las lleva a cabo una institución nacional encargada de esta actividad y tiene por objeto reportar la situación y evolución económica de un país. Este instituto genera información sobre producción, consumo, ahorro, inversión, relaciones con el exterior y relaciones e interrelaciones existentes entre los diferentes sectores generadores de bienes y servicios. Esta información permite conocer la estructura y forma en que está operando la economía, es decir, qué se produce, cuánto se produce, para qué o para quién se produce, a qué se destina el ingreso, etc. La utilidad de las Cuentas Nacionales resulta fundamental para la toma de decisiones y para la programación de las actividades de los sectores público, privado y social del país, así como para evaluar el efecto posterior de esas acciones y decisiones. En México, el INEGI es el instituto encargado de generar el scnm, y no sólo calcula el Producto Interno Bruto (PIB) anual, que se da a conocer en febrero, sino que, además, realiza investigaciones orientadas a la ampliación del esquema cuantitativo y cualitativo de la información que genera.

## ¿Cómo se hacen las Cuentas Nacionales?

Para la elaboración de las Cuentas Nacionales se parte del estudio de los esquemas metodológicos y de la clasificación de los agentes económicos, las actividades y los gastos.

Toda la información estadística proveniente de las distintas fuentes (censos, encuestas y registros administrativos), se confronta entre sí para tener congruencia y asimilar el marco conceptual definido.

Anteriormente existía un patrón de Cuentas Nacionales basado en un modelo recomendado por las Naciones Unidas, el cual podemos encontrar en su publicación *A System of National Accounts and Supporting Tables* (1960). Este patrón ha sido modificado con los años, pero es importante aclarar que en los países de América Latina el sistema de Cuentas Nacionales más largamente empleado fue el modelo de 1960.

## El nuevo sistema de cuentas nacionales

Durante el primer semestre de 1993, la Asamblea General de las Naciones Unidas, reunida en Nueva York, aprobó un nuevo Sistema de Cuentas Nacionales (scn), elaborado conjuntamente

---

<sup>1</sup> Por ejemplo, en México en los últimos años, estas cuentas se han mejorado, dando lugar al nuevo Sistema de Cuentas Nacionales de México (scnm). INEGI.

con otras organizaciones como la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), el BM (Banco Mundial), el FMI (Fondo Monetario Internacional) y la Comisión de Comunidades Internacionales. Tal Sistema de Cuentas Nacionales está planificado para ser utilizado durante los próximos veinte años.

La elaboración del SCN es anual y trimestral, es decir, el flujo de información debe ser continuo. Por lo general, su ámbito de aplicación es un país, pero también puede aplicarse a regiones, estados, municipios y hasta comercios empresariales.

El SCN define y cuantifica magnitudes de relevancia como son el producto interno bruto, el consumo nacional, la inversión, el gasto público y las exportaciones e importaciones, entre otros indicadores económicos más utilizados. También se calcula la matriz de insumo producto, que presenta la estructura de insumos de todos los productos y bienes creados en la economía. El SCN contiene orientaciones sobre metodologías para calcular esta matriz.

Este nuevo sistema, fue creado de tal manera que es aplicable a cualquier país, cualquiera que sea su desarrollo, su ordenamiento jurídico o institucional y su estructura económica, y así pueda seleccionar las partes que considere más útiles y pertinentes.

Algunas de las características del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) son:

1. La influencia de las necesidades, las tradiciones y la no existencia de la información que presentan las empresas. Por lo tanto, y siguiendo este orden de satisfactores, las unidades de observación estadística más habitualmente utilizadas son la empresa o el establecimiento del productor.
2. La selección de un año base, el cual varía de un país a otro, pero siempre está indicado en cada cuenta.
3. Los cuadros estadísticos que se basan en series de tiempos presentados en valores corrientes de cada año y a precios constantes del año 1993. Hay que destacar los cambios en los datos que se fundamentan en las fuentes públicas y privadas, de donde se obtiene la información básica.

### ***El sistema contable propuesto por Naciones Unidas***

El SCN puede implementarse para diferentes niveles de agregación, o sea, los agentes económicos, las unidades institucionales para los grupos y para la economía total.

Asimismo está constituido por una secuencia de cuentas de flujos relacionadas entre sí, con diferentes tipos de actividad económica, complementadas con balances, donde se registran el valor de los activos y los pasivos, tanto de apertura como de cierre del periodo y donde los elementos que la integran son sectores institucionales residentes de la economía.

Existen dos clases de unidades institucionales: los hogares y las entidades jurídicas.

Las partes de los principales sectores institucionales son: las sociedades no financieras, las sociedades financieras, el gobierno general, los hogares y las instituciones privadas sin fines de lucro que sirven a los hogares.

Las unidades institucionales se definen como “entidades creadas con el fin de producir; además deben ser propietarios de bienes y tener pasivos, adquirir activos y realizar transacciones con otras unidades”.<sup>2</sup> La presentación sinóptica de las Cuentas Nacionales se ve en la tabla 9.1

<sup>2</sup> Ibidem.

TABLA 9.1

**Presentación sinóptica de las Cuentas Nacionales**

Secuencia completa de las cuentas de los sectores institucionales			
Cuentas corrientes			
Cuenta de producción	I. Cuenta de producción		
	II. Cuentas de distribución y utilización del ingreso	II.1 Cuenta de distribución primaria del ingreso	II.1.1 Cuenta de generación del ingreso II.1.2 Cuenta de asignación del ingreso primario
		II.2 Cuenta de distribución secundaria del ingreso	
		II.3 Cuenta de redistribución del ingreso en especie	
		II.4 Cuenta de utilización del ingreso	II.4.1 Cuenta de utilización del ingreso disponible II.4.2 Cuenta de utilización del ingreso disponible ajustado
Cuentas de acumulación	III. Cuentas de acumulación	III.1 Cuenta de capital	
		III.2 Cuenta financiera	
		III.3 Cuenta de otras variaciones de activos	III.3.1 Cuenta de otras variaciones del volumen de activos III.3.2 Cuenta de revalorización
Balances	IV. Balances	IV.1 Balance de apertura	
		IV.2 Balance de variaciones	
		IV.3 Balance de cierre	
	CUENTAS DE TRANSACCIONES		
Cuenta de bienes y servicios	"0". Cuenta del resto del mundo	V.1 Cuenta de bienes y servicios con el exterior	
		V.2 Cuenta de ingresos primarios y transferencias corrientes con el exterior	
Cuentas de acumulación		V.3 Cuentas de acumulación con el exterior	V.3.1 Cuenta de capital V.3.2 Cuenta financiera V.3.3 Cuentas de otras variaciones de activos
Balances		V.4 Cuenta de activos y pasivos con el exterior	V.4.1 Balance de apertura V.4.2 Variaciones del balance V.4.3 Balance de cierre

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México 1988-1996, INEGI.

## Cuentas corrientes

Este tipo de cuentas presenta dos subcuentas: la cuenta de producción y la cuenta de distribución y utilización del ingreso.

### I. Cuenta de producción

Presenta el valor agregado, donde se puede analizar la producción y el consumo intermedio de bienes y servicios que se emplea en dicha producción. Aquí no se toma en cuenta la depreciación del capital fijo.

La valoración se realiza a precios básicos, donde se incluyen los impuestos a la producción, es decir, los precios de la producción más el impuesto, menos los subsidios. No se toman en cuenta los impuestos a los productos.

### II. Cuentas de distribución y utilización del ingreso

Presentan los procesos de distribución y redistribución del ingreso, los cuales se miden según:

- a) La distribución primaria del ingreso.
- b) La redistribución secundaria del ingreso.
- c) La redistribución del ingreso en especie.
- d) La cuenta de utilización del ingreso.

La distribución primaria del ingreso es la división del valor agregado entre los factores de trabajo, el capital y el gobierno, registrados por los impuestos sobre la producción, netos de subsidios.

La redistribución secundaria del ingreso “son las transferencias recibidas y pagadas en dinero”. Podemos citar algunos ejemplos, como los impuestos corrientes sobre el ingreso y la riqueza o los impuestos corrientes sobre las contribuciones y prestaciones sociales.

La redistribución del ingreso en especie es una redistribución adicional, por medio de transferencias en especie, y de su consideración resulta el ingreso disponible ajustado. Es significativo para el gobierno, los hogares y las organizaciones sin fines de lucro.

\* Es conveniente recordar que **cada cuenta comienza registrando en los recursos el saldo de la cuenta anterior. Entonces el último saldo contable es el ahorro, el cual forma parte del ingreso generado en la producción interna o externa, no utilizado para consumo final.**

La cuenta de utilización del ingreso muestra los usos del ingreso, y se divide en dos cuentas que explican cómo se asigna el ingreso disponible y el ajustado, entre el consumo y el ahorro que se obtiene como saldo. El consumo final lo tienen los hogares, las instituciones privadas sin fines de lucro y el gobierno. Hay que destacar que tanto el ingreso disponible como el ajustado, son iguales en la economía total; sólo son diferentes cuando se consideran los sectores correspondientes.

### III. Cuentas de acumulación

De acuerdo con la tabla 9.1, corresponde al marco III la llamada cuenta de acumulación. Ésta es la tercera gran cuenta, y sus principales agregados son la *cuenta de capital*, la *cuenta financiera* y la cuenta de otras *variaciones de activos*.

El principal elemento es el ahorro que proviene de la cuenta corriente y que explica las variaciones de los distintos tipos de activos y pasivos y el valor neto, es decir, la diferencia de cada sector entre activos y pasivos.

La cuenta de capital son transacciones ligadas a las adquisiciones de activos financieros y las transferencias de capital que llevan a una redistribución de riqueza y, como el consumo de capital fijo es una variación negativa de los activos, permite obtener la formación de capital bruta y neta.

Al saldo de esta cuenta se le denomina préstamo neto cuando es positivo, y es la capacidad de un sector de financiar a otros; si es negativo, corresponde al propio endeudamiento.

La cuenta financiera registra las transacciones por tipo de instrumento financiero.

La cuenta de otras variaciones de activos recoge cambios, los cuales hacen variar el valor y volumen de los activos y pasivos por catástrofes naturales, guerras, recursos naturales, etcétera.

También podemos mencionar en esta clasificación la cuenta de valorización constituida por las ganancias o pérdidas debidas a los precios de los activos o pasivos, en el momento de una entrada y salida o al final del periodo contable.

#### **IV. Balances**

Esta es la cuarta gran cuenta y sus principales agregados son el *balance de apertura*, el *balance de variaciones* y el *balance de cierre*.

En estas cuentas los activos y pasivos se valoran a los precios de la fecha del balance. La diferencia entre un sector y otro, que corresponde al saldo contable, es el valor actual del stock en poder de un sector.

**Cuenta de transacciones** (señalada en la segunda parte de la tabla 9.1)

##### **Cuenta del resto del mundo**

Esta es la quinta gran cuenta de las cuentas de los principales agregados. Es la de transacciones con el exterior, y se define como las transacciones entre las unidades institucionales residentes del país con las no residentes. Estas transacciones pueden ser stock de activos y pasivos. Representa a un sector institucional.

Se analiza desde el punto de vista del *resto del mundo*, donde un recurso para el resto del mundo es una utilización para el país. Un saldo contable positivo es un superávit para el resto del mundo y un déficit para el país, y viceversa.

Los datos de esta cuenta coinciden con los de la balanza de pagos del país, pero tienen signo contrario. Las transacciones corrientes se registran en dos cuentas: una registra las importaciones de bienes y servicios como recursos y la otra registra las exportaciones como utilidades. La diferencia entre ambos conceptos arroja un saldo contable en la balanza comercial: si es positivo, es un superávit para el país.

La otra cuenta recoge en ambos lados los ingresos y los egresos primarios, tales como remuneraciones, rentas de la propiedad y transferencias corrientes.

La *cuenta de acumulación con el exterior* contiene un limitado conjunto de flujos, transferencias de capital y otros, tales como expropiaciones sin indemnización que rara vez se calculan.

##### **Cuenta de balances**

Esta cuenta contiene el balance con su cuenta de activos y pasivos con el exterior. Equivale, con signo contrario, a la parte del balance consolidado de la economía que se relaciona con los activos y pasivos financieros en el país que son propiedad de los no residentes, y como contrapartida, los del exterior que están en poder de residentes.

Ahora pasaremos a analizar cada una de las cuentas del SNC. Recomendamos familiarizarse con la presentación de las cuentas y aprovechar la oportunidad para desarrollar sus habilidades de análisis, así como para elaborar cuadros, gráficas y breves ensayos.

## **La cuenta de producción total**

La producción es una actividad en la que un agente económico utiliza insumos para elaborar productos, los cuales también pueden incorporarse como insumos en otro proceso productivo.

Sin estos procesos no habría especialidad de la producción, ni división del trabajo, ni ganancias derivadas del intercambio.

Existen dos clases de productos: los bienes y los servicios.

Los **bienes** son objetos físicos y están sujetos a derechos de propiedad que pueden transferirse entre los diferentes sectores, mediante transacciones en los mercados.

Los **servicios** no pueden intercambiarse por separado de su producción, pues cuando ésta termina, ya fueron consumidos por los agentes económicos. No existen derechos de propiedad y hay cambios en las condiciones de las unidades que los consumen, como puede ser la enseñanza, la recreación o el asesoramiento. También se contabilizan al realizar la transportación, limpieza, alojamiento, etc. Estos cambios pueden ser permanentes o transitorios y tienen en cuenta una mejora en los bienes y en las personas para la satisfacción de los consumidores. Así podemos citar los servicios de cine, televisión, noticias, música, etc., que se almacenan en cintas, papel o discos, estableciendo derechos de propiedad sobre las mismas.

Las cuentas se calculan para las industrias, los establecimientos y para todas las empresas que contribuyen a la producción total. Todos los suministros de bienes y servicios, algunos de los cuales son insumos intermedios, se contabilizan como parte de la producción. Esta cuenta se conforma con los siguientes rubros:

TABLA 9.2

**Cuenta de producción**

Utilización:	Recursos:
Consumo intermedio	Producción
Valor agregado bruto	
Consumo de capital fijo	
Valor agregado neto	

Como se puede observar en la tabla 9.2, la producción se registra del lado de los recursos (en el lado derecho de la cuenta) y se puede desagregar en producción de mercado, producción para uso final propio y producción no de mercado. Así también se divide en utilización o empleos, que se encuentran del lado izquierdo y consiste en el consumo intermedio y el consumo de capital fijo.

El **valor agregado bruto** es igual al valor de la producción menos el consumo intermedio y este saldo contable puede expresarse en términos *brutos* y *netos*, según se contabilice o no el consumo de capital fijo.

El **valor agregado neto** mide el valor adicional creado en el proceso de producción, y su cálculo debe ser neto del consumo de capital fijo pues es un costo de producción.

TABLA 9.3(a)

**AMÉRICA LATINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE GASTO (a)**  
**Millones de dólares a precios de 1995 (b)**

CONCEPTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. Gasto de consumo final del gobierno general (c)	224,746	230,747	237,624	244,349	248,007	251,497	257,633
2. Gasto privado de consumo final (d) (e)	939,958	978,687	1,023,790	1,052,081	1,110,356	1,121,573	1,159,554
3. Variación de existencias (f)	5618	21,451	19,064	26,780	28,296	25,495	33,050
4. Formación bruta de capital fijo (g)	273,325	282,439	296,538	312,275	342,065	327,729	344,880
a) Construcción (f)	174,948	174,337	176,570	198,437	214,180	209,055	221,071
b) Maquinaria y equipo (f)	97,976	108,175	120,049	113,468	127,884	118,674	123,809
5. Exportaciones de bienes y servicios	187,000	192,467	204,712	221,926	242,597	273,039	298,793
6. Menos importaciones de bienes y servicios	166,206	192,847	224,973	248,308	280,799	289,863	320,186
<b>Total: Producto interno bruto</b>	<b>1,464,441</b>	<b>1,512,945</b>	<b>1,556,754</b>	<b>1,609,103</b>	<b>1,690,523</b>	<b>1,709,471</b>	<b>1,773,724</b>

CONCEPTOS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1. Gasto de consumo final del gobierno general (c)	267,263	273,642	281,697	285,781	287,882	288,546	293,904
2. Gasto privado de consumo final (d) (e)	1,216,132	1,243,746	1,244,580	1,291,096	1,297,226	1,258,719	1,277,316
3. Variación de existencias (f)	40,592	41,442	28,661	45,391	44,243	55,903	49,897
4. Formación bruta de capital fijo (g)	390,541	403,340	377,881	393,179	382,856	359,134	363,313
a) Construcción (f)	240,515	249,761	239,733	248,124	235,993	216,935	217,326
b) Maquinaria y equipo (f)	150,125	153,767	138,293	145,328	146,914	142,030	145,808
5. Exportaciones de bienes y servicios	331,254	356,787	380,836	421,928	431,931	437,247	457,291
6. Menos importaciones de bienes y servicios	380,173	411,281	397,219	449,502	449,181	416,463	421,117
<b>Total: Producto interno bruto</b>	<b>1,865,609</b>	<b>1,907,676</b>	<b>1,916,435</b>	<b>1,987,873</b>	<b>1,994,957</b>	<b>1,983,087</b>	<b>2,020,604</b>

(a) Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

(b) Vea las notas técnicas del Anuario Estadístico 2004 editado por la CEPAL.

(c) Excluye Haití; además, hasta 1992 excluye Argentina; hasta 1989 excluye Brasil; y, hasta 1983, excluye Venezuela (República Bolivariana de).

(d) Obtenidos por diferencia. Por lo tanto, incluye Gasto de consumo final del gobierno general. Además, Haití; hasta 1992 incluye el de Argentina; hasta 1989 incluye el de Brasil; hasta 1983 incluye el de Venezuela (República Bolivariana de).

(e) Incluye variación de existencias de: Argentina en toda la serie; hasta 1989, de Brasil; hasta 1984, de Chile; y hasta 1983, de Venezuela (República Bolivariana de).

(f) Se refiere sólo a aquellos países que presentan esta información.

(g) Incluye variación de existencias de Haití.

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico 2004

TABLA 9.3(b)

**MÉXICO: CUENTA DE PRODUCCIÓN TOTAL (1)**  
**Miles de pesos a precios de 1993**

CONCEPTOS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>EMPLEOS</b>								
Producción	1,813,259,295	1,828,809,944	1,902,745,350	1,968,181,753	2,037,135,253	2,077,009,463	2,186,378,568	2,137,746,883
Consumo intermedio	761,319,340	735,467,365	753,157,616	772,781,723	803,216,079	820,813,492	876,872,385	910,203,237
Producto interno bruto	1,051,939,955	1,093,342,580	1,149,587,734	1,195,400,030	1,233,919,174	1,256,195,971	1,309,506,183	1,227,543,647
Consumo de capital fijo (-)	120,530,595	109,800,767	105,855,886	106,940,742	109,872,804	113,387,727	119,467,961	140,890,104
Producto interno neto	931,409,359	983,541,813	1,043,731,848	1,088,459,288	1,124,046,371	1,142,808,244	1,190,038,222	1,086,653,542
<b>RECURSOS</b>								
Producción	1,813,259,295	1,828,809,944	1,902,745,350	1,968,181,753	2,037,135,253	2,077,009,463	2,186,378,568	2,137,746,883
Producción en valores básicos	1,727,706,426	1,738,047,125	1,804,992,720	1,866,256,767	1,931,510,577	1,975,945,681	2,081,392,043	2,032,044,085
Producción de mercado	1,569,403,750	1,560,511,894	1,612,055,620	1,654,726,422	1,701,463,149	1,722,618,879	1,808,266,295	1,785,598,330
Producción para uso final propio	63,009,329	80,692,761	90,258,318	96,779,788	101,055,510	108,023,756	114,782,523	112,529,375
Otra producción, no de mercado	95,293,347	96,842,470	102,678,782	114,750,557	128,991,918	145,303,046	158,343,225	133,916,380
Impuestos menos subsidios a los productos	85,552,869	90,762,819	97,752,630	101,924,986	105,624,677	101,063,782	104,986,525	105,702,799
<b>EMPLEOS</b>								
Producción	2,243,833,856	2,378,425,796	2,497,813,665	2,583,965,277	2,736,585,613	2,685,950,583	2,679,247,185	2,707,005,408
Consumo intermedio	950,325,519	997,555,664	1,048,548,450	1,079,348,254	1,133,284,131	1,084,161,724	1,064,204,213	1,069,112,654
Producto interno bruto	1,293,508,338	1,380,870,132	1,449,265,216	1,504,617,023	1,603,301,482	1,601,788,859	1,615,042,971	1,637,892,754
Consumo de capital fijo (-)	139,862,904	140,731,800	149,670,025	151,243,490	153,447,464	156,747,284	158,377,022	164,548,167
Producto interno neto	1,153,645,434	1,240,138,333	1,299,595,191	1,353,373,533	1,449,854,018	1,445,041,575	1,456,665,949	1,473,344,587
<b>RECURSOS</b>								
Producción	2,243,833,856	2,378,425,796	2,497,813,665	2,583,965,277	2,736,585,613	2,685,950,583	2,679,247,185	2,707,005,408
Producción en valores básicos	2,126,599,283	2,247,484,099	2,374,012,602	2,456,914,490	2,588,219,590	2,537,057,682	2,542,967,962	2,553,363,501
Producción de mercado	1,883,667,061	1,986,101,945	2,088,425,917	2,157,390,817	2,272,952,088	2,211,158,755	2,207,451,198	2,209,394,021
Producción para uso final propio	112,194,669	116,190,934	125,425,701	123,850,101	126,119,463	127,299,240	129,379,590	129,683,919
Otra producción, no de mercado	130,737,553	145,191,221	160,160,983	175,673,572	189,148,039	198,599,687	206,137,174	214,285,561
Impuestos menos subsidios a los productos	117,234,573	130,941,697	123,801,063	127,050,787	148,366,023	148,892,901	136,279,223	153,641,907
	2,243,833,856	2,378,425,796	2,497,813,665	2,583,965,277	2,736,585,613	2,685,950,583	2,679,247,185	2,707,005,408

(1) Deflactado con el índice de precios implícitos del PIB, 1993 = 100.  
Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

## Producto interno bruto (PIB)

El PIB es la suma de los valores monetarios de todos los bienes y servicios de uso final producidos por un país, durante un periodo determinado. Se presenta tanto a valores corrientes, es decir, a precios de mercado, como a valores constantes, o sea, a precios de un año base, por ejemplo, 1993.

En la tabla 9.4a, presentamos el PIB de América Latina de 1990 hasta 2003, por clase de actividad a precios constantes de 1995. En la figura 9.1(a) y (b) se presenta la relación del valor de la producción agrícola e industrial con relación al valor del PIB total durante esos años. Estamos trabajando en una gráfica de dos escalas, la de la izquierda para la primera serie y la de la derecha para la segunda. La primera relación presenta, después de un deterioro, una gradual recuperación para mantener su mismo nivel de participación. Con respecto a la participación de la producción industrial en el PIB total, éste ha venido disminuyendo su participación de forma sostenida en los últimos veinte años. En la figura 9.1(b) se presenta en forma de gráfica la evolución del valor de la producción agrícola e industrial de la región, la cual muestra una tendencia creciente. La participación del sector servicios se ha incrementado y corresponde en dicha gráfica a la diferencia entre las barras y la línea continua.

La tabla 9.4b presenta la información del producto por actividad económica para la economía de México. La figura 9.2 presenta la relación del valor de la producción agrícola e industrial con respecto al valor de la producción total. En tanto la primera relación muestra una pérdida clara en la participación del valor agrícola, la participación de la producción industrial es bastante inestable. Utilizando la información de los demás sectores se recomienda investigar cuál ha sido el comportamiento que ahí se reporta.

## Cuenta de generación del ingreso

Esta cuenta proviene de la cuenta de distribución primaria del ingreso y se elabora para las empresas residentes en su condición de productores de bienes y servicios. Se registran los ingresos primarios originados por las unidades gubernamentales y por las unidades que participan directamente en la producción.

Del lado de los recursos se encuentra el PIB (parte inferior de la tabla 9.5). En la parte superior de la misma tabla, las utilidades están formadas por la remuneración de los asalariados, más los impuestos pagados sobre los productos y la producción, menos los subsidios recibidos sobre los productos y la producción.

Si el valor agregado bruto se encuentra valuado a precios básicos, tales impuestos netos de subsidios a los productos deben agregarse para obtener la medida del producto interno bruto. Si se resta del producto la suma de remuneraciones e impuestos netos, se obtiene el excedente bruto de operación, saldo contable que se emplea como una utilización y es igual al registrado en la cuenta de producción total.

Estos son algunos conceptos que ayudan a entender esta tabla:

**Trabajador asalariado.** Es aquel que tiene un acuerdo formal, informal o voluntario con el empleador, por el trabajo que da y la remuneración que percibe, ya sea en dinero o en especie.

**Trabajador autónomo.** Es el que trabaja para sí mismo, siendo propietario individual o colectivo de los establecimientos o empresas no constituidas en sociedad en la que labora. Estos trabajadores se dividen en dos grupos: los que tienen empleados remunerados, denominados *empleadores*, y los que no tienen, denominados *trabajadores por cuenta propia*, los cuales a su vez se dividen en dos: trabajadores a domicilio y por cuenta propia. Su ingreso se clasifica como mixto, concepto incluido por el SCN.

TABLA 9.4(a)

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, A PRECIOS CONSTANTES (b) Millones de dólares, a precios de 1995(c)**

Clase de actividad	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. Agricultura, caza, silvicultura y pesca	115,286	116,769	119,564	120,427	125,420	130,496	134,212
2. Explotación de minas y canteras	34,206	35,664	36,120	37,856	40,353	42,888	46,305
3. Industrias manufactureras	289 038.8	296,246	298,338	309,534	326,099	326,012	340,059
4. Electricidad, gas y agua	28,205	29,644	30,334	32,012	33,706	35,659	37,371
5. Construcción	100,311	102,278	102,177	107,307	113,853	109,223	114,597
6. Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	212,731	221,799	230,309	232,518	246,588	238,077	247,269
7. Transportes, almacenamiento y comunicaciones	90,127	94,166	99,529	103,390	110,483	114,667	122,022
8. Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	251,129	261,746	268,967	278,271	289,809	291,782	300,464
9. Servicios comunales, sociales y personales	81,107	83,478	85,554	122,576	126,348	128,566	132,223
Servicios gubernamentales	316,316	323,301.5	332,043	342,175	349,764	352,647	360,189
Subtotal	110,915	112,715	115,657	133,128	138,079	140,261	144,250
Menos comisión imputada de los servicios bancarios	1,437,350	1,481,611	1,517,380	1,563,489	1,636,074	1,641,450	1,702,489
Más impuesto al valor agregado	96,789	88,019	85,578	78,025	83,504	73,003	70,052
Más derechos de importación	100,429	92,513	94,023	90,154	105,296	112,311	110,956
Más derechos de importación	37,535	41,183	45,381	48,097	47,708	44,156	46,174
<b>Total: Producto interno bruto</b>	<b>1,478,524</b>	<b>1,527,289</b>	<b>1,571,206</b>	<b>1,623,715</b>	<b>1,705,573.4</b>	<b>1,724,914</b>	<b>1,789,567</b>

Clase de actividad	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1. Agricultura, caza, silvicultura y pesca	135,045	137,367	144,187	147,188	152,560	156,065	162,345
2. Explotación de minas y canteras	49,312	51,256	52,673	54,333	55,844	54,543	55,929
3. Industrias manufactureras	359,186	360,655	355,831	371,005	364,827	363,451	368,154
4. Electricidad, gas y agua	39,649	41,552	42,416	44,456	43,808	44,741	46,081
5. Construcción	124,750	128,209	122,745	123,512	119,790	115,140	115,223
6. Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	264,675	269,837	266,155	281,992	279,029	272,518	278,087
7. Transportes, almacenamiento y comunicaciones	131,790	138,546	143,708	153,627	158,896	161,849	167,563
8. Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas (d)	313,120	323,686	327,800	338,905	344 505.2	346,609	352,569
Viviendas	136,737	135,428	137,250	140,026	128,551	127,009	
9. Servicios comunales, sociales y personales	369,715	375,668	383,379	391,375	394 124.0	394,561	400,245
Servicios gubernamentales (d)	147,223	145,761	149,222	151,032	137,164	139,285	140,896
Subtotal	1,787,241	1,826,776	1,838,893	1,906,393	1,913,383	1,909,478.4	1,946,196.1
Menos comisión imputada de los servicios bancarios (d)	70,191	69,782	74,159	76,468	80,065	80,782	82,171
Más impuesto al valor agregado (d)	114,473	114,248	116,005	120,067	123,400	117,798	120,324
Más derechos de importación (d)	50,239	53,025	52,990	56,012	56,210	54,871	56,224
<b>Total: Producto interno bruto</b>	<b>1,881,762</b>	<b>1,924,267</b>	<b>1,933,729</b>	<b>2,006,005</b>	<b>2,012,927</b>	<b>2,001,366</b>	<b>2,040,573</b>

(b) La serie a precios constantes de 1995, incluye: Antigua y Barbuda, Argentina, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

(c) Vea las notas técnicas del Anuario Estadístico 2004 de CEPAL.

(d) Se refiere sólo a aquellos países que presentan esta información.

(e) El año 2000 excluye Barbados, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tabago.

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico 2004.

FIGURA 9.1(a)

**Porcentajes del PIB agrícola e industrial sobre el PIB total de América Latina 1990-2003**



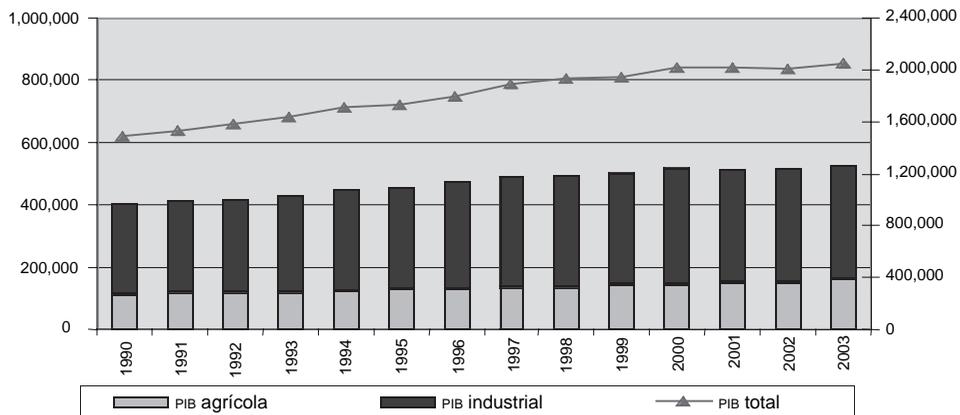
La escala de la izquierda corresponde a la serie PIB agrícola; la escala de la derecha, por consiguiente, corresponde a la serie del PIB industrial.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Anuario Estadístico 2004 editado por la CEPAL.

FIGURA 9.1(b)

**PIB total, agrícola e industrial de América Latina 1990-2003**

Millones de dólares a precios constantes de 1995



La escala de la izquierda corresponde a la serie PIB agrícola e industrial; mientras que la escala de la derecha corresponde a la serie de PIB total.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Anuario Estadístico 2004 editado por la CEPAL.

TABLA 9.4(b)

**MÉXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL Y POR GRAN DIVISIÓN,  
Miles de pesos, a precios de 1993**

Clase de actividad	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>PIB total</b>	<b>1,042,066,104</b>	<b>1,085,815,095</b>	<b>1,140,847,530</b>	<b>1,189,016,973</b>	<b>1,232,162,341</b>	<b>1,256,195,971</b>	<b>1,311,661,116</b>	<b>1,230,771,052</b>
Impuestos a los productos, netos (-)	83,836,554	87,356,259	91,783,741	95,659,081	99,130,223	101,063,782	105,526,077	99,018,290
<b>Valor agregado bruto</b>	<b>958,229,550</b>	<b>998,458,836</b>	<b>1,049,063,789</b>	<b>1,093,357,892</b>	<b>1,133,032,118</b>	<b>1,155,132,189</b>	<b>1,206,135,039</b>	<b>1,131,752,762</b>
1. Agropecuario, silvicultura y pesca	65,980,256	65,891,835	69,603,945	71,221,943	70,533,130	72,702,941	72,833,904	74,168,209
2. Minería	15,134,353	15,090,333	15,602,453	15,765,214	15,963,081	16,257,510	16,669,741	16,223,014
3. Industria manufacturera	178,416,074	192,500,893	205,524,504	212,578,028	221,427,423	219,934,044	228,891,644	217,581,704
4. Construcción	43,240,336	43,995,269	48,040,132	50,385,404	53,753,526	55,379,016	60,047,692	45,958,384
5. Electricidad, gas y agua	16,114,383	16,834,759	17,270,263	17,336,844	17,868,653	18,326,503	19,200,948	19,613,766
6. Comercio, restaurantes y hoteles	202,530,493	211,892,373	225,058,153	238,749,761	251,401,723	251,628,720	268,696,097	226,959,921
7. Transporte, almacenaje y comunicaciones	87,505,274	91,602,682	94,872,570	98,124,778	103,317,072	107,480,072	116,842,137	111,081,172
8. Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	146,785,154	151,916,488	158,670,333	166,125,416	173,740,159	183,208,124	193,145,790	192,526,499
9. Servicios comunales, sociales y personales	226,562,037	233,484,107	240,835,235	251,629,288	255,443,068	263,921,957	267,242,960	261,055,691
Cargo por los servicios bancarios imputados (-)	-24,038,810	-24,749,903	-26,413,799	-28,558,784	-30,415,717	-33,706,698	-37,435,874	-33,415,598

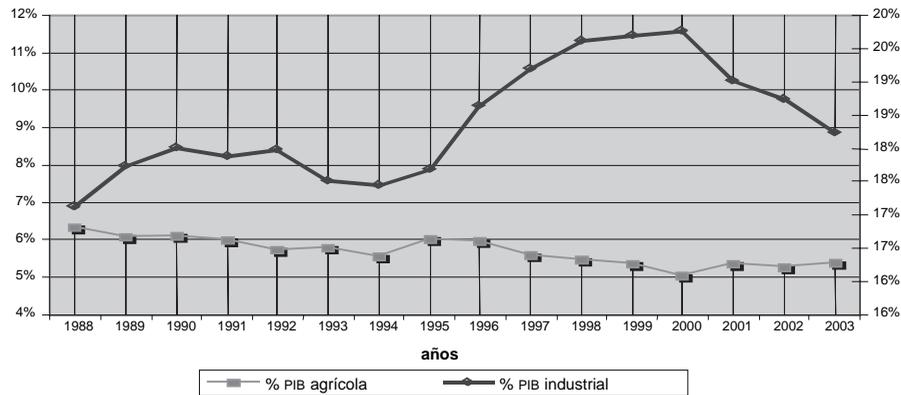
  

Clase de actividad	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>PIB total</b>	<b>1,294,196,562</b>	<b>1,381,839,196</b>	<b>1,451,350,909</b>	<b>1,505,875,973</b>	<b>1,605,127,875</b>	<b>1,604,600,974</b>	<b>1,616,987,650</b>	<b>1,640,258,060</b>
Impuestos a los productos, netos (-)	104,121,015	111,095,131	116,764,434	121,201,482	129,200,780	129,162,020	130,195,316	132,018,051
<b>Valor agregado bruto</b>	<b>1,190,075,547</b>	<b>1,270,744,065</b>	<b>1,334,586,475</b>	<b>1,384,674,491</b>	<b>1,475,927,095</b>	<b>1,475,438,954</b>	<b>1,486,792,334</b>	<b>1,508,240,009</b>
1. Agropecuario, silvicultura y pesca	76,983,581	77,105,776	79,438,586	80,627,331	80,934,684	85,742,277	84,932,998	88,386,535
2. Minería	17,538,253	18,322,526	18,824,248	18,431,124	19,133,818	19,415,211	19,494,209	20,207,731
3. Industria manufacturera	241,151,931	265,113,424	284,642,713	296,631,276	317,091,621	304,990,489	303,003,924	299,127,488
4. Construcción	50,448,652	55,132,394	57,461,272	60,328,557	62,859,143	59,292,301	60,565,540	62,561,489
5. Electricidad, gas y agua	20,511,712	21,580,153	21,979,485	25,456,890	26,216,944	26,817,464	27,077,347	27,511,080
6. Comercio, restaurantes y hoteles	237,859,012	263,313,297	278,161,416	286,818,399	321,838,528	318,035,406	318,079,339	323,282,483
7. Transporte, almacenaje y comunicaciones	120,000,709	131,922,738	140,715,888	151,675,934	165,468,854	171,805,945	174,899,420	183,640,078
8. Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	193,626,520	200,847,226	210,097,093	217,704,364	229,780,789	240,224,338	250,385,653	260,249,777
9. Servicios comunales, sociales y personales	263,651,749	272,473,749	280,287,949	286,213,703	294,484,745	293,709,399	296,355,283	294,700,582
Cargo por los servicios bancarios imputados (-)	-31,696,572	-35,067,218	-37,022,175	-39,213,087	-41,882,031	-44,593,876	-48,001,379	-51,427,234

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

FIGURA 9.2

### Porcentajes del PIB agrícola e industrial sobre el PIB total de México 1989-2003



La escala de la izquierda corresponde a la serie PIB agrícola; la escala de la derecha por consiguiente, corresponde a la serie de PIB industrial.

Se refiere a la industria manufacturera.

Fuente: Elaboración con base en los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

**Impuestos a los productos.** Es el impuesto que se paga por unidad de un bien o servicio, tratándose de cierta cantidad, o por un porcentaje del precio por unidad del bien o servicio comercializado.

**Impuesto al valor agregado (IVA).** Se calcula sobre el precio del bien o servicio, incluido cualquier otro impuesto sobre el mismo. Se cobra por etapas, recae totalmente sobre los compradores finales y es deducible porque los productores no están obligados a pagar al gobierno el importe total del impuesto que facturan sus clientes; así deducen el valor del impuesto que facturaron por sus compras de bienes y servicios de uso intermedio y de formación de capital. También se paga por las importaciones.

**Derechos de importación.** Comprende los derechos de aduana que se encuentran en los listados de aranceles y otras cargas que recaen sobre ciertos tipos de bienes que entran al territorio de un país. Se aplica para obtener ingresos o proteger a los productores locales.

**Impuestos específicos.** Gravan determinados tipos de bienes, como pueden ser bebidas alcohólicas, teléfonos, tabacos y combustibles entre otras. Existen impuestos sobre las exportaciones que son gravados a la salida del territorio económico y son transferidos al gobierno desde las mismas empresas, tal es el caso del petróleo crudo.

**Otros impuestos a la producción.** Son los impuestos que no gravan los productos y recaen sobre las industrias por estar en la actividad productiva, como pueden ser sobre las tierras, terrenos y activos fijos e independientes de su productividad.

**Subsidios a los productos.** Son pagos corrientes hechos por cada unidad de un bien o servicio que las unidades gubernamentales proporcionan a las empresas, con el propósito de influir en sus niveles de producción o en la venta de sus productos a menores precios o en las remuneraciones pagadas a sus asalariados.

**Otros subsidios a la producción.** Son pagos corrientes que las empresas residentes reciben del gobierno por participar en la producción, tal es el caso de las nóminas salariales por emplear personas con alguna incapacidad física, cubrir costos de capacitación o reducir la contaminación.

TABLA 9.5

**MÉXICO: CUENTA DE GENERACIÓN DEL INGRESO<sup>(1)</sup>**  
**Miles de pesos, a precios de 1993**

CONCEPTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
1 Remuneración de asalariados	313,204,715	322,968,647	339,483,224	369,097,953	405,725,058	436,482,998	462,791,516	381,514,043
2 Sueldos y salarios	296,686,153	303,873,301	319,094,366	345,971,757	379,835,377	409,288,218	431,549,842	356,093,662
3 Contribuciones sociales de los empleadores	16,518,562	19,095,347	20,388,857	23,126,196	25,889,681	27,194,780	31,241,674	25,420,382
4 Impuestos a la producción e importaciones	106,944,702	111,656,602	116,463,389	118,261,436	123,364,327	119,861,992	120,825,998	119,600,136
5 Impuestos a los productos	103,081,107	107,606,149	111,225,960	111,676,651	115,535,708	111,879,912	114,092,274	114,452,483
6 Impuesto al valor agregado	34,299,861	34,824,667	40,134,780	41,206,989	38,496,042	39,990,743	42,831,720	42,428,859
7 Impuestos a las importaciones	4,862,034	8,407,259	10,194,687	12,623,807	14,280,084	12,985,103	11,765,883	7,471,002
8 Impuestos a las exportaciones	10,229,668	14,492,014	10,987,482	9,960,941	9,892,330	9,201,637	8,537,296	12,912,280
9 Otros impuestos a los productos	53,689,544	49,882,209	49,909,011	47,884,914	52,867,252	49,702,429	50,957,375	51,640,341
10 Otros impuestos a la producción	3,863,596	4,050,452	5,237,428	6,584,785	7,828,618	7,982,080	6,733,724	5,147,653
11 Subsidios (-)	-17,528,238	-16,843,331	-13,473,330	-9,751,666	-9,911,033	-10,816,130	-9,105,750	-8,749,685
12 Excedente bruto de operación	649,318,772	675,560,659	707,114,452	717,792,307	714,740,822	710,667,111	734,994,420	735,179,152
Producto interno bruto	1,051,939,952	1,093,342,578	1,149,587,734	1,195,400,030	1,233,919,174	1,256,195,971	1,309,506,183	1,227,543,647

CONCEPTO	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1 Remuneración de asalariados	373,321,071	409,123,523	443,457,427	469,874,778	502,074,553	521,386,779	525,810,709	519,151,519
2 Sueldos y salarios	349,725,417	385,922,343	420,695,890	445,587,763	475,334,702	493,805,058	498,202,237	490,764,598
3 Contribuciones sociales de los empleadores	23,595,654	23,201,180	22,761,537	24,287,014	26,739,851	27,581,721	27,608,471	28,386,921
4 Impuestos a la producción e importaciones	131,076,977	143,648,808	136,564,130	138,967,898	160,947,245	163,320,682	150,477,509	169,274,266
5 Impuestos a los productos	126,114,262	138,022,380	130,708,615	132,417,446	153,509,447	154,842,036	141,506,390	160,209,607
6 Impuesto al valor agregado	46,143,465	53,229,075	57,024,604	55,510,323	60,721,710	62,313,521	59,076,134	61,596,355
7 Impuestos a las importaciones	7,628,722	7,893,863	8,110,103	8,976,618	9,627,996	8,024,632	7,090,545	6,420,460
8 Impuestos a las exportaciones	16,461,806	17,579,736	13,236,353	11,706,934	19,921,097	16,241,480	11,897,726	18,633,036
9 Otros impuestos a los productos	55,880,268	59,319,705	52,337,555	56,223,571	63,238,645	68,262,402	63,441,985	73,559,756
10 Otros impuestos a la producción	4,962,715	5,626,429	5,855,515	6,550,451	7,437,798	8,478,646	8,971,119	9,064,660
11 Subsidios (-)	-8,879,689	-7,080,683	-6,907,552	-5,366,659	-5,143,425	-5,949,135	-5,227,167	-6,567,700
12 Excedente bruto de operación	797,989,979	835,178,484	876,151,210	901,141,007	945,423,108	923,030,533	943,981,921	956,034,668
Producto interno bruto	1,293,508,338	1,380,870,132	1,449,265,216	1,504,617,023	1,603,301,482	1,601,788,859	1,615,042,971	1,637,892,754

(1) Deflactado con el Índice de precios implícitos del PIB, 1993 = 100.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

**Excedente bruto de operación.** Son las utilidades o beneficios. Es la diferencia entre el valor agregado bruto, menos la remuneración de los asalariados, menos los impuestos a la producción, más los subsidios a la producción.

La figura 9.3 presenta la información para el caso de una de las economías de América Latina. En ella se muestra la evolución de sueldos y salarios y del excedente bruto de operación. Es clara la concentración del ingreso en esta economía en manos de los que reciben ingresos derivados de los beneficios. Y, sobre todo, una tendencia en los años de estudio a aumentar el valor de su participación. Este fenómeno de concentración del valor del PIB, parece un mal generalizado en las economías de América Latina y el Caribe, pues contrasta con la participación aproximadamente en la misma proporción que reportan estos dos conceptos en los países desarrollados.

La figura 9.4 muestra la evolución en términos de porcentajes de los ingresos de los grupos que perciben ingresos por conceptos de beneficios. En promedio, para finales del periodo, era casi el 60% del valor de la producción, en tanto la participación de los asalariados era aproximadamente del 30%. Destaca en la figura que la participación en el ingreso de estos grupos es inversa, pues mientras que uno aumenta su participación, el otro la reduce.

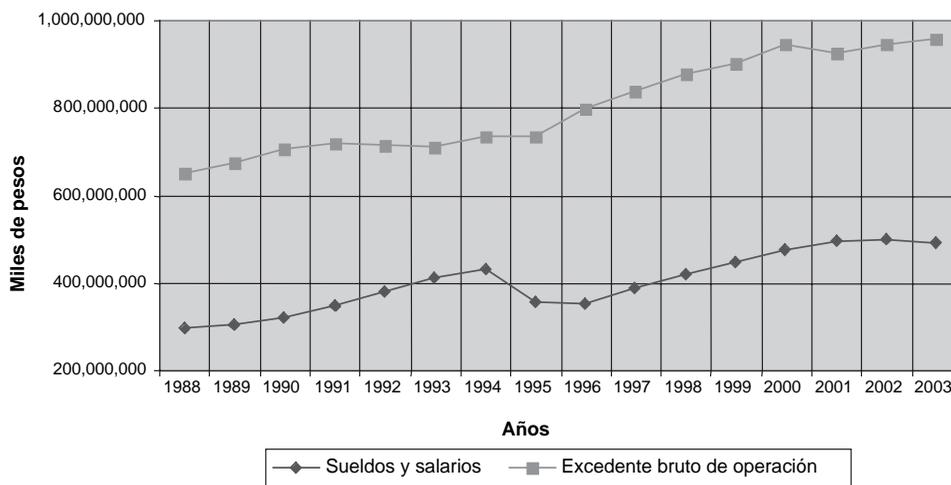
Una de las características subrayadas por la escuela estructuralista de pensamiento económico sobre la concentración del ingreso y sus efectos sobre el patrón de comportamiento en Latinoamérica parece permanecer vigente.

## La cuenta del ingreso nacional disponible (IND)

Es un saldo neto de los recursos de la cuenta de generación del ingreso. A partir del PIB se deduce el consumo de capital fijo, que es un costo de producción y no un componente del ingreso, por lo que se da así una nueva medida que es el **producto interno neto (PIN)**. Al sumar los ingresos

FIGURA 9.3

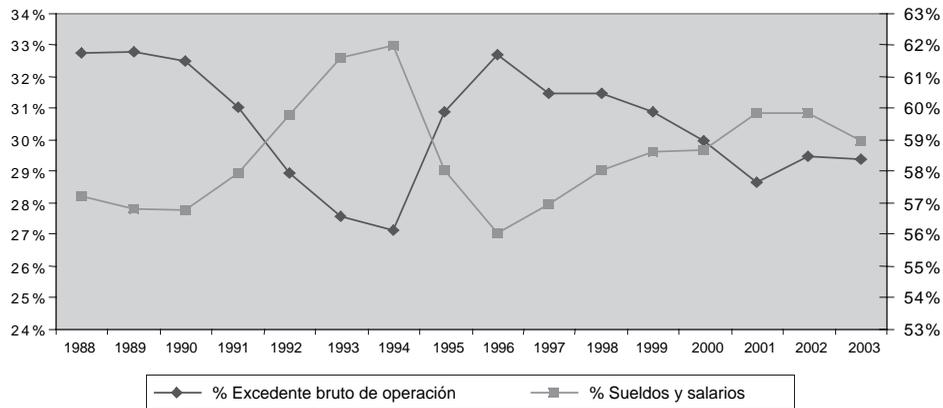
### Sueldos y salarios y excedente bruto de operación a precios constantes de México 1989-2003



Fuente: Elaboración con base en los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

FIGURA 9.4

**Porcentaje que representan los sueldos y salarios y el excedente bruto de operación de México 1989-2003**



La escala de la izquierda corresponde a la serie Porcentaje de sueldos y salarios; mientras que la escala de la derecha corresponde a la serie de % del Excedente bruto de operación.

Fuente: Elaboración con base en los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

factoriales netos procedentes del resto del mundo se obtiene el total de utilizaciones, que va del lado izquierdo de la cuenta. Finalmente debe ser igual al total de recursos que proporciona el **ingreso nacional disponible (IND)**.

Los conceptos útiles para comprender cada renglón de la cuenta del IND son los siguientes:

**Consumo de capital fijo.** Es un costo de producción y es la declinación del valor del capital experimentada (deterioro físico) durante el periodo contable en el valor corriente del capital, en los activos fijos que posee y en los que utiliza el productor. Se excluyen desastres naturales y actos de guerra, los cuales se contabilizan en la cuenta de otras variaciones de activos.

El consumo de capital fijo de cada año debe valorarse a los mismos precios corrientes que se usan para valorar la producción y los consumos intermedios (vea tabla 9.6(a) y (b)).

El consumo del capital fijo representa aproximadamente el 10% o más del total del PIB.

**Ingresos factoriales netos del resto del mundo.** Se registran en la cuenta de ingresos primarios y transferencias corrientes con el exterior, las cuales están compuestas de las remuneraciones, las rentas de la propiedad y las transferencias corrientes recibidas del exterior, menos los mismos conceptos pagados al resto del mundo.

**Remuneraciones.** Son los sueldos y salarios pagados a los trabajadores en relación de dependencia. Consisten en las remuneraciones pagadas a los nacionales que laboran en el exterior, tal es el caso de los trabajadores latinoamericanos que laboran en Estados Unidos.

**Rentas de propiedad.** Las perciben los poseedores de activos financieros o de activos tangibles no producidos, a cambio de proporcionar fondos o de poner tales activos no producidos a disposición de otros productores o consumidores residentes de otros países. Se clasifican como intereses, rentas distribuidas por las sociedades, dividendos, retiros de la renta, cuasisociedades y utilidades reinvertidas de la inversión extranjera directa.

TABLA 9.6(a)

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CUENTA DEL INGRESO NACIONAL DISPONIBLE**  
**Millones de dólares, a precios de 1995**

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. Gasto total de consumo final más variación de existencias (c)	1,170,322	1,230,886	1,280,478	1,323,210	1,386,659	1,398,565	1,450,238
Más formación bruta de capital fijo (d)	273,325	282,439	296,538	312,275	342,065	327,729	344,880
2. Demanda interna	1,443,648	1,513,324	1,577,015	1,635,485	1,728,724	1,726,294	1,795,117
Más exportaciones de bienes y servicios	187,000	192,467	204,712	221,926	242,597	273,039	298,793
3. Demanda total	1,630,647	1,705,792	1,781,728	1,857,411	1,971,321	1,999,334	2,093,910
Menos importaciones de bienes y servicios	166,206	192,847	224,973	248,308	280,799	289,863	320,186
4. Producto interno bruto	1,464,441	1,512,945	1,556,754	1,609,103	1,690,523	1,709,471	1,773,724
Más efecto de la relación del intercambio	-769	-1,487	-2,671	-4,128	1,209	0	6,703
5. Igual a ingreso interno bruto real a precios de mercado	1,463,672	1,511,457	1,554,083	1,604,974	1,691,731	1,709,471	1,780,427
Más rentas	-38,409	-35,874	-33,446	-37,852	-38,587	-41,285	-43,654
Más transferencias corrientes	10,819	11,180	13,223	12,543	14,036	15,877	15,655
6. Igual a ingreso nacional real disponible (e)	<b>1,436,083</b>	<b>1,486,763</b>	<b>1,533,859</b>	<b>1,579,665</b>	<b>1,667,180</b>	<b>1,684,062</b>	<b>1,752,428</b>

Concepto	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1. Gasto total de consumo final más variación de existencias (c)	1,523,987	1,558,829	1,554,938	1,622,268	1,629,350	1,603,168	1,621,117
Más formación bruta de capital fijo (d)	390,541	403,340	377,881	393,179	382,856	359,134	363,313
2. Demanda interna	1,914,528	1,962,169	1,932,819	2,015,447	2,012,206	1,962,303	1,984,431
Más exportaciones de bienes y servicios	331,254	356,787	380,836	421,928	431,931	437,247	457,291
3. Demanda total	2,245,782	2,318,956	2,313,654	2,437,375	2,444,138	2,399,549	2,441,721
Menos importaciones de bienes y servicios	380,173	411,281	397,219	449,502	449,181	416,463	421,117
4. Producto interno bruto	1,865,609	1,907,676	1,916,435	1,987,873	1,994,957	1,983,087	2,020,604
Más efecto de la relación del intercambio	10,185	-7,355	-10,167	12,843	-6,084	-2,847	1,106
5. Igual a ingreso interno bruto real a precios de mercado	1,875,794	1,900,320	1,906,268	2,000,717	1,988,873	1,980,240	2,021,710
Más rentas	-49,294	-55,108	-54,835	-57,031	-59,319	-56,740	-60,424
Más transferencias corrientes	16,304	18,330	20,934	21,937	26,649	30,209	36,123
6. Igual a ingreso nacional real disponible (e)	<b>1,842,804</b>	<b>1,863,541</b>	<b>1,872,367</b>	<b>1,965,622</b>	<b>1,956,203</b>	<b>1,953,709</b>	<b>1,997,409</b>

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico 2004.

(a) Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

(b) Los totales y subtotales pueden no coincidir con la suma de los sumandos debido a las agregaciones efectuadas en cada uno de los conceptos.

(c) Excluye variación de existencias de Haití.

(d) Incluye variación de existencias de Haití.

(e) Incluye variación de existencias de Argentina; además, hasta 1989 de Brasil; hasta 1984 de Chile; y, hasta 1983 de Venezuela (República Bolivariana de).

TABLA 9.6(b)  
**MÉXICO: CUENTA DEL INGRESO NACIONAL DISPONIBLE (1)**  
**Miles de pesos, a precios de 1993**

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>Empleos</b>								
Producto interno bruto, a precios de mercado	1,051,939,952	1,093,342,578	1,149,587,734	1,195,400,030	1,233,919,174	1,256,195,971	1,309,506,183	1,227,543,647
Consumo de capital fijo (-)	120,530,595	109,800,767	105,855,886	106,940,742	109,872,804	113,387,727	119,467,961	140,890,104
Producto interno neto, a precios de mercado	931,409,357	983,541,811	1,043,731,848	1,088,459,288	1,124,046,371	1,142,808,244	1,190,038,222	1,086,653,542
Ingresos factoriales netos del resto del mundo (+)	-27,805,910	-27,644,833	-19,508,079	-20,980,243	-20,810,159	-24,699,528	-27,530,053	-39,223,300
Remuneraciones, netas	3,138,850	2,864,337	2,685,900	2,337,727	2,139,286	2,040,511	1,960,775	2,983,383
Recibidas	3,138,850	2,864,337	2,685,900	2,337,727	2,139,286	2,040,511	1,960,775	2,983,383
Pagadas	0	0	0	0	0	0	0	0
Rentas de la propiedad, netas	-44,007,500	-43,084,086	-39,911,823	-34,684,019	-34,438,781	-37,899,678	-40,933,793	-59,174,856
Recibidas	14,511,143	12,822,906	12,128,425	11,332,126	7,615,663	6,764,412	8,259,812	13,525,908
Pagadas	58,518,643	55,906,992	52,040,247	46,016,145	42,054,444	44,664,090	49,193,605	72,700,764
Transferencias corrientes, netas	13,062,739	12,574,916	17,717,844	11,366,049	11,489,336	11,159,639	11,442,965	16,968,174
Recibidas	13,149,127	12,653,353	17,780,201	11,438,060	11,554,372	11,211,685	11,562,438	17,116,033
Enviadas	86,388	78,436	62,357	72,011	65,036	52,046	119,473	147,859
<b>Recursos</b>								
Ingreso total nacional disponible	903,603,447	955,896,978	1,024,223,768	1,067,479,045	1,103,236,212	1,118,108,716	1,162,508,170	1,047,430,243
<b>Empleos</b>								
Producto interno bruto, a precios de mercado	1,293,508,338	1,380,870,132	1,449,265,216	1,504,617,023	1,603,301,482	1,601,788,859	1,615,042,971	1,637,892,754
Consumo de capital fijo (-)	139,862,904	140,731,800	149,670,025	151,243,490	153,447,464	156,747,284	158,377,022	164,548,167
Producto interno neto, a precios de mercado	1,153,645,434	1,240,138,333	1,299,595,191	1,353,373,533	1,449,854,018	1,445,041,575	1,456,665,949	1,473,344,587
Ingresos factoriales netos del resto del mundo (+)	-35,830,435	-24,913,226	-24,708,547	-19,545,186	-19,142,927	-10,752,867	-4,615,163	3,732,176
Remuneraciones, netas	2,821,248	2,344,105	3,014,833	2,320,895	2,824,216	2,635,321	3,025,119	3,407,868
Recibidas	2,821,248	2,344,105	3,014,833	2,320,895	2,824,216	2,635,321	3,025,119	3,407,868
Pagadas	0	0	0	0	0	0	0	0
Rentas de la propiedad, netas	-56,281,961	-45,318,442	-48,527,784	-41,584,334	-41,275,805	-37,411,437	-33,258,947	-35,089,205
Recibidas	13,355,969	13,366,963	14,392,927	11,812,316	13,990,329	10,629,888	7,166,776	6,202,154
Pagadas	69,637,930	58,685,405	62,920,712	53,396,649	55,266,134	48,041,325	40,425,723	41,291,359
Transferencias corrientes, netas	17,630,279	18,061,111	20,804,404	19,718,253	19,308,662	24,023,249	25,618,665	35,413,513
Recibidas	17,747,096	18,149,048	20,898,206	19,801,510	19,389,958	24,079,293	25,706,688	35,509,094
Enviadas	116,817	87,937	93,801	83,258	81,296	56,044	88,023	95,581
<b>Recursos</b>								
Ingreso total nacional disponible	1,117,814,999	1,215,225,107	1,274,886,644	1,333,828,347	1,430,711,090	1,434,288,708	1,452,050,786	1,477,076,763

(1) Deflactado con el índice de precios implícitos del PIB, 1993 = 100.  
 Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

**Transferencias corrientes.** Comprenden todas las operaciones que tienen lugar entre las unidades institucionales residentes y no residentes, privadas o públicas. La transferencia corriente en dinero es una transacción por medio de la cual se efectúa un pago en moneda o depósito transferible, sin recibir a cambio ninguna contrapartida.

El ingreso nacional disponible es una medida para efectuar análisis, toda vez que elimina el componente de capital fijo que se interpreta como un ahorro de las empresas productoras. La utilidad se observa cuando se analiza por sector institucional.

## La cuenta de utilización del ingreso disponible (C-5)

En los recursos de esta cuenta se parte del ingreso nacional disponible, expresado en términos netos de la cuenta anterior, al que se deducen los gastos de consumo de los tres sectores institucionales en los que tiene lugar el consumo final, es decir, los hogares, las instituciones privadas sin fines de lucro y la administración pública, para obtener un saldo contable denominado ahorro neto.

En el lado derecho de la cuenta se encuentra el *ahorro neto*, al cual se le adiciona el ahorro proveniente del exterior (que es igual al excedente de la nación por transacciones corrientes, las cuales conforman la formación neta de capital, que a su vez sumada al consumo de capital fijo, proporciona la *formación bruta de capital*). A continuación se presentan las definiciones de cada uno de los renglones de esta cuenta:

**Consumo final de los hogares.** Es el que realizan los hogares residentes del país en la compra de bienes y servicios de consumo. Cuando un hogar consta de una o más personas que son propietarias de una empresa constituida en sociedad, los gastos que realizaron con fines empresariales, deben excluirse del consumo de los hogares. *El gasto de consumo final de los hogares* se refiere a los gastos realizados por los hogares residentes tanto dentro como fuera del territorio económico.

En cuanto a los otros dos sectores institucionales, el gasto de *consumo de gobierno* es similar al de instituciones privadas sin fines de lucro que sirven a los hogares. Ambos efectúan una gran variedad de gastos en bienes y servicios de consumo final que pueden clasificarse de varias maneras: por funciones, por finalidades y por tipo de bien o servicio, según hayan sido producidos por productores de mercado (transferencias sociales en especie) o por productores de mercado (quienes proporcionan gratuitamente y es la mayor parte del gasto).

**Gasto de consumo final efectivo.** En el gobierno se clasifican según sean los servicios colectivos o individuales. Los servicios colectivos son los que el gobierno presta simultáneamente a toda o a parte de la comunidad, como es el caso de la seguridad y defensa, el mantenimiento de la ley, el orden, la protección al ambiente, etc. Los servicios individuales son aquellos cuya adquisición en el momento que se prestan se pueden observar y registrar. Sólo beneficia a una persona o a un grupo específico. Por ejemplo, la enseñanza, los servicios de salud, etcétera.

**Consumo final desde el lado del gasto.** Es el valor de todas las compras en bienes y servicios de consumo individuales y colectivos, realizados por los hogares residentes, las instituciones privadas sin fines de lucro residentes y el gobierno general.

El término *consumo final efectivo* se puede definir como el valor de los bienes y servicios adquiridos individualmente por los hogares residentes, más el valor de los servicios colectivos prestados por el gobierno general a la comunidad o a grandes grupos de ella.

## Cuenta de capital

Esta cuenta registra las distintas formas que existen para la acumulación anual, de donde provienen las principales formas de financiamiento.

TABLA 9.7(a)

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CUENTAS DE UTILIZACIÓN DEL INGRESO DISPONIBLE**  
**Millones de dólares, a precios de 1995**

CONCEPTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ingreso nacional disponible	1,436,083	1,486,763	1,533,859	1,579,665	1,667,180	1,684,062	1,752,428
Gastos de consumo final efectivo (-) (a)	1,170,322	1,230,886	1,280,478	1,323,210	1,386,659	1,398,565	1,450,238
Gastos de consumo efectivo individual	939,958	978,687	1,023,790	1,052,081	1,110,356	1,121,573	1,159,554
Gastos de consumo efectivo colectivo	224,746	230,747	237,624	244,349	248,007	251,497	257,633
Variación de existencias	5618	21,451	19,064	26,780	28,296	25,495	33,050
Ahorro neto (b)	265,760	255,877	253,382	256,455	280,521	285,498	302,191
Excedente de la nación por transacciones corrientes (+)	10,819	11,180	13,223	12,543	14,036	15,877	15,655
Formación bruta de capital	273,325	282,439	296,538	312,275	342,065	327,729	344,880

CONCEPTOS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ingreso nacional disponible	1,842,804	1,863,541	1,872,367	1,965,622	1,956,203	1,953,709	1,998,510
Gastos de consumo final efectivo (-) (a)	1,523,987	1,558,829	1,554,938	1,622,268	1,629,350	1,603,168	1,621,117
Gastos de consumo efectivo individual	1,216,132	1,243,746	1,244,580	1,291,096	1,297,226	1,258,719	1,277,316
Gastos de consumo efectivo colectivo	267,263	273,642	281,697	285,781	287,882	288,546	293,904
Variación de existencias	40,592	41,442	28,661	45,391	44,243	55,903	49,897
Ahorro neto (b)	318,817	304,712	317,429	343,354	326,853	350,540	377,393
Excedente de la nación por transacciones corrientes (+)	16,304	18,330	20,934	21,937	26,649	30,209	36,123
Formación bruta de capital	390,541	403,340	377,881	393,179	382,856	359,134	363,313

(a) Se obtuvo mediante la suma de los consumos efectivos individual y colectivo más la variación de existencias.

(b) Se obtuvo como diferencia de los ingresos menos los gastos (Ahorro = Ingresos - Gastos)

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Anuario Estadístico 2004 editado por la CEPAL.

TABLA 9.7(b)

**MÉXICO: CUENTAS DE UTILIZACIÓN DEL INGRESO DISPONIBLE <sup>(1)</sup>**  
**Miles de pesos, a precios de 1993**

CONCEPTOS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ingreso total nacional disponible	903,603,447	955,896,978	1,024,223,768	1,067,479,045	1,103,236,212	1,118,108,716	1,162,508,170	1,047,430,243
Gastos de consumo final efectivo (-)	799,990,769	843,206,588	896,252,881	951,287,160	1,008,631,634	1,041,738,273	1,088,326,710	951,542,885
Gastos de consumo efectivo individual	756,764,217	799,683,125	848,789,380	897,835,208	950,011,162	977,279,119	1,018,216,410	893,614,642
Gastos de consumo efectivo colectivo	43,226,552	43,523,462	47,463,501	53,451,952	58,620,471	64,459,154	70,110,300	57,928,243
Ahorro neto	103,612,677	112,690,390	127,970,888	116,191,885	94,604,578	76,370,443	74,181,460	95,887,357
Excedente de la nación por transacciones corrientes	13,183,482	28,353,211	32,206,396	55,737,469	82,922,523	74,018,669	90,720,347	6,523,008
Formación neta de capital	116,796,159	141,043,602	160,177,284	171,929,354	177,527,101	150,389,112	164,901,806	102,410,365
Consumo de capital fijo	120,530,595	109,800,767	105,855,886	106,940,742	109,872,804	113,387,727	119,467,961	140,890,104
Formación bruta de capital	237,326,754	250,844,369	266,033,170	278,870,096	287,399,905	263,776,839	284,369,768	243,300,469

CONCEPTOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ingreso total nacional disponible	1,117,814,999	1,215,225,107	1,274,886,644	1,333,828,347	1,430,711,090	1,434,288,708	1,452,050,786	1,477,076,763
Gastos de consumo final efectivo (-)	967,970,447	1,025,212,242	1,127,847,098	1,175,799,132	1,253,972,574	1,303,626,970	1,311,598,417	1,327,855,436
Gastos de consumo efectivo individual	911,242,351	963,590,294	1,061,632,987	1,100,953,000	1,170,568,788	1,219,477,865	1,223,344,040	1,235,767,051
Gastos de consumo efectivo colectivo	56,728,096	61,621,948	66,214,111	74,846,132	83,403,786	84,149,106	88,254,377	92,088,385
Ahorro neto	149,844,552	190,012,865	147,039,546	158,029,215	176,738,516	130,661,737	140,452,369	149,221,327
Excedente de la nación por transacciones corrientes (+) <sup>(2)</sup>	9,169,893	26,387,160	55,744,825	43,849,818	50,236,818	47,111,711	34,674,286	22,837,364
Formación neta de capital	159,014,445	216,400,024	202,784,371	201,879,032	226,975,334	177,773,448	175,126,655	172,058,691
Consumo de capital fijo	139,862,904	140,731,800	149,670,025	151,243,490	153,447,464	156,747,284	158,377,022	164,548,167
Formación bruta de capital	298,877,349	357,131,824	352,454,396	353,122,523	380,422,799	334,520,733	333,503,677	336,606,858

(1) Deflactado con el índice de precios implícitos del PIB, 1993 = 100.

(2) Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos. Equivale al préstamo neto del resto del mundo.  
Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

En los recursos, se encuentra el *ahorro neto* de la cuenta anterior y representa la parte del ingreso disponible que no se gasta en bienes y servicios de consumo final. A este ahorro se le adicionan las transferencias de capital recibidas, menos las pagadas al resto del mundo, el consumo de capital fijo y el préstamo neto del resto del mundo, para obtener el *ahorro bruto*, con lo que así quedan expresadas todas las formas primarias, internas o del exterior, con las que se ha financiado el capital creado en el periodo en cuestión.

**Transferencias de capital del resto del mundo.** Son transacciones por las que se traspa la propiedad de un activo, se transfiere dinero para adquirir un activo o los fondos obtenidos mediante la disposición de un activo

**Préstamo neto del resto del mundo.** Es el excedente de la nación por las transacciones corrientes. Es el saldo de la cuenta corriente obtenida de todas las transacciones de este tipo incluidas en la balanza de pagos.

En la partida de empleo de la cuenta de capital encontraremos en primer lugar:

**La formación bruta de capital fijo.** Se mide por el valor total de las adquisiciones de activos tangibles o intangibles, obtenidos como resultados de los procesos de producción, que son efectuadas por el productor durante el periodo contable y quien los puede utilizar en repetidas ocasiones durante más de un año.

Algunos activos *tangibles* son las viviendas residenciales, edificios, residencias, maquinaria y equipo, el crecimiento natural de activos cultivados, tales como árboles, plantas, ganado, etc. También se incluyen las mejoras de activos tangibles no producidos. Los conceptos de algunas de estas cuentas pueden ser definidos por sí mismos, por lo que iremos directamente al concepto de variación de inventarios.

**El valor de la variación de inventarios.** Es igual al valor de los bienes adquiridos por los productores menos el valor de los bienes utilizados durante el periodo contable. Puede tratarse de bienes comprados o provenientes de una transacción interna del productor, pero en ambos casos, cuando ingresan significan una disposición de un activo por parte del propietario, en tanto que al salir representan un uso de activo.

La tabla 9.8(a) muestra la evolución del ahorro y de la formación bruta de capital para Latinoamérica y cómo en los últimos diez años la economía ha sufrido tres periodos de estancamiento correspondiente a los años de 1995, 1999 y 2001.

Algo semejante se puede observar de la economía mexicana. La figura 9.8(b) correspondiente indica que la evolución de la inversión fija bruta ha experimentado crisis en los años de 1995 y 2001.

## Cuenta de transacciones corrientes con el exterior

Para comprender esta cuenta es preciso aclarar el significado del concepto de residencia y de territorio económico.

**Residencia.** Es cuando un productor, individuo o unidad institucional tiene su centro de interés en el territorio económico del país en cuestión.

**Territorio económico.** Es el espacio geográfico que administra un gobierno, dentro del cual circulan libremente las personas, bienes de capital, etc., Se incluye el espacio aéreo, las aguas territoriales y la plataforma continental desde las aguas internacionales de la que se disfruta de derechos exclusivos en materia de pesca, explotación de combustibles o minerales.

**El comercio exterior de bienes y servicios.** Incluye tanto la exportación como la importación de bienes que se registren ahora por el valor del mercado en un punto de valoración uniforme, el cual quedó establecido en la frontera aduanera de la economía que los exporta, es decir por el valor franco a bordo (FOB) de esa frontera.

TABLA 9.8 (a)

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CUENTA DE CAPITAL**  
**Millones de dólares a precios de 1995**

CONCEPTOS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
<b>EMPLEOS</b>							
Formación bruta de capital fijo	273,325	282,439	296,538	312,275	342,065	327,729	344,880
De productores	272,924.44	282,511.82	296,619.05	311,904.34	342,064.58	327,729.37	344,879.58
Construcción	174,948.11	174,336.75	176,569.97	198,436.61	214,180.25	209,055.13	221,070.82
Maquinaria y equipo	97,976.33	108,175.07	120,049.08	113,467.73	127,884.33	118,674.24	123,808.76
Variación de inventarios	5 618.2	21 451.0	19 063.6	26 779.9	28 296.1	25 494.7	33 050.1
Ahorro bruto	278,943	303,890	315,601	339,055	370,361	353,224	377,930
<b>RECURSOS</b>							
Ahorro neto	271,378	277,328	272,445	283,235	308,817	310,992	335,241
Transferencias de capital del resto del mundo <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	-	-
Recibidas	-	-	-	-	-	-	-
Enviadas	-	-	-	-	-	-	-
Préstamo neto del resto del mundo <sup>(2)</sup>	9,526	9,969	11,756	11,228	12,852	15,231	14,759

CONCEPTOS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>EMPLEOS</b>							
Formación bruta de capital fijo	390,541	403,340	377,881	393,179	382,856	359,134	363,313
De productores	390,639.72	403,527.96	378,025.99	393,452.21	382,907.19	358,965.19	363,134.39
Construcción	240,514.54	249,760.74	239,732.80	248,124.46	235,993.02	216,935.49	217,325.99
Maquinaria y equipo	150,125.18	153,767.22	138,293.19	145,327.75	146,914.18	142,029.70	145,808.40
Variación de inventarios	40 591.9	41 441.8	28 661.3	45 391.4	44 242.6	55 903.2	49 897.3
Ahorro bruto	431,133	444,782	406,542	438,570	427,099	415,038	413,211
<b>RECURSOS</b>							
Ahorro neto	359,409	346,154	346,090	388,745	371,096	406,443	427,290
Transferencias de capital del resto del mundo <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	-	-
Recibidas	-	-	-	-	-	-	-
Enviadas	-	-	-	-	-	-	-
Préstamo neto del resto del mundo <sup>(2)</sup>	15,371	17,032	19,424	20,629	25,044	28,205	34,482

(1) Este concepto no puede ser obtenido de la balanza de pagos que es elaborada por los bancos centrales.

(2) Equivale al excedente de la nación por transacciones corrientes (cuenta corriente de la balanza de pagos).

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Anuario Estadístico 2004 editado por la CEPAL.

TABLA 9.8 (b)

**MÉXICO: CUENTA DE CAPITAL <sup>(1)</sup>**  
**Miles de pesos a precios de 1993**

CONCEPTOS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>EMPLEOS</b>								
Formación bruta de capital fijo	194,844,632	188,585,161	205,543,981	222,977,107	241,826,204	233,179,391	253,445,204	198,268,094
De productores	146,139,396	141,136,428	155,751,337	168,751,436	184,673,524	170,961,185	186,935,333	139,648,090
Construcción no residencial	53,645,311	48,500,199	53,306,195	55,544,938	61,131,961	63,000,245	70,552,969	45,625,888
Maquinaria y equipo	92,494,085	92,636,229	102,445,142	113,206,499	123,541,564	107,960,940	116,382,364	94,022,202
Maquinaria	64,271,894	64,561,811	70,979,175	74,865,126	82,769,542	75,282,478	83,564,118	76,824,160
Equipo de transporte	28,222,191	28,074,418	31,465,967	38,341,372	40,772,022	32,678,462	32,818,246	17,198,042
Construcción residencial	48,705,236	47,448,733	49,792,644	54,225,671	57,152,680	62,218,206	66,509,871	58,620,005
Variación de inventarios	42,482,123	62,259,209	60,489,189	55,892,989	45,573,701	30,597,448	30,924,563	45,032,375
Ahorro bruto	237,326,757	250,844,371	266,033,170	278,870,096	287,399,905	263,776,839	284,369,768	243,300,469
<b>RECURSOS</b>								
Ahorro neto	103,612,677	112,690,390	127,970,888	116,191,885	94,604,578	76,370,443	74,181,460	95,887,357
Transferencias de capital del resto del mundo <sup>(2)</sup>	0	0	0	0	0	0	0	0
Recibidas	0	0	0	0	0	0	0	0
Enviadas	0	0	0	0	0	0	0	0
Consumo de capital fijo	120,530,595	109,800,767	105,855,886	106,940,742	109,872,804	113,387,727	119,467,961	140,890,104
Préstamo neto del resto del mundo <sup>(3)</sup>	13,183,482	28,353,211	32,206,396	55,737,469	82,922,523	74,018,669	90,720,347	6,523,008

TABLA 9.8 (b) (continuación)

**MÉXICO: CUENTA DE CAPITAL <sup>(1)</sup>**  
**Miles de pesos a precios de 1993**

CONCEPTOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>EMPLEOS</b>								
Formación bruta de capital fijo	231,027,271	269,491,549	302,939,567	318,887,168	342,836,676	320,361,938	310,969,985	310,133,301
De productores	171,002,148	206,463,698	235,719,280	248,014,766	266,367,372	244,568,784	235,581,881	234,890,124
Construcción no residencial	55,994,741	68,478,713	75,043,006	81,653,808	92,402,055	89,295,514	91,187,643	95,571,284
Maquinaria y equipo	115,007,407	137,984,985	160,676,274	166,360,958	173,965,316	155,273,270	144,394,239	139,318,839
Maquinaria	90,728,050	103,953,893	119,472,626	125,449,047	128,492,627	113,981,248	103,730,351	101,169,859
Equipo de transporte	24,279,357	34,031,092	41,203,648	40,911,911	45,472,689	41,292,022	40,663,888	38,148,980
Construcción residencial	60,025,124	63,027,851	67,220,287	70,872,402	76,469,305	75,793,155	75,388,104	75,243,177
Variación de inventarios	67,850,078	87,640,275	49,514,829	34,235,355	37,586,122	14,158,794	22,533,692	26,473,557
Ahorro bruto	298,877,349	357,131,824	352,454,396	353,122,522	380,422,799	334,520,733	333,503,677	336,606,858
<b>RECURSOS</b>								
Ahorro neto	149,844,552	190,012,865	147,039,546	158,029,215	176,738,516	130,661,737	140,452,369	149,221,327
Transferencias de capital del resto del mundo <sup>(2)</sup>	0	0	0	0	0	0	0	0
Recibidas	0	0	0	0	0	0	0	0
Enviadas	0	0	0	0	0	0	0	0
Consumo de capital fijo	139,862,904	140,731,800	149,670,025	151,243,490	153,447,464	156,747,284	158,377,022	164,548,167
Préstamo neto del resto del mundo <sup>(3)</sup>	9,169,893	26,387,160	55,744,825	43,849,818	50,236,818	47,111,711	34,674,286	22,837,364

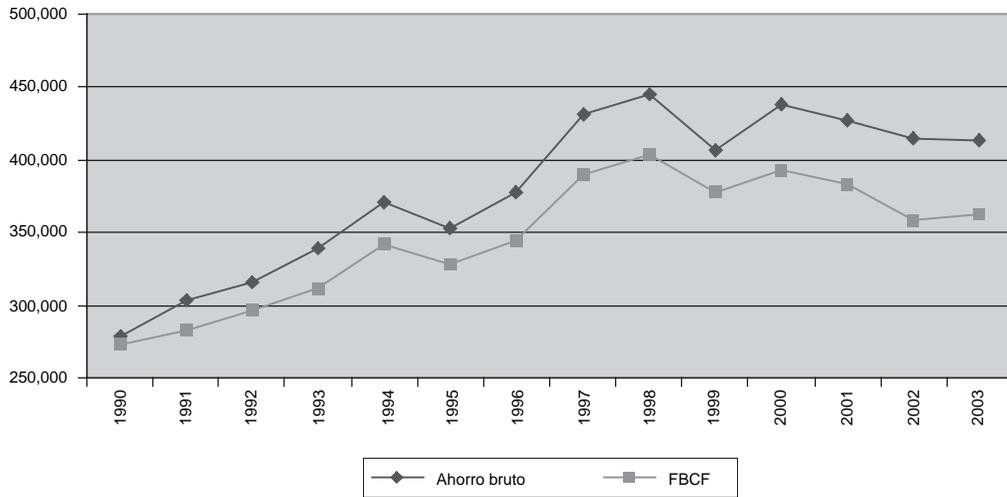
(1) Deflactado con el índice de precios implícitos del PIB, 1993 = 100.

(2) Este concepto no puede ser obtenido de la balanza de pagos que es elaborada por el Banco de México.

(3) Equivale al excedente de la nación por transacciones corrientes (cuenta corriente de la balanza de pagos).  
Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

FIGURA 9.5

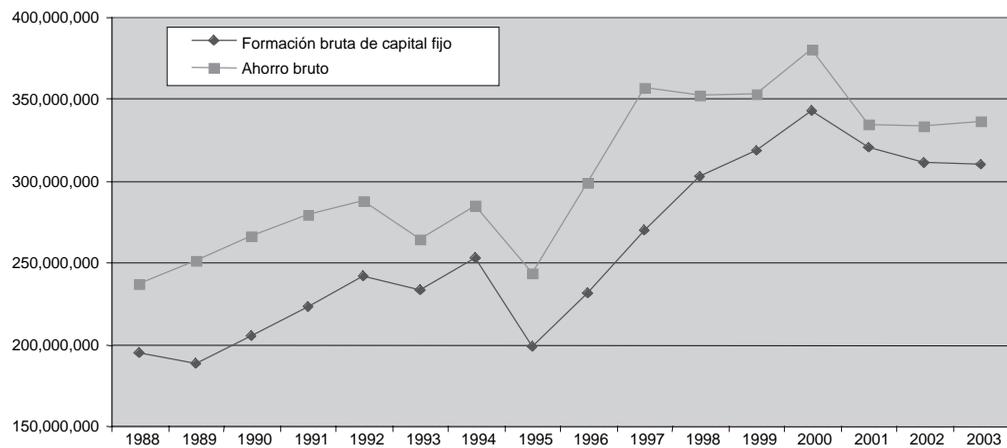
**Ahorro bruto y formación bruta de capital de América Latina 1990-2003**  
**Millones de dólares constantes a precios de 1995**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Anuario Estadístico 2004 editado por la CEPAL.

FIGURA 9.6

**Formación bruta de capital fijo y ahorro bruto**  
**Miles de pesos a precios de 1993 de México 1989-2003**



Fuente: Elaboración con base en los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

El **valor franco a bordo (FOB)** para las importaciones de bienes implica el costo total del transporte que se produce después de abandonar la frontera del país exportador, cuando es realizado por los transportistas no residentes. Ha de ser tratado como una importación de servicios.

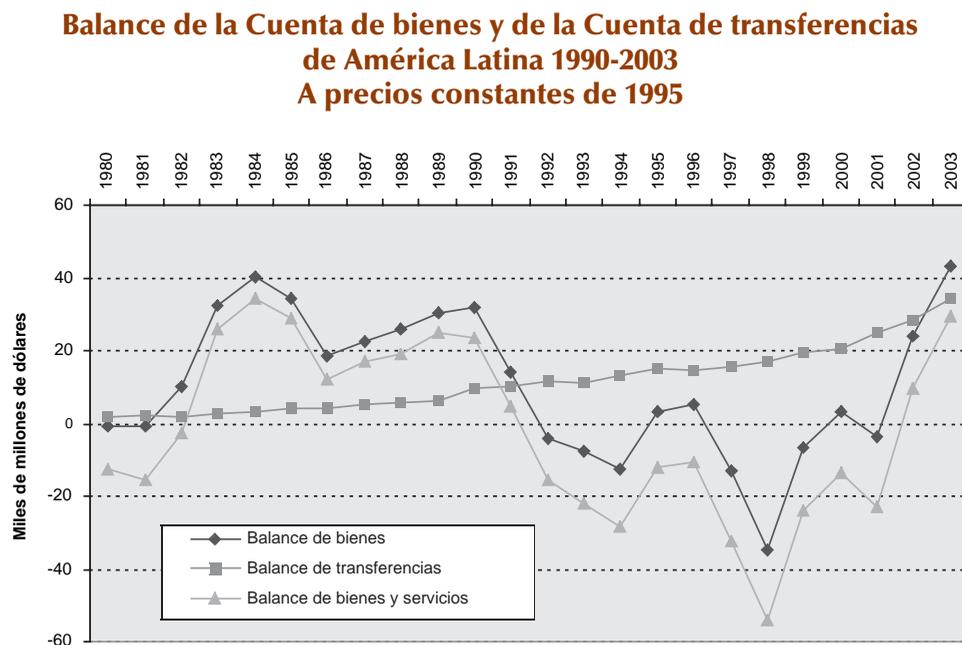
### **Los servicios factoriales y el saldo de la cuenta corriente**

La cuenta de transacciones corrientes con el exterior muestra los diferentes rubros relacionados con los ingresos corrientes de una nación, y los gastos correspondientes. Aquí podemos encontrar exportaciones e importaciones, pero también los rubros de remuneraciones y renta de la propiedad a extranjeros y del resto del mundo a los nacionales. En particular, es de subrayar la magnitud del pago que realiza el país como pago de renta de propiedad a los extranjeros.

Destaca el saldo de la cuenta corriente que resulta de la balanza de bienes y servicios de las remuneraciones provenientes del exterior, más las transferencias, menos el balance de la renta. Es, en síntesis, el saldo de todas las transacciones corrientes con el resto del mundo. Si es negativo, muestra que hay un déficit en divisas, es decir, que se generan menos recursos de los que se requieren para el funcionamiento de la economía. El saldo es negativo y creciente para América Latina, de hecho, de 1980 a 2001 casi se duplicó esta cuenta. Esta información se puede encontrar con diferente presentación en las cuentas con el mismo nombre de cada país. De cualquier forma el saldo muestra los requerimientos financieros corrientes de dicha economía.

Una economía no podría funcionar si no tuviera manera de financiar el déficit permanente que observamos en la cuenta corriente. Este financiamiento proviene de la cuenta de capital con el exterior que desarrollaremos más adelante cuando abordemos el tema de balanza de pagos.

FIGURA 9.7



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Anuario Estadístico 2004, editado por la CEPAL.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CUENTA DE TRANSACCIONES CORRIENTES CON EL EXTERIOR  
Millones de dólares a precios de 1995

TABLA 9.9 (a)

CONCEPTOS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exportaciones de bienes FOB	91,591	99,724	90,643	91,520	102,966	97,500	83,644	96,103	111,533	123,738	136,997
Importaciones de bienes FOB	-92,462	-100,699	-80,737	-59,148	-62,693	-63,237	-64,880	-73,648	-85,741	-93,139	-105,259
Balance de bienes	-871	-975	9,905	32,372	40,272	34,262	18,764	22,455	25,793	30,599	31,738
Balance de servicios	-11,861	-14,633	-12,752	-6,589	-6,188	-5,353	-6,646	-5,626	-6,738	-5,657	-8,182
Balance de bienes y servicios	-12,732	-15,608	-2,847	25,783	34,085	28,909	12,118	16,829	19,055	24,942	23,557
Remuneraciones	399	402	323	415	387	378	437	482	491	565	739
Balance de renta	-18,896	-29,061	-38,879	-34,523	-37,517	-35,504	-32,667	-30,958	-34,619	-38,990	-34,188
Balance de transferencias	1,745	2,026	1,723	2,613	3,196	4,291	4,146	5,318	5,796	6,235	9,526
Saldo de cuenta corriente	-29,882	-42,644	-40,003	-6,127	-237	-2,303	-16,403	-8,812	-9,768	-7,812	-1,105

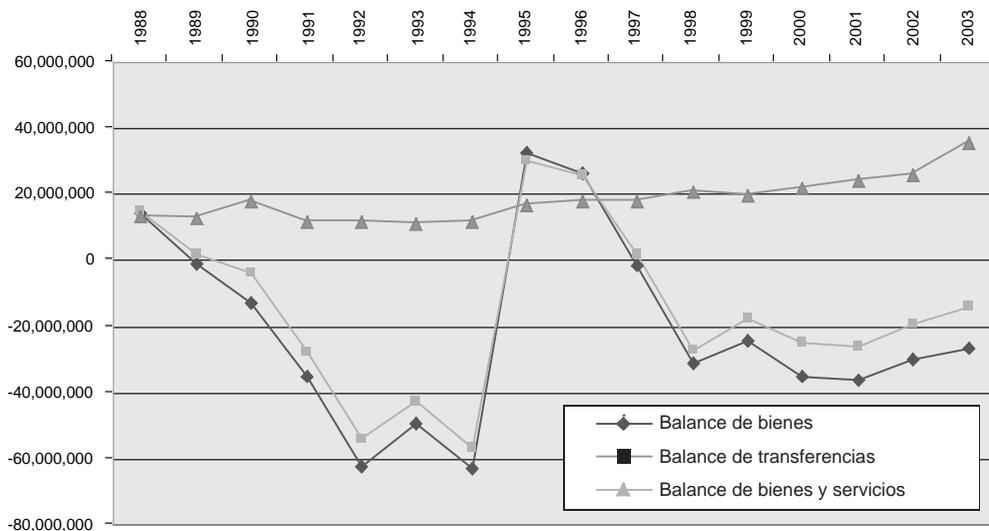
  

CONCEPTOS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportaciones de bienes FOB	137,953	147,454	162,253	188,358	229,448	257,370	286,680	283,369	299,393	338,948	343,024
Importaciones de bienes FOB	-123,934	-151,437	-169,704	-201,140	-226,229	-252,187	-299,813	-318,350	-306,218	-355,596	-346,947
Balance de bienes	14,019	-3,983	-7,451	-12,781	3,219	5,184	-13,134	-34,981	-6,825	3,352	-3,924
Balance de servicios	-9,539	-11,386	-14,515	-15,520	-15,521	-15,858	-18,997	-18,973	-17,104	-17,127	-19,217
Balance de bienes y servicios	4,479	-15,369	-21,966	-28,301	-12,302	-10,674	-32,130	-53,954	-23,929	-13,775	-23,141
Remuneraciones	760	862	765	853	843	954	1,016	1,247	1,173	1,377	1,466
Balance de renta	-31,416	-30,050	-34,456	-36,056	-40,767	-42,728	-47,653	-51,295	-50,414	-53,556	-54,658
Balance de transferencias	9,969	11,756	11,228	12,852	15,231	14,759	15,371	17,032	19,424	20,629	25,044
Saldo de cuenta corriente	-16,968	-33,663	-45,194	-51,505	-37,837	-38,643	-64,412	-88,218	-54,919	-46,703	-52,755

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Anuario Estadístico 2004, editado por la CEPAL.

FIGURA 9.8

**Saldos de las balanzas de bienes, bienes y servicios y transferencias de México 1988-2003 en miles de pesos a precios de 1993**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

### Identidad económica contable básica

Esta es una identidad muy utilizada en economía y presenta las diferentes formas de calcular el PIB (Y). Está formada por: C = Consumo, G = Gasto, I = Inversión, XN = Exportaciones netas, Y = Ingreso, T = Impuestos, TR = Transferencias, S = Ahorro, YD = Ingreso disponible. (Vea figura 9.9.)

FIGURA 9.9

XN	PIB (Y)	T-TR	T-TR
I		YD	S
G			C
C			

Estas identidades las podemos escribir como una ecuación de la forma siguiente:

$$C + G + I + XN = \text{PIB (Y)} = YD + (T-TR) = C + S + (T-TR)$$

TABLA 9.9(b)

**MÉXICO: CUENTA DE TRANSACCIONES CORRIENTES CON EL EXTERIOR<sup>1</sup>**  
**Millones de dólares a precios de 1995**

CONCEPTOS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>EMPLEOS</b>								
Exportación de bienes y servicios	209,629,268	207,701,651	213,832,431	195,625,669	188,022,053	191,539,911	220,345,368	373,403,596
Exportación de bienes	174,566,797	172,062,572	178,329,459	162,216,068	156,835,011	161,813,962	188,424,376	331,164,049
Bienes FOB	116,837,615	111,756,703	117,722,580	101,994,603	93,389,277	93,655,737	107,084,848	201,432,676
Maquila	57,729,183	60,305,869	60,606,880	60,221,465	63,445,734	68,158,225	81,339,528	129,731,373
Exportación de servicios	35,062,471	35,639,080	35,502,972	33,409,601	31,187,042	29,725,949	31,920,992	42,239,547
Remuneraciones	3,138,850	2,864,337	2,685,900	2,337,727	2,139,286	2,040,511	1,960,775	2,983,383
Rentas de la propiedad	14,511,143	12,822,906	12,128,425	11,332,126	7,615,663	6,764,412	8,259,812	13,525,908
Transferencias	13,149,127	12,653,353	17,780,201	11,438,060	11,554,372	11,211,685	11,562,438	17,116,033
Ingresos = Egresos	240,428,389	236,042,247	246,426,956	220,733,582	209,331,374	211,556,519	242,128,394	407,028,920
<b>RECURSOS</b>								
Importación de bienes y servicios	195,006,840	208,410,030	226,530,748	230,382,894	250,134,417	240,859,052	283,535,663	340,703,304
Importación de bienes	159,799,846	170,264,155	182,299,197	189,971,992	210,891,355	204,225,870	245,194,954	300,554,627
Bienes FOB	115,371,656	124,667,442	137,222,758	145,184,571	163,576,769	152,840,553	181,858,528	191,321,751
Insumos de maquiladoras	44,428,190	45,596,713	45,076,439	44,787,422	47,314,587	51,385,317	63,336,426	109,232,877
Importación de servicios	35,206,994	38,145,875	44,231,550	40,410,902	39,243,061	36,633,182	38,340,708	40,148,677
Remuneraciones	0	0	0	0	0	0	0	0
Rentas de la propiedad	58,518,643	55,906,992	52,040,247	46,016,145	42,054,444	44,664,090	49,193,605	72,700,764
Transferencias	86,388	78,436	62,357	72,011	65,036	52,046	119,473	147,859
Saldo de la cuenta corriente	-13,183,482	-28,353,211	-32,206,396	-55,737,469	-82,922,523	-74,018,669	-90,720,347	-6,523,008

<sup>1</sup> Deflactado con el Índice de precios implícitos del PIB, 1993 = 100.

TABLA 9.9 (b) (continuación)

**MÉXICO: CUENTA DE TRANSACCIONES CORRIENTES CON EL EXTERIOR<sup>1</sup>**  
**Millones de dólares a precios de 1995**

CONCEPTOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>EMPLEOS</b>								
Exportación de bienes y servicios	415,624,123	418,584,367	444,758,573	463,148,277	558,027,674	440,728,056	432,795,009	456,175,949
Exportación de bienes	373,874,938	380,487,833	405,163,183	426,527,438	515,563,764	408,091,244	401,241,011	423,769,343
Bienes FOB	230,059,196	224,875,168	221,401,041	226,913,133	269,430,942	210,081,980	206,314,243	224,641,309
Maquila	143,815,742	155,612,665	183,762,142	199,614,305	246,132,822	198,009,264	194,926,768	199,128,034
Exportación de servicios	41,749,185	38,096,534	39,595,390	36,620,839	42,463,909	32,636,811	31,553,998	32,406,606
Remuneraciones	2,821,248	2,344,105	3,014,833	2,320,895	3,167,792	2,635,321	3,025,119	3,407,868
Rentas de la propiedad	13,355,969	13,366,963	14,392,927	11,812,316	15,692,304	10,629,888	7,166,776	6,202,154
Transferencias	17,747,096	18,149,048	20,898,206	19,801,510	21,748,818	24,079,293	25,706,688	35,509,094
Ingresos = Egresos	449,548,435	452,444,484	483,064,540	497,082,998	598,636,588	478,072,557	468,693,592	501,295,065
<b>RECURSOS</b>								
Importación de bienes y servicios	388,963,582	420,058,301	475,794,852	487,452,908	592,904,251	477,086,900	462,854,132	482,745,489
Importación de bienes	347,775,106	378,313,988	432,472,379	443,947,045	540,391,883	433,888,094	420,617,109	437,495,760
Bienes FOB	229,217,452	253,196,772	285,186,880	286,390,781	349,253,256	285,462,551	272,786,363	285,911,961
Insumos de maquiladoras	118,557,653	125,117,216	147,285,498	157,556,264	191,138,628	148,425,543	147,830,746	151,583,800
Importación de servicios	41,188,476	41,744,313	43,322,473	43,505,864	52,512,368	43,198,805	42,237,023	45,249,728
Remuneraciones	0	0	0	0	0	0	0	0
Rentas de la propiedad	69,637,930	58,685,405	62,920,712	53,396,649	61,989,463	48,041,325	40,425,723	41,291,359
Transferencias	116,817	87,937	93,801	83,258	91,186	56,044	88,023	95,581
Saldo de la cuenta corriente	-9,169,893	-26,387,160	-55,744,825	-43,849,818	-56,348,313	-47,111,711	-34,674,286	-22,837,364

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Como ejemplo tenemos los datos en millones de dólares de 1990 a precios constantes de 1995 para América Latina. (Vea figura 9.10.)

FIGURA 9.10

Gasto de go- bierno	Consumo individual	Variación de exis- tencias	Forma- ción bruta de capital fijo	Exporta- ción de bienes y servicios	Importa- ción de bienes y servicios	Ingreso nacional disponible	Impuesto al valor agregado	Impuesto por impor- taciones	
224,746	939,958	5618	273,325	187,000	-166,206	1,436,083	100,428.5	37,534.5	
	<b>G</b>	<b>C</b>	<b>I</b>	<b>XN</b>	<b>Y</b>	<b>YD</b>	<b>T</b>	<b>- TR</b>	
	224,746	939,958	278,943	20,794	1,464,441	1,436,083	137,963.1	109,605	
		<b>Consumo</b>				<b>Consumo</b>	<b>Ahorro</b>		
		1,164,704				1,164,704	271,379		

Fuente: Datos obtenidos con base en el apartado de Cuentas Nacionales del Anuario Estadístico 2004, publicado por la CEPAL.

### La cuenta de demanda y oferta agregadas

Con los conceptos y definiciones de este capítulo podemos entender fácilmente esta cuenta, que usted utilizará ampliamente en sus estudios.

La *oferta* se divide en dos conceptos importantes:

- a) Producto interno bruto = Oferta interna total que será demandada internamente y en el resto del mundo, y que aparece en el lado de la demanda como exportaciones
- b) Importación de bienes y servicios = Oferta internacional que compran los nacionales.

La *demanda* se divide en dos grandes grupos:

- a) Exportación de bienes y servicios. Es la demanda del resto del mundo por nuestros productos.
- b) Demanda interna o gasto interno. Se subdivide en:
  1. Consumo privado.
  2. Consumo del gobierno.
  3. Formación bruta del capital fijo.

FIGURA 9.11

OFERTA	Total	DEMANDA
PIB Más Importación de bienes y servicios	(PIB)	Consumo privado (+) Consumo del gobierno (+) Formación bruta de capital fijo (+) Exportación de bienes y servicios

Esta cuenta da origen a la identidad básica de la economía de un país:

$$\begin{aligned}
 & \text{OA} = \text{DA} \\
 & \text{PIB} + \text{M} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{X} \\
 & \text{PIB} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{X} - \text{M}
 \end{aligned}$$

Como ejemplo usamos nuevamente los datos en millones de dólares de 1990 a precios constantes de 1995 para América Latina

PIB	+	M	=	C	I	G	X
1,464,441		166,206	=	939,958	278,943	224,746	187,000
		1,630,647	=	1,630,647			

Fuente: Datos obtenidos en base al apartado de Cuentas Nacionales del Anuario Estadístico 2004, publicado por la CEPAL.

## Resumen

En el Sistema de Cuentas Nacionales los economistas encuentran la información sistematizada de la economía de cada uno de los países y, gracias a la CEPAL también cuentan con información a nivel de América Latina y el Caribe. El SCN ha sido propuesto por las Naciones Unidas y casi todos los países lo aplican conforme a los lineamientos ahí desarrollados.

Sin la información que proporciona el SCN los economistas no podrían realizar su trabajo de análisis, investigación y verificación de sus teorías. Los gobiernos no tendrían forma de realizar sus planes y programas económicos, ni de evaluar sus logros y fracasos.

En la cuenta del PIB por actividad económica, en donde se presenta una clasificación de las nueve actividades productivas de un país, se destacó el estancamiento en América Latina de las actividades agrícolas y el retroceso de la producción industrial como porcentaje del PIB de la región.

En la cuenta de generación del ingreso se resaltó la gran participación de los que reciben ingreso por concepto de beneficios y utilidades, quienes duplican en términos porcentuales como participación en el PIB, en contraste al ingreso que perciben los que viven de sueldos y salarios, lo que habla de la gran concentración del ingreso en la región latinoamericana.

La cuenta del ingreso disponible señala los ingresos factoriales netos, las rentas de propiedad y las transferencias corrientes. En términos de la utilización del ingreso disponible se destacó el ahorro neto, la formación bruta de capital y el consumo final de los hogares y del gobierno.

En la cuenta de capital se destacó el renglón de ahorro neto y bruto. El ahorro bruto se define como el ingreso disponible que no se gasta. El ahorro neto es el ahorro bruto menos/más transferencias y pagos al exterior. La formación bruta de capital fijo es el valor total de las adquisiciones de activos tangibles o intangibles para la producción, también conocida como inversión fija bruta. La inversión fija neta es la inversión fija bruta menos el pago por concepto de depreciación de los activos productivos ya existentes.

En la cuenta de transacciones corrientes con el exterior se destacó el saldo de la cuenta corriente que resulta de la balanza de bienes y servicios de las remuneraciones provenientes del exterior, más las transferencias, menos el balance de la renta. Es, en síntesis, el saldo de todas las transacciones corrientes con el resto del mundo, que si es negativo, muestra que hay un déficit en divisas, es decir, que se generan menos recursos que los que se requieren para el funcionamiento

de la economía. El saldo es negativo y creciente para América Latina, de hecho, de 1980 a 2001 casi se duplicó esta cuenta.

### Conceptos fundamentales

- |                      |                                 |
|----------------------|---------------------------------|
| ■ Ahorro             | ■ Ingreso interno bruto         |
| ■ Balanza de pagos   | ■ Inversión                     |
| ■ Bienes de capital  | ■ Producto                      |
| ■ Consumo final      | ■ Producto interno bruto        |
| ■ Consumo intermedio | ■ Renta                         |
| ■ Gasto              | ■ Sistema de cuentas nacionales |
| ■ Ingreso            | ■ Valor agregado                |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Qué son las cuentas nacionales?
2. ¿Cómo se conforma el SCN?
3. ¿Qué tipos de bienes se producen en una economía?
4. ¿Cómo se determina un bien de uso intermedio?
5. ¿Qué es el valor agregado?
6. ¿Cuántas formas hay de determinar el PIB?
7. Analice el renglón de transferencias de propiedad de la figura 9.9. ¿Qué puede decir o concluir?
8. Defina formación bruta de capital y cuál es su diferencia con el ahorro neto.
9. Explique la evolución del saldo de cuenta corriente y cómo una economía puede funcionar con un saldo de cuenta corriente negativa.
10. Dentro del SCN investigue el renglón de los términos de intercambio y haga un análisis de su importancia y evolución.

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACION Y DEBATE

1. Analizando las cuentas nacionales discutan la afirmación de que América Latina es exportador neto de capitales.
2. Si lo anterior es cierto, expliquen cuáles serían los beneficios de que América Latina se convirtiera en un polo de atracción de capitales.
3. A partir de la cuenta de distribución del ingreso, ¿es posible explicar alguno de los problemas graves del crecimiento de la región?

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue cuál es la secretaría encargada de sistematizar y presentar la información estadística en su país.
2. Investigue las funciones de la secretaría de economía de su país.
3. Investigue las funciones del Banco Central de su país y qué información se encarga de reportar.

## ANEXO 1

## MATRIZ DE INSUMO-PRODUCTO

La matriz de insumo-producto es un resumen de métodos y tratamientos técnicos de los resultados cuantitativos que genera la actividad de una economía, expresados en matrices que sintetizan la estructura de ésta y muestran las relaciones básicas de la producción y su utilización.

Se supone que la totalidad de las actividades económicas se restringen a los sectores agrícola, industrial y terciario (servicios). Cada sector realiza compras de materias primas, productos semielaborados, etc., y realiza pagos a los propietarios de los factores productivos que emplee. Su producción se destina en parte a alimentar los procesos productivos en curso en el sistema, y en parte a satisfacer la “demanda final” de bienes y servicios de consumo y capital. Nótese que no sólo los diversos sectores se abastecen recíprocamente de insumos, sino que incluso en el seno mismo de cada sector (compuesto de innumerables unidades productoras) ocurren cambios intermedios.

Este es un modelo simple de las relaciones intersectoriales de la economía, por lo cual se supone la inexistencia del sector gobierno y de las relaciones comerciales con el sector externo.

La matriz insumo-producto (MIP) tiene por objeto presentar las relaciones de dependencia que existen entre los tres sectores productivos (relaciones intersectoriales), y el valor del producto final (vea la tabla A.1.1).

TABLA A.1.1

**Matriz de insumo-producto de México, año 1980**  
**(Millones de pesos a precios de productor)**

Composición de insumos	Agric.	Indust.	Servic.	Total de ventas intermedias	Producto final	Bienes y servic. de cons.	Bienes y servic. de cap.	Valor bruto de la prod.
Distribución de la prod.								
Agricultura	67,228	336,657	21,233	425,118	421,220	275,219	146,001	846,338
Industria	72,573	755,281	191,551	1,019,405	2,057,825	1,124,832	932,993	3,077,230
Servicios	41,074	393,829	414,590	849,493	2,012,776	1,732,807	279,969	2,862,269
Total insumos	180,875	1,485,767	627,374	2,294,016				
Salarios	124,332	636,568	841,855					
Intereses	62,652	187,074	179,820					
Ingresos	125,304	412,953	537,168					
Ganancias	193,536	473,570	716,988					
Valor agregado	505,824	1,710,166	2,275,831		4,491,821			
Valor bruto de la prod.	686,699	3,195,933	2,903,205					6,785,837

Fuente: Elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. “Matriz de insumo-producto, México 1980”.

La MIP se puede leer de forma horizontal o vertical. Si lo hacemos horizontalmente tenemos que el sector primario generó en México un valor de 846,338 millones de pesos en 1980. Este valor se puede dividir en bienes como producto final por 421,220 millones de pesos, que se dividen en bienes y servicios de consumo final por 275,219 millones de pesos, y bienes y servicios de capital por 146,001 millones de pesos, lo que, por otra parte, generó bienes que fueron utilizados como insumos intermedios tanto por el mismo sector agrícola (67,228 mp) como por el sector industrial (336,657 mp) y por el sector de servicios (21,233 mp). Esto muestra la interdependencia de los tres sectores en relación a la producción de uno de ellos, el sector primario.<sup>3</sup>

Si la lectura se realizara en forma vertical, la columna del sector primario nos muestra el total de insumos que adquiere, ya sea el sector primario o del mismo sector, del sector secundario y del terciario, así como el pago a los factores de la producción.

A continuación se presenta un ejemplo hipotético simple de una matriz insumo-producto para dos empresas, donde las identidades son:

$$\begin{aligned} VBP &= PI + PF \\ VBP &= Is + VA \\ PI &= Is \text{ Total economía} \\ PF &= VA \text{ Total sectores} \end{aligned}$$

Por lo tanto:

$$\begin{aligned} VBP &: \text{Valor bruto de la producción} \\ PI &: \text{Producción intermedia} \\ PF &: \text{Producción final} \\ Is &: \text{Insumos} \\ VA &: \text{Valor agregado} \end{aligned}$$

Con base en la matriz anterior se estimaran los flujos económicos de ingreso y producción para:

## LA ECONOMÍA EN SU CONJUNTO

### 1. Producción

#### 1.1 Producción sin duplicidades

Valor agregado bruto = Producción bruta – Insumos intermedios

$$158 = 183 - 25$$

#### 1.2 Producción final = Demanda final = producción – Demanda intermedia

$$158 = 246 - 88$$

### 2. Valor agregado bruto (a precios de mercado)

#### 2.1 Ingreso a los propietarios de los factores productivos =

Salarios + Intereses + Rentas + Ganancias

$$158 = 54 + 11 + 15 + 78$$

#### 2.2 Costos en insumos primarios (servicios factoriales)

$v_{AB}$  = Valor agregado bruto (TELMEX) + Valor agregado (CONDUMEX)

$$158 = 70 + 88$$

<sup>3</sup> Véase *Introducción a la economía: Un enfoque estructuralista*, de Barros de Castro Antonio y Lessa Carlos F., Ed. Siglo XXI, México, 1996.

### 3. Demanda final

3.1 Gasto = Demanda final = Consumo + Inversión

$$158 = 158$$

3.2 Ingreso = Demanda final =

Demanda final CONDUMEX + Demanda final TELMEX

$$158 = 0 + 158$$

Por sector, los resultados son los siguientes:

CONCEPTO	CONDUMEX	TELMEX
(+) Producción bruta	88	158
(-) Insumos intermedios	0	88
(=) Valor agregado bruto	88	70
(+) Sueldos	30	24
(+) Intereses	7	4
(+) Rentas	9	6
(+) Ganancias <sup>4</sup>	42	36
(=) Valor agregado bruto	88	70

#### EJERCICIO DE MATRIZ INSUMO- PRODUCTO

PRODUCTO	DEMANDA	INTERMEDIA	SUBTOTAL	DEMANDA FINAL	PRODUCCIÓN BRUTA
Insumo	TELMEX	CONDUMEX			
TELMEX	5	20		65	
CONDUMEX		10	20		
Subtotal					
Salarios	30		65		
Intereses	5	10			
Rentas		16	24		
Ganancias	40	50			
Valor agregado bruto precios de mercado					
Producción bruta					

<sup>4</sup> Incluye también las depreciaciones.

# El mercado de bienes

En el análisis económico, el mercado de bienes tiene una importancia fundamental en la comprensión y funcionamiento de la economía. Este capítulo se propone explicar su significado y utilidad para el análisis del funcionamiento agregado de una economía. Para cumplir con el objetivo vamos a utilizar el caso más sencillo en términos analíticos: el de una economía cerrada.

Aquí determinaremos el producto de equilibrio en una economía cerrada con gobierno. Se entenderá la importancia de desagregar la identidad económica básica en las ecuaciones de consumo, inversión y gasto público, para después reunir las en un modelo general de demanda agregada que nos sirva para determinar el nivel de producto de una economía. Estos conceptos y relaciones dan las herramientas básicas para analizar el funcionamiento general de una economía cerrada, y son un buen ejemplo de cómo los economistas construyen modelos económicos para representar la compleja realidad que nos rodea.

**Objetivos:** Entender cómo se explica y determina el funcionamiento agregado de una economía desde la perspectiva del mercado de bienes, y en particular de la demanda agregada. Analizar el funcionamiento y determinación del nivel de producto de una economía cerrada. Explicar:

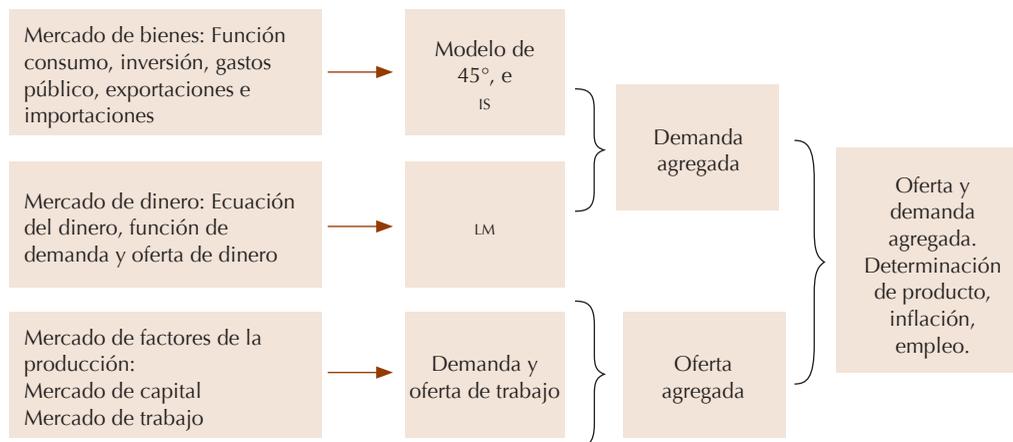
- La macroeconomía
- El mercado de bienes
- La función consumo
- La función inversión
- Gasto e ingreso público
- Efectos de política fiscal a través de la curva IS

## Introducción

Se define la macroeconomía como el estudio de las relaciones económicas a través de los grandes agregados. Si se considera el modelo keynesiano de flujo del ingreso, o el modelo de flujo circular, se intuye que el análisis del funcionamiento de una economía se puede realizar al menos desde dos perspectivas: el mercado de bienes y el mercado de dinero. Para representar el mercado de bienes en términos teóricos se ha construido el modelo conocido como de inversión ahorro (IS). Para representar el funcionamiento de la economía desde la perspectiva del dinero se ha construido un modelo de liquidez monetaria (LM). Al relacionar en un mismo marco conceptual y gráfico la curva IS y la curva LM determinaremos la curva de la demanda agregada de la economía.

Por su parte, la curva de la oferta de la economía se obtiene a partir del análisis de la demanda y la oferta de los factores de la producción en el corto plazo y a partir del estudio del mercado de trabajo. Finalmente, con la curva de la demanda y la curva de la oferta agregada se tiene un modelo completo y simple del funcionamiento de una economía. Y, al igual que todos los modelos, éste nos permitirá aproximarnos a un conjunto de conceptos y relaciones funcionales y de causalidad para explicar el funcionamiento de la economía en términos agregados. En la figura 10.1 se muestra la trayectoria de conocimientos que se va a seguir a partir de este capítulo.

FIGURA 10.1



En el presente capítulo analizaremos el mercado de bienes y la determinación del producto de equilibrio a partir del modelo de 45° y determinaremos el modelo de ahorro inversión, IS.

En el siguiente capítulo ofreceremos una introducción al sistema financiero y las variables monetarias, para continuar en el capítulo 12 con la teoría del dinero y el modelo LM. En el capítulo 13 ofreceremos la explicación de la determinación de la demanda agregada, y en el 14 analizaremos el funcionamiento del mercado de trabajo y, a partir de la demanda y la oferta de trabajo, determinaremos la oferta de una economía. Se ofrecen dos modelos: el de la síntesis neoclásica y el nekeynesiano. Finalmente, utilizando el modelo de la demanda agregada y el modelo de la

oferta, tendremos un modelo general de determinación del producto interno bruto, de los precios y del empleo en una economía.

A continuación analizaremos el mercado de bienes y la determinación de producto en el modelo keynesiano simple. Pero, en primer lugar, recordemos nuestra definición de macroeconomía.

## Macroeconomía

La macroeconomía es una parte de la ciencia económica que analiza, estudia, modela y pronostica la magnitud y los cambios que experimentan las variables agregadas y sus relaciones. El análisis de las economías nacionales, o de la marcha de la economía regional latinoamericana nos sirvió para elaborar preguntas centrales en el marco de lo que denominamos los desafíos de la economía y el pensamiento en América Latina y el Caribe (vea capítulos 6, 7 y 8).

Preguntas básicas que busca contestar la macroeconomía:

- ¿Qué determina el nivel y crecimiento del PIB en las economías de América Latina?
- ¿Qué determina el nivel de precio, los procesos inflacionarios e hiperinflacionarios en la región?
- ¿Qué determina el nivel y la variación de la ocupación?
- ¿Qué determina el nivel crónico del desempleo que existe en los países de AL, en particular del trabajo?
- ¿Qué determina el nivel de desequilibrio del sector externo?
- ¿Qué determina la pobreza y la concentración del ingreso en los países latinoamericanos?

Éstas son algunas de las preguntas que la teoría macroeconómica busca contestar, por lo que podemos definir que la macroeconomía estudia la determinación y evolución de los agregados económicos (como el PIB, el consumo agregado, la inversión, la balanza comercial) y los precios clave (como la inflación, el tipo de cambio, los salarios, la tasa de interés, los beneficios, etcétera.).

Si se aplica nuestra definición de economía (vea capítulo 1) al campo de conocimiento de la macroeconomía, diremos que la macroeconomía es la parte de la ciencia económica que estudia cómo se crea y se distribuye la riqueza en una economía a nivel nacional, para lo cual utilizamos las variables y las relaciones agregadas que nos ofrece el sistema de contabilidad nacional. En particular, se busca analizar cómo se determina el nivel y la tasa de crecimiento del PIB (pues éste mide la nueva riqueza que genera cada año una nación) y también cómo se distribuye dicha riqueza entre los agentes económicos.

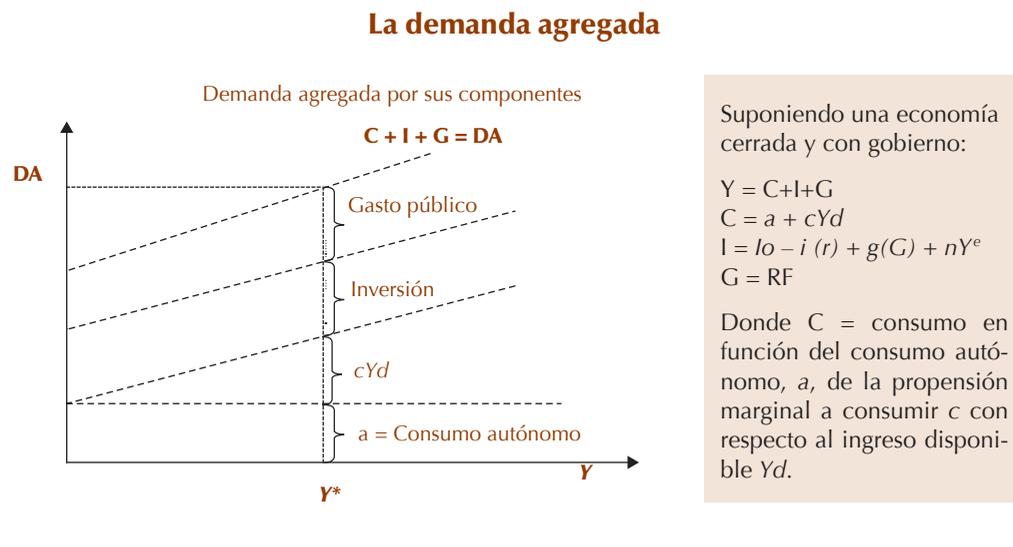
El estudio que a continuación se expone es desde una perspectiva de la demanda agregada, para lo cual ya contamos con un conjunto de elementos desarrollados en los capítulos anteriores y que a continuación sintetizaremos. Ahora debemos enfocar nuestra atención a la elaboración y comprensión de un modelo macroeconómico. Este modelo ya se planeó en el último apartado del capítulo 5 y sabemos que el SCN de cada país nos proporciona la información necesaria para analizar el PIB desde la perspectiva de la demanda agregada y sus componentes.

## La demanda agregada

La identidad del PIB en los términos de la demanda agregada (vea capítulo 5) es:

La inversión es función de la inversión autónoma,  $I_0$ , de la propensión marginal a invertir,  $i$ , con respecto a la tasa de interés,  $r$ , al efecto multiplicador,  $g$ , con respecto al gasto público,  $G$ , y al multiplicador de las expectativas,  $n$ , del producto esperado,  $Y^e$ . Finalmente el gasto público,

FIGURA 10.2



G, es igual a la recaudación fiscal,  $RF$ . En particular, suponemos que el gasto público es exógeno, es decir, que está fijado por la política económica. Estas relaciones están representadas en la figura 10.2.

Como se puede ver en esa figura, para un nivel del ingreso y dadas las ecuaciones de la demanda se determina un nivel de demanda agregada.

## La oferta agregada y el producto de equilibrio

La oferta agregada se define como la demanda agregada más (menos) la variación de inventarios no planeados ( $V.I.$ ). Es decir, es la cantidad de bienes y servicios que produce la economía en un periodo dado de acuerdo con las expectativas de las empresas productoras.  $Y_0 = DA \pm (V.I.)$

Las empresas en sus planes de producción consideran un stock de inventarios para hacer frente a las variaciones esperadas de la demanda del mercado. A este stock se le conoce como inventarios planeados. Pero si la economía presenta una demanda real muy diferente de la esperada, entonces esto da lugar a una variación de inventarios no esperados o no planeados. Esta variación de inventarios se refiere al concepto de inventarios no planeados ( $V.I.$ ). Por tanto, si la demanda fuera igual a la oferta agregada, los inventarios no planeados serían cero. La forma en que se representa esta oferta teórica es a través de lo que se llama oferta de equilibrio  $Y^E$ , que se representa gráficamente como una línea de  $45^\circ$  que parte del origen.

### El gráfico de $45^\circ$ , el equilibrio entre la demanda y la oferta agregadas

La idea básica de este instrumento analítico parte de que la economía no siempre se encuentra en una situación donde la demanda agregada es igual a la oferta agregada, por lo que sólo existe un punto donde esta condición se cumple y se presenta una situación de equilibrio. El punto de equilibrio presupone que existen sólo los inventarios planeados. En caso contrario, por ejemplo, si la

demanda agregada es superior a la oferta agregada habrá escasez de productos y los inventarios planeados se reducen. Pero si la oferta agregada es superior a la demanda agregada, entonces los inventarios aumentan y se frena la producción.

Los inventarios funcionan como un mecanismo de información para los agentes oferentes sobre qué tanto se están alejando en su producción de la demanda efectiva a la que hacen frente. De esta forma los inventarios tiene la función de crear una tendencia al equilibrio en el sistema. En este sentido el equilibrio significa que la oferta se ajusta al nivel y a las variaciones de la demanda. El concepto de equilibrio no significa más que eso, es decir, no implica que la economía se encuentre en un nivel de pleno empleo. Por tanto, se pueden tener situaciones de equilibrio sin pleno empleo, que es el caso general en que se mueven las economías y, en particular las economías de América Latina y el Caribe.

En economía se define el equilibrio como la situación en la cual la cantidad demandada de bienes es igual a la cantidad que las empresas ofrecen. Para representar esa condición de equilibrio, se traza una gráfica donde el eje horizontal presenta la producción y el vertical la demanda y a continuación se escogen todos los puntos donde la producción y la demanda sean iguales, lo que da como resultado la línea de  $45^\circ$ . Si la demanda fuera siempre igual a la oferta, la economía se desplazaría siempre sobre esta línea.

La línea de  $45^\circ$  es la curva de equilibrio entre la demanda agregada y la oferta o nivel de producto y representa que todo lo que se produce se demanda. Todos los niveles de equilibrio entre el producto y la demanda están ahí representados. Por esto, la línea de  $45^\circ$  muestra todos los niveles de producción donde la oferta es igual a la demanda. Cualquier punto por encima de esta línea indica que la demanda es superior a la oferta, o exceso de demanda. Cualquier punto por debajo muestra un exceso de oferta. Sólo hay un conjunto de puntos donde la demanda  $d^*$  es igual a la oferta, y éste es la línea de  $45^\circ$ .

### ***Equilibrio entre oferta y demanda***

Para tener completo este instrumento analítico sólo nos hace falta introducir en una gráfica la línea de oferta de equilibrio y la demanda agregada. Esto se presenta en la figura 10.3.

Sabemos que la demanda de una economía se incrementa conforme el ingreso aumenta, por lo que en la figura 10.3 se dibujó con pendiente positiva. La demanda agregada es la suma del consumo, la inversión, el gasto del sector público y el volumen de exportaciones menos las importaciones.

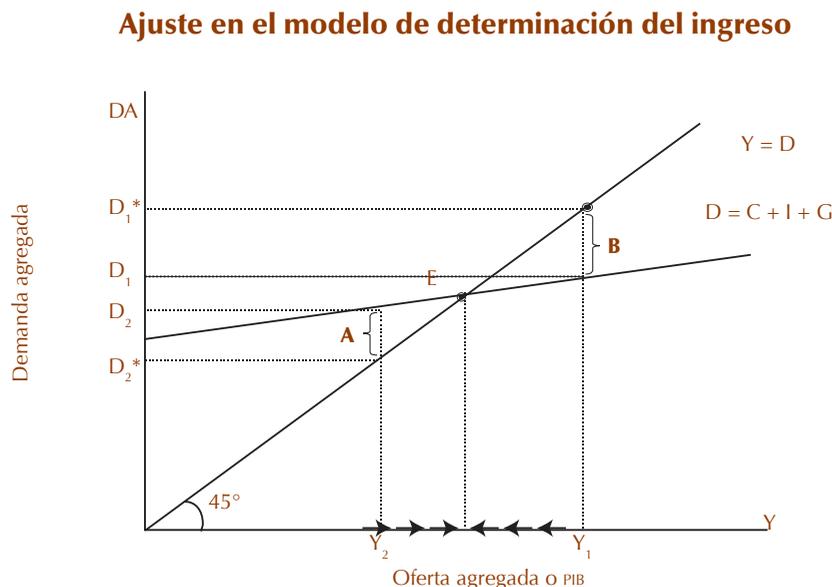
En la figura 10.3 se observa que hay sólo un punto donde la demanda es igual a la producción, al cual llamamos producto de equilibrio y representamos en el punto  $E$ . Si la producción observada es superior a la producción de equilibrio,  $Y^*$ , nos ubicamos a la derecha del punto de equilibrio,  $E$ , correspondiente al área donde la producción es superior a la demanda agregada, por lo cual los inventarios aumentan por encima de los inventarios planeados. Si la producción observada es inferior a la de equilibrio,  $Y^*$ , la demanda es superior a la producción y los inventarios se reducen en relación a los inventarios planeados.

En la figura anterior se observa claramente que cuando la oferta es superior a la demanda agregada (el punto  $B$  a la derecha del punto de equilibrio) los inventarios no planeados se incrementan, y es necesario reducir la actividad productiva reduciendo el número de trabajadores y, por tanto, la ocupación.

Pero cuando la demanda es mayor a la oferta los inventarios se reducen, lo que presiona a un crecimiento de la oferta agregada y a incrementar la ocupación. Esto ocurre en el punto  $A$ , a la izquierda del punto de equilibrio.

Ahora veremos por qué la pendiente de la demanda agregada es menor que la de la línea de  $45^\circ$ . La respuesta es sencilla: mientras en la línea de equilibrio se supone, por construcción

FIGURA 10.3



de la línea de  $45^\circ$ , que en cualquier punto de esa línea todo el ingreso se gasta, en el caso de la línea de la demanda, la pendiente está determinada por la propensión marginal a consumir. Recuerde que la demanda es la suma del consumo, de la inversión y del gasto de gobierno. Y es el consumo que depende del ingreso lo que determina la pendiente de la demanda.

¿Qué ocurre si las expectativas de los empresarios son muy optimistas y la demanda se queda corta, es decir, es menor a la oferta? Esta situación se ve en la figura anterior. En el nivel de ingresos  $Y_1$ , la producción de equilibrio, que supondría una demanda esperada de  $D_1^*$  de equilibrio, presenta en la realidad un nivel de demanda de  $D_1$ , lo que equivale a que la oferta sea superior a la demanda observada; esto se expresa en que los inventarios aumentan en una magnitud de  $D_1^*$  menos  $D_1$  (En la gráfica es la distancia señalada como **B**). En cambio, si las expectativas de la producción son muy conservadoras los inventarios planeados se reducirán. Veamos: al nivel del ingreso  $Y_2$ , que en equilibrio esperaría una demanda de  $D_2^*$ , se observa que la demanda real  $D_2$  es muy superior, al nivel de demanda  $D_2^*$  de equilibrio; en esta situación la producción se quedó corta y la demanda es superior. Ahora los inventarios se reducen presionando para que la producción aumente. En síntesis, la variación de inventarios es el mecanismo que induce a la reducción o expansión de la producción.

Por tanto, con el sistema del producto de equilibrio que se ha planteado aquí podemos ya contestar la primera pregunta que nos hicimos al inicio de este capítulo: ¿de qué depende el nivel y las variaciones en el nivel del producto de una economía? La respuesta se encuentra en los componentes de la demanda agregada. La oferta juega un papel más bien pasivo, ajustándose a los cambios que ocurren en dicha demanda.

Sin embargo, no todos los factores de la demanda agregada tienen el mismo papel protagonista en la determinación del producto. El consumo, si bien determina el nivel y la pendiente de la demanda agregada, tiene una propensión marginal relativamente constante, por lo que está claramente determinado por el mismo producto. Es claro que la respuesta se dirige a las dos fuerzas restantes: la inversión privada y el gasto público. En síntesis, el producto de equilibrio depende

de la inversión privada y del gasto público. Esto lleva a investigar los determinantes de ambos componentes de la demanda efectiva y su efecto sobre el nivel y variación del producto.

Sin embargo, antes de avanzar en esta tarea debemos preguntarnos si el producto de equilibrio que acabamos de determinar es un producto de pleno empleo o no.

### **Producto de equilibrio y pleno empleo**

Desde el punto de vista de los economistas clásicos (Marshall, Jevons, Mill), la economía se mueve en estados de pleno empleo, determinados porque la oferta crea su propia demanda. Para Keynes esto no es así, pues supone que la inversión es automáticamente igual al ahorro. El problema está en que el ahorro y la inversión poseen determinantes diferentes. En particular, para que la inversión se realice se requiere que las expectativas de rentabilidad garanticen la acción de inversión. Este acierto dio lugar a la revolución keynesiana en el pensamiento económico.

El concepto de equilibrio se refiere a aquel punto donde la demanda efectiva es igual a la oferta de la economía. Es el punto donde la oferta se ajusta para ser igual a la demanda que tiene lugar en el mercado; por tanto, el concepto de equilibrio entre oferta y demanda no dice nada sobre si los oferentes demandantes están satisfechos con ese nivel de producto.

Hasta antes de Keynes los economistas suponían que el equilibrio entre oferta y demanda correspondía al nivel de pleno empleo y, por tanto, todos los recursos de la economía estaban ocupados. Si había desempleo era voluntario, es decir, que los trabajadores no deseaban trabajar al salario que existía en el mercado de trabajo. Como bien mostró Keynes, el caso general en que se mueve la economía no es el pleno empleo, sino el desempleo, y sólo eventualmente puede tener lugar un nivel de equilibrio con pleno empleo.

Para ver esta relación observe las siguientes figuras. En la figura 10.4(a) presentamos la determinación del producto de equilibrio con la línea de 45° y en la figura 10.4(b) se presenta el mercado de trabajo.

En el mercado de trabajo, la oferta de la población en edad de trabajar en una economía se representa con una línea horizontal hasta el punto en el que dicha población (que se define como económicamente activa) que desea trabajar encuentra trabajo a un salario determinado ( $SyS_i$ ). El punto final de esta línea representa el nivel de pleno empleo. Después de este punto, los trabajadores estarán dispuestos a emplearse sólo si les ofrecen un salario mayor, por lo que la línea presenta una pendiente positiva.

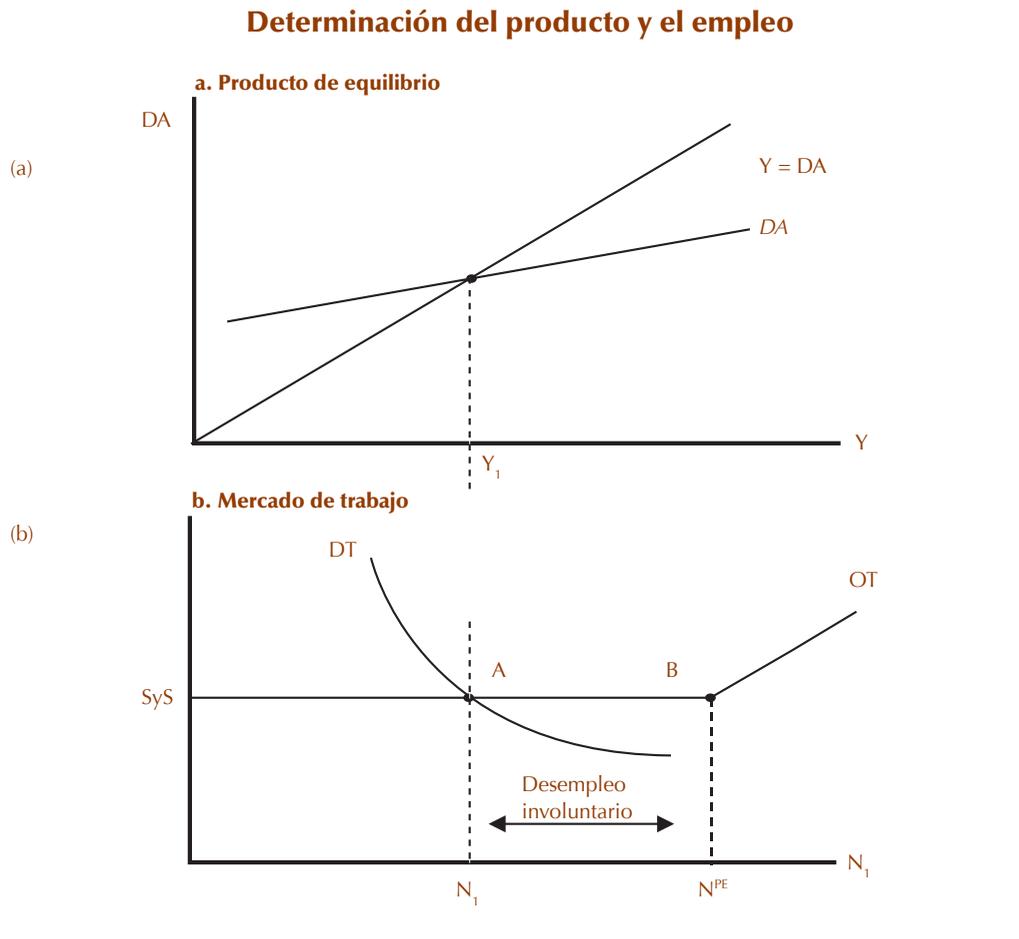
El punto de equilibrio del producto que se representa en la figura 10.4(a) corresponde a un nivel de ocupación, que está expresado como  $Y = f(N)$ , y se interpreta como que el nivel del producto en una economía en un momento determinado está en función del nivel del empleo. Así, en el corto plazo, con un nivel dado de tecnología, si aumenta el nivel del producto es porque ha aumentado el nivel del empleo. En síntesis, a cada nivel de producto  $Y_i$  le corresponde un nivel de empleo  $N_i$ .

Al nivel del producto  $Y_i$  determinado en la figura 10.4(a) le corresponde un nivel de empleo  $N_i$  en la figura 10.4(b). Podemos ver claramente que este nivel de empleo  $A$  no es un nivel de empleo de pleno empleo  $N^{PE}$  en el punto  $B$ .

Al nivel de producción  $Y_i$  las empresas de esta economía demandan trabajo (representada por la curva de la demanda de trabajo  $DT_i$ ) en una magnitud de  $N_i$ . Como la oferta de trabajo,  $OT$ , está representada por una horizontal, en el punto donde ambas se interceptan corresponde a los sueldos y salarios vigentes,  $SyS$ .

El nivel de empleo de esta economía es menor al nivel de empleo de plena ocupación, lo que determina que exista cierto nivel de desempleo involuntario; en la figura 10.4(b) es la distancia entre  $B$  y  $A$ , por lo que se puede definir lo siguiente:

FIGURA 10.4



El *desempleo involuntario* es aquella magnitud de trabajadores que desean trabajar cobrando la tasa de sueldos y salarios vigentes, pero que no encuentran trabajo debido a una demanda de trabajo insuficiente.

El *desempleo voluntario* existe, cuando habiendo demanda de trabajo, los trabajadores no están dispuestos a ocuparse a la tasa vigente, lo cual ocurre en el nivel de pleno empleo. Para que el trabajador acepte emplearse debe haber sueldos y salarios mayores.

El *pleno empleo* es aquel nivel de funcionamiento de la economía en donde los recursos productivos (por ejemplo, trabajo) se encuentran plenamente ocupados.

En resumen, podemos concluir:

- a) El producto de una economía está determinado por la demanda agregada de dicha economía.
- b) El nivel de empleo de una economía está determinado por el nivel de la producción vigente en esa economía.
- c) La economía se mueve en estados de equilibrio entre la oferta y la demanda en los que, en general, existe desempleo involuntario. A esta situación general se le conoce como equilibrio con desempleo.

El estado de desempleo involuntario es una situación en la que viven muchos latinoamericanos, y es (o debería ser) el centro de atención de los gobiernos de cada país en la región. Esto lleva a la pregunta de si es posible aplicar cierta política que nos conduzca al pleno empleo. Para contestarla, y basándonos en la conclusión de que la demanda agregada tiene un papel central en la determinación del PIB y del empleo, se analizarán sus determinantes.

## Determinantes de la demanda agregada

Los componentes de la demanda agregada se pueden dividir en dos tipos: los dinámicos y los pasivos. El consumo de la población en general es estable y depende del ingreso nacional, por lo que tiene un rol pasivo. En cambio, la inversión privada y el gasto de gobierno tienen un papel dinámico, y son éstos los que determinan el nivel de producto de las economías. Si la inversión aumenta, la demanda agregada también lo hará y con ésta la oferta y el empleo. Por otra parte, si el gasto público aumenta, la demanda también crecerá y con ella el producto y la ocupación. A continuación analizaremos el efecto de los dos factores de la demanda: el comportamiento del gobierno y el papel de la empresa.

### *Ingresos y gastos públicos en el crecimiento del PIB*

Las finanzas del sector público tienen un papel central dentro de la demanda agregada, tanto por el efecto que tienen en términos del gasto público, como por el lado de los ingresos que provienen de la recaudación fiscal, *RF*. Ésta proviene de los impuestos directos e indirectos que fija el gobierno. Los impuestos directos son aquellos que gravan directamente a los que participan en la producción y generan ingresos, por ejemplo, al impuesto sobre el producto del trabajo o *ISR*. Los impuestos indirectos se aplican a las transacciones comerciales, en particular el *IVA*.

La política fiscal, por tanto, puede alterar la marcha de la economía a través del gasto público y vía impuestos. A continuación analizaremos el efecto de cada una de estas políticas.

### Gasto de gobierno

Dentro de la política fiscal, el gasto público (al que se definió como un instrumento de política económica) se refiere a las erogaciones que el gobierno hace en sueldos y salarios de sus empleados, conocido como la burocracia gubernamental. También se incluyen los gastos en infraestructura y, en general, en todos los proyectos públicos.

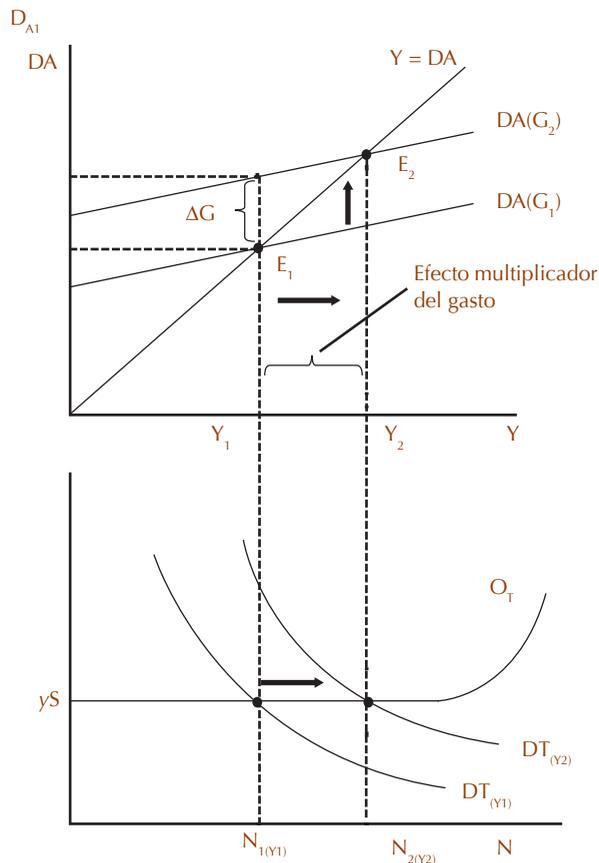
El incremento del gasto público eleva el PIB. Para que el nuevo producto pueda ser generado en las empresas, éstas aumentan su demanda desplazándola hacia la derecha. Como existe suficiente oferta, el empleo aumenta de  $N_1$  a  $N_2$  al nivel de sueldos y salarios vigentes. El nivel de ocupación de la economía, no sólo del trabajo, sino de la ocupación de todos los recursos, tanto del capital como los recursos naturales, se incrementaron. El resultado es que el bienestar social se elevó.

### Ingresos del sector público. El impuesto sobre el ingreso (*ISR*)

Otro instrumento de política económica son los impuestos que el gobierno cobra en la creación de nuevos ingresos. Si el gobierno aumenta o baja los impuestos afecta sus ingresos, pero además de este efecto, al modificar los impuestos se modifica el ingreso de los agentes económicos y con ello su consumo.

FIGURA 10.5

## Efecto del gasto público



El gasto público,  $G$ , es uno de los componentes de la demanda agregada, por lo que si las políticas públicas determinan un crecimiento del gasto público tiene lugar un desplazamiento hacia arriba de la demanda agregada.

La curva de la demanda  $DA(G_1)$ , se desplaza a la curva de la demanda  $DA(G_2)$ . Es importante subrayar que el gasto público aumentó en  $\Delta g$ , pero el crecimiento del producto  $\Delta Y$  fue mucho mayor. Esto se explica por el multiplicador keynesiano que hemos estudiado en el capítulo 5. Este multiplicador nos dice que el crecimiento en el PIB será varias veces mayor que el crecimiento en cualquiera de los componentes de la demanda, en este caso por el aumento del gasto público.

El desplazamiento del ingreso, se ve determinado por el efecto multiplicador del gasto público.

Recuerde que el consumo de los particulares es una función de su ingreso después de impuestos, o ingreso disponible ( $Y - TY$ ), donde  $T$  es la tasa de impuestos, por lo que la ecuación de consumo es  $C = a_0 + c(1 - T)Y$ . Está claro que si el gobierno baja o sube la tasa de impuestos, el ingreso disponible sube o baja también, y con ello el gasto en el consumo. Podríamos analizar esta situación como si todos los que poseen ingreso estuvieran en la misma circunstancia pero esto no sería muy correcto, al menos para nuestras economías.

Una de las características relevantes de las economías latinoamericanas es su elevada concentración del ingreso en las clases de los deciles<sup>1</sup> más altos de ingresos. Esto tiene una implicación importante, pues los grupos de población de los deciles con los ingresos más bajos, reportan que casi o todo su ingreso lo destinan al consumo, por lo que su propensión marginal a consumir es uno o casi uno. Por otra parte, los grupos de la población en los deciles con ingresos más altos presentan una elevada propensión al ahorro.

<sup>1</sup> En economía para analizar la concentración del ingreso se divide a la población en diez partes y se analiza la parte del ingreso nacional que recibe cada uno de esos deciles. Un decil es una décima de la población.

a) El efecto de una reducción de la tasa impositiva a los deciles más bajos aumenta su ingreso disponible y, como su propensión al consumo es muy alta, entonces su consumo aumenta y el efecto va directamente al incremento de la demanda efectiva.

En la figura 10.6, mostramos un punto inicial del equilibrio  $E_1$  del producto  $Y_1$ , correspondiente a la demanda  $D(T_1)$ .

Si se decide reducir los impuestos a las clases de los deciles medios y pobres, debido a que su propensión a consumir es muy alta, la mayor parte, si no todo el efecto, de la reducción de los impuestos (aumento del ingreso disponible) se traduce en aumento de la demanda agregada y del producto.

Una situación diferente se presenta si se reduce la tasa impositiva a los deciles con los ingresos más altos. Como su consumo no está sujeto en la misma magnitud que los deciles bajos, es decir, presentan una propensión marginal a consumir relativamente baja, una reducción en los impuestos aplicado a estos sectores de la población no aumenta sustancialmente la demanda agregada.

A partir de la evidencia empírica que muestra una aguda concentración del ingreso en las economías latinoamericanas, una de las propuestas que ha hecho de forma repetida la escuela estructuralista ha sido la necesidad de una política impositiva progresiva, la cual consiste en aplicar una escala de impuestos mayor a aquellos que tienen ingresos más altos. Y, de acuerdo con lo que hemos expuesto anteriormente, tasas de impuesto de cero a los que perciben los ingresos más bajos.

b) Los efectos de una política impositiva progresiva pueden ser positivos para la economía. Si se aumentan los impuestos a los deciles con ingresos más altos, su ingreso disponible se reduce y, por tanto, su consumo. Pero como su consumo está ligado más a su riqueza y a su estatus económico, y su propensión marginal a consumir es baja, entonces la reducción en el consumo no es muy importante. De cualquier forma este efecto se muestra en la figura 10.7 como un desplazamiento de la demanda hacia abajo.

FIGURA 10.6

**Reducción de impuestos**

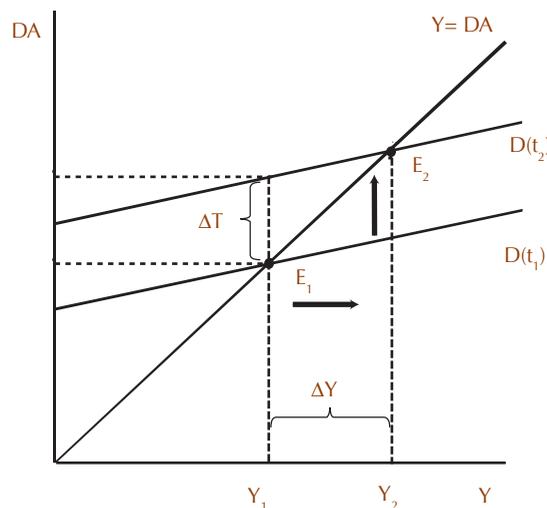
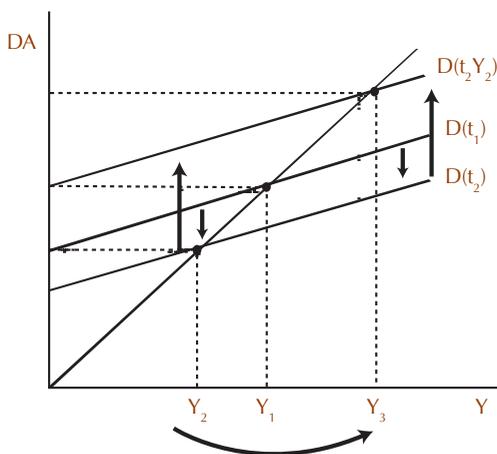


FIGURA 10.7

### Impuestos progresivos



Sin embargo, a este efecto le sigue otro en sentido contrario:

Como los ingresos de estos estratos económicos están ligados no a un ingreso fijo (sueldos y salarios) sino a sus beneficios y utilidades, sucede lo siguiente: En primer lugar, al reducir el impuesto a los deciles bajos, su consumo aumenta y con esto el ingreso total (figura 10.6). En segundo lugar, si al incrementar la recaudación por un impuesto progresivo a las clases altas el gobierno aumenta su gasto, entonces se genera un aumento en el producto reforzando el anterior efecto positivo. El resultado es una expansión de la demanda que estimula la producción de las empresas, las que al incrementar sus ventas dan lugar a un aumento también de los ingresos de las clases de los deciles altos. El resultado es que todos los deciles y las finanzas públicas salieron beneficiados. Vea la figura 10.7.

c) Una tercera opción que posee la política fiscal es aumentar la base tributaria de recaudación. En la actualidad un porcentaje cada vez más significativo de la producción de nuestras economías se realiza en lo que se llama la economía informal. Esta economía es aquella que, al no estar registrada legalmente como una organización productiva, no está sujeta a las obligaciones que por ley tienen todos los contribuyentes.

d) Otra alternativa para mejorar las finanzas públicas y estimular el crecimiento de la economía se refiere a una reforma progresiva del IVA, para gravar con mayores impuestos a los productos de consumo no básico y en particular a los bienes de lujo. Se ha argumentado que esto implicaría mayor burocracia para administrar este tipo de impuestos, lo que habría que tener en consideración.

Finalmente, pero como punto esencial de una política de crecimiento desde la perspectiva del pensamiento latinoamericano, es la elaboración de un modelo de crecimiento económico que ponga en el centro un proyecto de construcción de un núcleo endógeno de desarrollo industrial, que promueva el crecimiento y la distribución del ingreso.

El efecto esperado del modelo de crecimiento latinoamericano, basado en el proyecto de un núcleo endógeno de desarrollo industrial, se presenta en la figura 10.8.

En este proyecto, el Estado (a través del gasto público y de la reforma tributaria) orientaría su esfuerzo para crear y estimular un modelo de crecimiento de largo plazo.

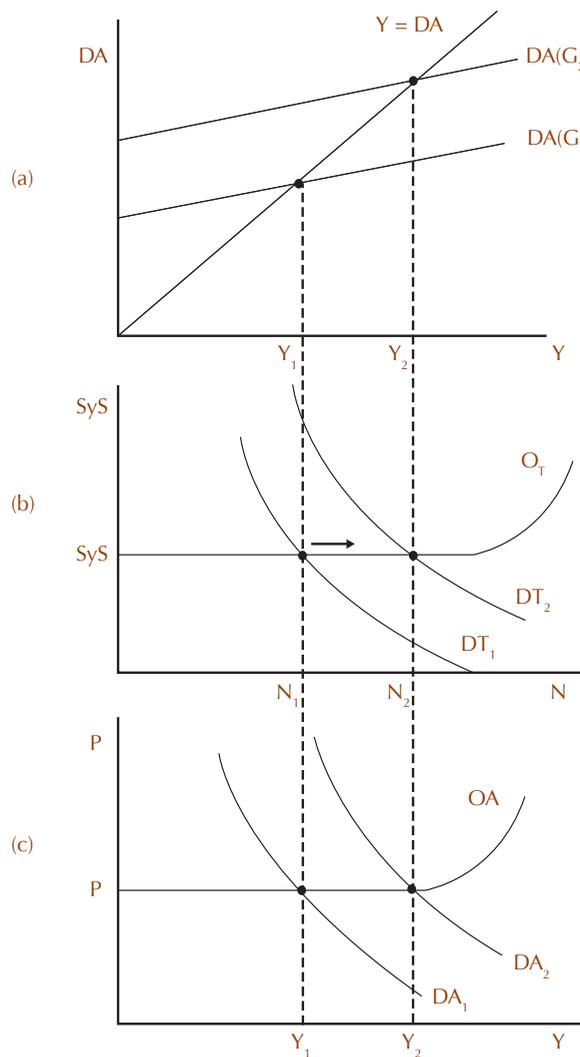
Esto implicaría, en primer lugar, que el gasto público incrementara la demanda agregada desplazándola hacia arriba como se muestra en la figura 10.8 (a).

Esta política daría lugar a la expansión del producto nacional que generaría mayores ingresos fiscales para retroalimentar al proyecto inicial.

La expansión del producto se traduce en aumentos sucesivos de la demanda de trabajo, por lo que el empleo se podría incrementar. Figura 10.8(b).

FIGURA 10.8

**Política de desarrollo industrial**



La expansión de la demanda agregada, y del empleo trasladan la demanda de la economía, en la gráfica (c), de  $DA_1$  a  $DA_2$ ; como existe una gran reserva de trabajo disponible, y el salario está fijo entonces los precios no aumentan.

El resultado es expansión del producto, crecimiento del empleo y estabilidad en precios. Semejante al proceso de desarrollo estabilizador que vivieron algunos países durante el modelo de ISI.

Tanto para los economistas latinoamericanos como para Keynes, las inyecciones singulares de gasto público, a lo que se llamó *cebar la bomba*, fueron suficientes para crear un periodo de crecimiento estable entre 1930 y 1970. Pero más que políticas esporádicas de gasto público, lo que tenían en mente estos economistas era un programa planificado en gran escala de política fiscal discrecional, al mismo tiempo que se podrían introducir algunas políticas que funcionaran como estabilizadores incorporados (como la imposición progresiva). En resumen, el gobierno tiene la posibilidad de crear, proporcionar y gestionar las condiciones de pleno empleo.

### La dinámica de inversión y el crecimiento del PIB

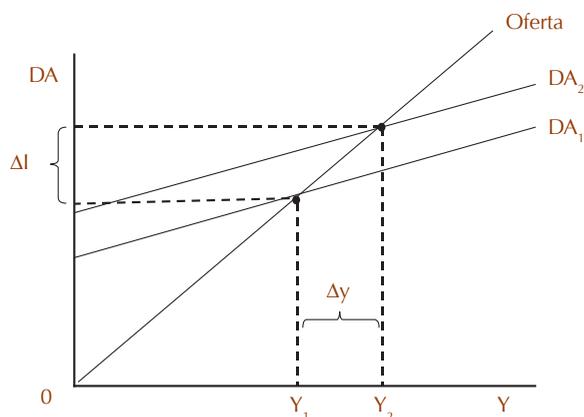
El factor dinámico más importante de la demanda agregada es la inversión privada, pero también es la más volátil. La inversión privada al formar parte de la demanda agregada, tiene una propiedad muy importante en su efecto sobre el crecimiento del producto nacional. Ese efecto multiplicador sobre el producto es mayor al aumento de la misma inversión. Nuevamente esto se explica por el multiplicador keynesiano.

Suponga que la inversión aumenta de  $I_1$  a  $I_2$  ( $\Delta I$ ). El efecto sobre la demanda efectiva total se representa en la figura 10.9, como un desplazamiento hacia arriba de la curva de la demanda agregada con lo que da lugar a que el producto de equilibrio aumenta de  $Y_1$  a  $Y_2$  ( $\Delta Y$ ). Se puede ver en dicha figura, nuevamente que el incremento del producto ( $\Delta Y$ ) es mucho mayor al incremento de la inversión ( $\Delta I$ ).

Si la inversión aumenta de  $I$  a  $I'$ , la función de demanda agregada se desplazará hacia arriba, en  $\Delta I$ . El ingreso aumentará de  $Y^0$  a  $Y^1$  (figura 10.9).

Además, el efecto multiplicador es teóricamente predecible, porque depende del valor numérico de la propensión marginal a consumir. La dependencia se explica fácilmente: La inyección inicial de inversión ( $\Delta I$ ) es recibida en forma de ingreso por los receptores de la remuneración de

FIGURA 10.9



los factores. Esto significa que el ingreso aumenta en  $\Delta I$ . Estos receptores tienen propensiones marginales a consumir y a ahorrar que, por supuesto, suman más de 1.

Pero es un juicio compartido entre los keynesianos que, aunque los niveles y las variaciones del ingreso pudieran predecirse con un alto grado de exactitud, tales niveles serían de pleno empleo sólo *por causalidad*. La economía, en general, se mueve en estados de equilibrio que no corresponden al pleno empleo, y se mueven, por ejemplo para las economías latinoamericanas en la zona de desempleo. Si deseamos analizar cómo una economía puede llegar (o aproximarse) al pleno empleo, entonces debemos analizar el factor dinámico de la economía, la inversión privada y sus determinantes.

### ¿Cuáles son los determinantes de la inversión?

De las dos, Keynes consideró el gasto en inversión como el más volátil. La demanda de inversión viene determinada por una multitud de factores, además del tipo de interés, incluyendo los rendimientos futuros esperados.

La *eficiencia marginal del capital* (inversión real) relaciona el costo de inversión del capital con los rendimientos esperados durante la vida de los proyectos de inversión. Keynes consideraba que las expectativas, que dependen de caprichosos factores psicológicos, tienen efectos importantes sobre la inversión y, por tanto, sobre el ingreso.

Del análisis que se ha realizado en los capítulos anteriores se ha desprendido que la inversión privada en las economías latinoamericanas obedece en general al menos a tres fuerzas: a una relación inversa con la tasa de interés, a una relación positiva con el crecimiento del producto interno bruto y el gasto público. Por tanto, una política de gasto público genera un efecto de arrastre en la inversión privada y la certeza de que el crecimiento de la demanda efectiva determina cambios positivos en la inversión, y que las reducciones en la tasa de interés estimulan la inversión.

Si bien los latinoamericanos conocemos estas relaciones, a continuación desarrollaremos el modelo de inversión-ahorro que se construye sólo bajo la premisa de la relación inversa entre inversión y tasa de interés. Por tanto, podemos suponer que los cambios en las otras dos variables simplemente no ocurren bajo el supuesto que usan los economistas de *ceteris paribus*.

## Determinación de la curva inversión-ahorro (*is*)

Aquí se busca entender cómo se determina la relación entre el producto de equilibrio y la tasa de interés de una economía, lo que nos facilitará el comprender cómo se construye la curva donde se presentan todas las combinaciones del tipo de interés y el ingreso que satisfacen el equilibrio del gasto, así como sus desplazamientos.

La manera de derivar u obtener la curva de inversión-ahorro es relativamente simple. Basta con saber en primer lugar que la inversión es un componente de la demanda agregada, por lo que si aumenta la inversión también lo hará la demanda agregada, y con ésta el nivel del producto,  $Y$ . En segundo lugar, sabemos que existe una relación inversa entre la tasa de interés y la inversión. Por tanto, la relación de causalidad se construye de la forma siguiente:

Si aumenta la tasa de interés ( $i$ ), la inversión disminuye, y como ésta forma parte de la demanda agregada, se reduce también, y baja el nivel del producto nacional ( $Y$ ). Por lo tanto, el aumento de la tasa de interés reduce el nivel del producto. Y de forma contraria, si la tasa de interés se reduce el producto aumenta. Esta relación nos permite definir la curva *is* de la siguiente forma:

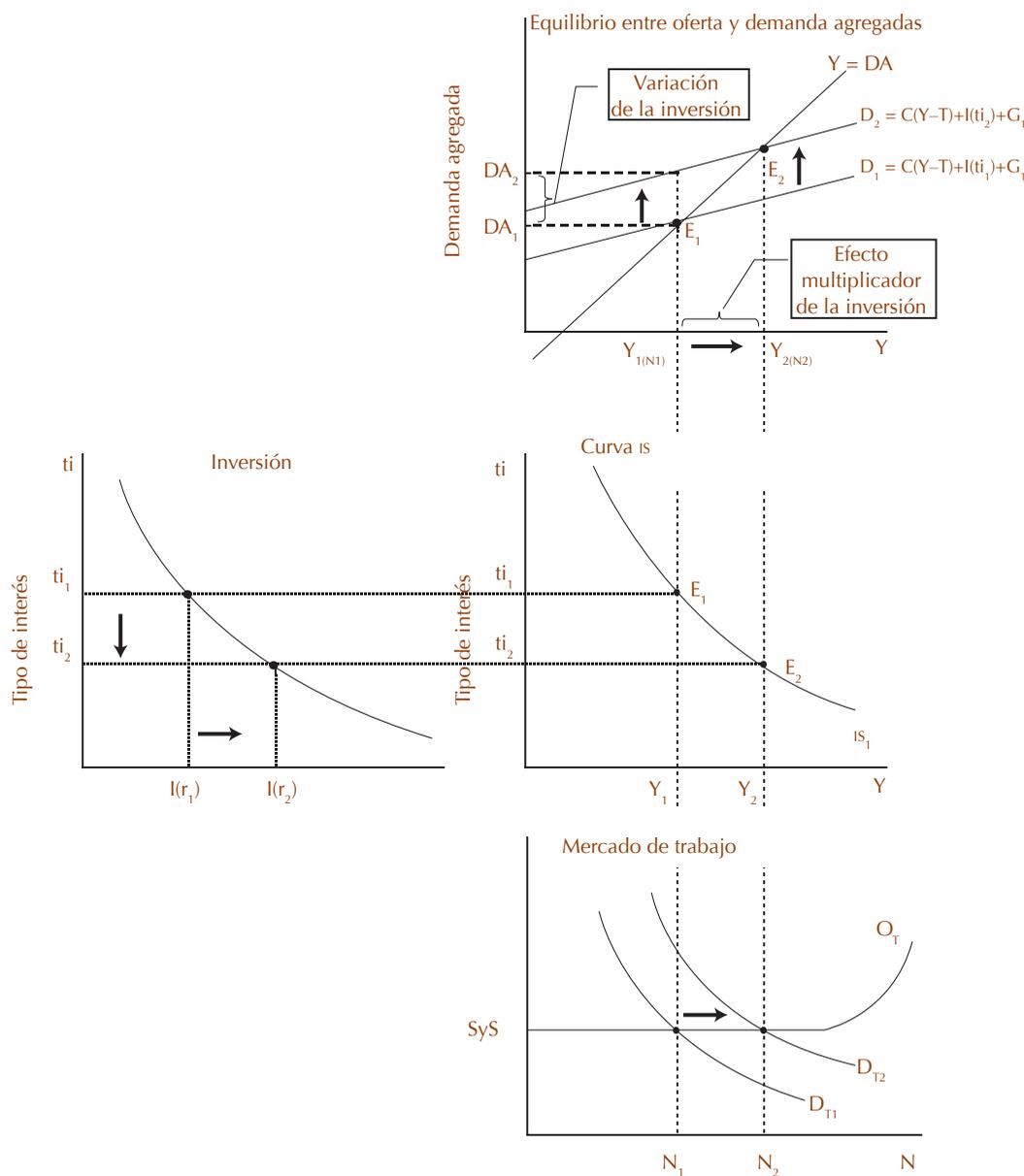
La curva inversión-ahorro (*is*) presenta todas las combinaciones de ingreso ( $Y$ ) y tipo de interés ( $r$ ) que satisfacen la identidad del ingreso y muestran una relación inversa. Por ejemplo, si aumenta la tasa de interés se reduce en nivel del producto  $Y$ .

En la figura 10.10 se muestra, en la parte superior, el gráfico de 45° en el que con la demanda agregada se determina el producto de equilibrio, gracias a la relación entre la demanda y la oferta agregada. En el cuadrante inferior izquierdo se traza la gráfica de la inversión que presenta la relación inversa entre la tasa de interés y la inversión privada.

Como producto de la gráfica de la inversión y de la demanda se obtiene la curva is, en donde en el eje de las ordenadas se representará el nivel de interés y en el de las abscisas el producto.

FIGURA 10.10

**Derivación de la curva inversión-ahorro (is)**



Los puntos de la gráfica se obtendrán de la siguiente manera: A la tasa de interés  $t_i$  le corresponde un nivel de inversión  $I_i$  en la gráfica de inversión. En la figura de la demanda agregada para las tasas de interés  $T_i$ , y la inversión  $I_i$  se encuentra la demanda agregada  $D_i$ .

Si la tasa de interés baja a  $T_2$  la inversión aumenta a  $I_2$ , por tanto, la curva de la demanda agregada se desplaza de  $D_1$  a  $D_2$  lo que determina un nivel de producto superior, de  $Y_1$  a  $Y_2$ . Así, en la gráfica de la curva IS se relacionan los cambios en la tasa de interés que están en el eje de las ordenadas con los cambios en el producto que se presentan en el eje de las abscisas. El conjunto de puntos que unen todas las posibles combinaciones entre la tasa de interés y la inversión es la curva IS.

Finalmente, se presenta la relación que guardan estos mercados con el mercado de trabajo. En la primera gráfica, el producto  $Y_1$  ha sido generado por el nivel de empleo  $N_1$ , por lo que, al aumentar el producto a  $Y_2$ , el nivel del empleo correspondiente debe ser mayor. Por tanto, el resultado de que la tasa de interés baje, no sólo es un crecimiento en el nivel del producto nacional, sino del empleo. Esta relación es muy importante pues el desempleo involuntario en una economía puede verse contrarrestado por alguna política que modifique la tasa de interés y se desplace a lo largo de la misma curva IS, como se ha presentado en la figura 10.10.

## Política fiscal expansiva

La relación inversión-ahorro no implica que de forma automática todo el ahorro se invierta. En la época de los economistas clásicos, a finales del siglo XIX, era común suponer que se cumplía la ley de Say, la cual afirmaba que era válida en todo momento la igualdad entre el ahorro y la inversión. Keynes negó la ley de Say. Para este economista el equilibrio entre ahorro e inversión no era una cosa tan sencilla como lo era para los economistas clásicos. El ahorro y la inversión venían determinados por una multitud de factores diferentes, además del tipo de interés, y no había ninguna garantía de que ambos fueran iguales a un nivel de actividad económica que produjera pleno empleo. Al igual que el ahorro está determinado por el nivel de ingresos de las familias y su propensión a consumir, la inversión está determinada principalmente por el flujo de ganancias que se espera obtener de la misma.

Por otra parte, las rigidices de la economía, como monopolios y sindicatos, obstaculizaban el movimiento fluido de salarios y precios, que podría producir un ajuste de la economía al pleno empleo. Por lo tanto, una economía con desempleo sólo podía atacarse eficazmente mediante la manipulación de la demanda agregada a través, principalmente, de la política fiscal.

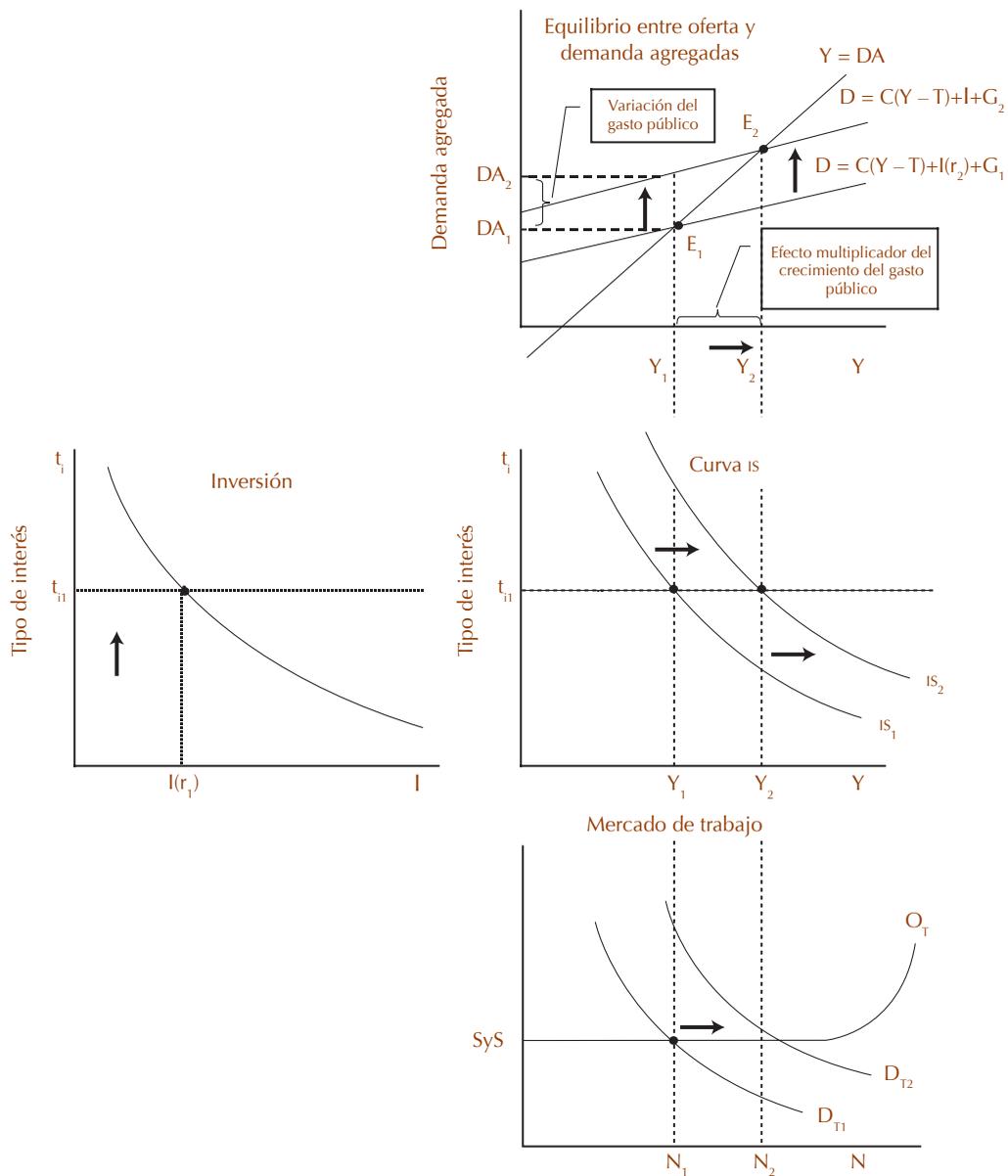
En la política fiscal, y en particular cuando nos referimos al gasto público, éste es uno de los componentes dinámicos de la demanda efectiva, (el primero es la inversión privada), así que cualquier modificación en el gasto público repercute en el nivel de actividad económica. Por ejemplo, en los años transcurridos de 1982 hasta la fecha, en el marco de las políticas auspiciadas por el consenso de Washington, los gobiernos de América Latina, con mayor o menor énfasis han aplicado una política de contención y de reducción en el gasto público. Esta política ha dado lugar a la reducción del nivel de actividad económica de los países de la región en lo que se ha identificado como la década perdida, y recientemente un sexenio más de recesión económica. De este hecho nos preguntamos por qué esta política se transformó en contracción del PIB y en desempleo.

Vamos a analizar ahora el efecto de una expansión en el gasto público. Después usted podrá derivar, como un ejercicio, el efecto de una política contractiva.

El gasto público forma parte de la demanda agregada; así un incremento del mismo mediante el efecto multiplicador da lugar a una expansión de la demanda agregada, del PIB y del empleo, como se ve en la figura 10.11. Pero, además, en una economía con desempleo este efecto no tiene

FIGURA 10.11

**Efecto de una política fiscal expansiva**

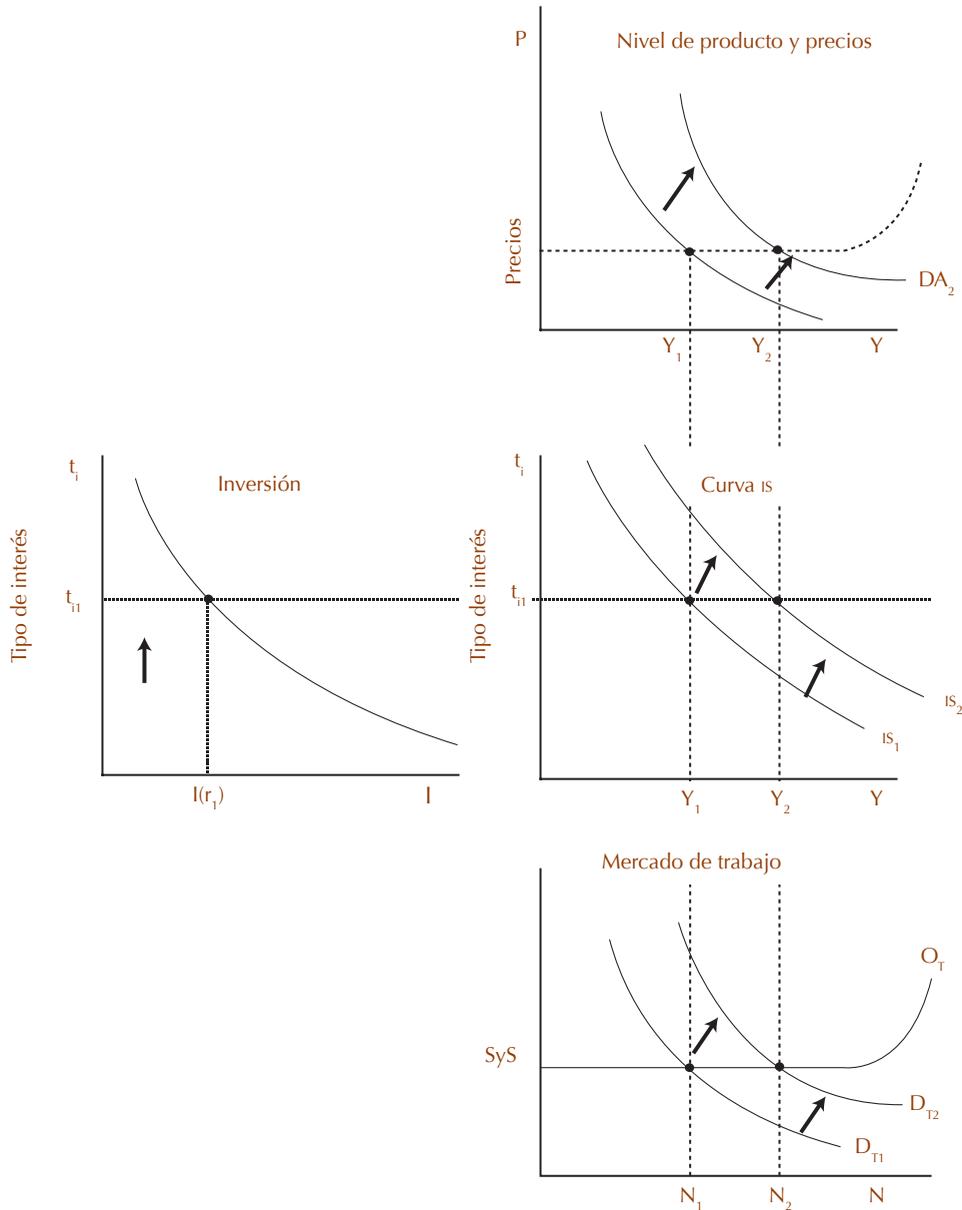


necesariamente un efecto inflacionario, como se muestra en la figura 10.12. Analicemos esto con más detalle.

En la figura 10.11, el crecimiento del gasto público desplaza la curva de la demanda agregada hacia arriba por lo que el producto aumenta de  $Y_1$  a  $Y_2$  si la tasa de interés no se modifica. Esto se

FIGURA 10.12

**Política fiscal expansiva y precios**



representa como un desplazamiento de la curva IS a la derecha, lo que muestra que a una misma tasa de interés el nivel de producto se ha incrementado.

De la misma forma, el crecimiento del PIB está acompañado por un crecimiento del nivel de empleo de  $N_1$  a  $N_2$  en la gráfica del mercado de trabajo, por lo que el desempleo se reduce y la ocupación y el bienestar de la sociedad aumenta.

Tal vez lo más interesante para los políticos es que en este sistema, la expansión del gasto público no tiene un efecto inflacionario. Las razones se encuentran en que en una economía con desempleo la curva de la oferta es horizontal en la zona relevante en que se mueve la economía, y en que los precios no se determinan por el juego de la oferta y la demanda, sino que tienen otros determinantes de carácter estructural, como lo han mostrado no sólo los poskeynesianos sino un eminente latinoamericano como J. F. Noyola. (Vea capítulo 8.)

## La teoría de fijación de precios

A nivel microeconómico, los precios se forman por los costos medios totales más un margen de ganancia. En los costos medios destacan los costos de los insumos y los de mano de obra. En la fijación del margen de ganancia el poder de monopolio para fijar precios es central, por lo que un cambio en el precio a nivel microeconómico es producto de los costos, los cuales están en función de los salarios, el tipo de cambio, la tasa de interés y la repartición del excedente entre las empresas.

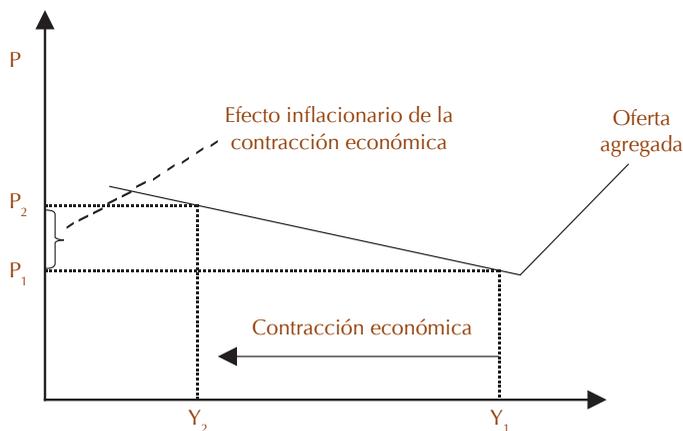
Por tanto, a nivel macroeconómico, si usamos como aproximación la agregación de los determinantes macroeconómicos, podemos decir que el nivel y variación de los precios son función de los salarios nominales, el tipo de cambio, la tasa de interés y el tipo de estructuras que dominan el mercado (monopólicas, oligopólicas o de competencia perfecta).

A nivel microeconómico (en particular de la microeconomía moderna) existe otro elemento que puede explicar por qué cuando una economía crece los precios se reducen, y por qué cuando una economía entra en recesión o en una fase de política contractiva los precios se incrementan. Este factor consiste en las economías de escala. Éstas se definen a nivel micro como la reducción de los costos medios que experimenta una empresa cuando su producción aumenta, mientras que, por el contrario, si su producción disminuye sus costos medios aumentan.

Este fenómeno de economías de escala en la empresa, se acompaña de economías de escala en la industria, y con economías a nivel de un país, por lo que la curva de oferta tiene pendiente decreciente. En este caso una política recesiva da lugar a bajos niveles de producción y a precios altos, como se observa en la figura siguiente:

FIGURA 10.13

### Efecto inflacionario de la contracción económica



## Resumen

En este capítulo hemos estudiado cómo se determina a nivel macroeconómico la actividad de un país; en otras palabras, cómo los economistas analizan y explican la marcha de una economía. Esto se hace estudiando los componentes y determinantes del PIB.

El análisis que hemos realizado es de demanda efectiva, pues el PIB ha sido estudiado a través de sus componentes del lado de la demanda como son el consumo, la inversión, el gasto público y el saldo de la balanza comercial.

Mostramos que en una economía cerrada y con presencia de gobierno, el PIB y su evolución están determinados por la inversión privada y por el gasto de gobierno. Ambos afectan el desempeño de la economía y en los sucesivos ciclos de ingreso-consumo, dicho efecto se trasmite como el efecto multiplicador.

Finalmente, este análisis ha sido llevado en el enfoque de la síntesis neoclásica, al modelo inversión-ahorro que se representa como la curva (IS), la cual muestra el conjunto de puntos o valores entre tasa de interés y producto que reflejan las condiciones de equilibrio entre la inversión y el ahorro. Este sistema trata de representar los estados de equilibrio que guarda una economía en el mercado de bienes.

### Conceptos fundamentales

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| ■ Consumo                              | ■ Función inversión      |
| ■ Demanda                              | ■ Gasto público          |
| ■ Economía abierta                     | ■ Gráfico de 45°         |
| ■ Economía cerrada                     | ■ Impuestos              |
| ■ Economía sin gobierno                | ■ Ingreso o producto     |
| ■ Efecto multiplicador                 | ■ Inventarios            |
| ■ Efecto multiplicador de la inversión | ■ Inversión              |
| ■ Equilibrio                           | ■ Pendiente de una curva |
| ■ Función consumo                      | ■ Tasa de interés        |
| ■ Función de exportaciones netas       | ■ Tipo de interés        |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Qué explica el gráfico de 45°?
2. ¿Que variables dan origen a la curva IS?
3. ¿Por qué la curva IS tiene pendiente negativa?
4. ¿Cuál será la causa de un desplazamiento de la curva IS?
5. ¿En cuánto se reducirá el producto ante incrementos en la tasa de interés?
6. ¿Qué es el consumo nacional?
7. ¿Qué es un mapa de proyectos de inversión y cómo influye en la inversión total?
8. ¿Cómo se grafica el equilibrio en una economía de dos sectores?
9. Defina conceptual y gráficamente qué es el equilibrio de pleno empleo.
10. Defina qué significa el desempleo involuntario.
11. Si el gasto público baja, ¿qué efecto tiene en el nivel de empleo y en el nivel de producto?
12. ¿Qué efecto tiene una política expansiva en el nivel del empleo del mercado de trabajo, en la curva IS y en la relación entre demanda y oferta agregadas? Utilice las gráficas correspondientes para explicarlos.

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Expliquen conceptual y gráficamente en qué condiciones una política fiscal expansiva puede dar lugar a una reducción de precios, y en qué condiciones da lugar a un crecimiento de los precios.
2. Investiguen cuál ha sido la evolución del gasto público y del índice nacional de precios al consumidor en los últimos años en el país latinoamericano de su elección. Grafiquen sus tasas de variación en los últimos años, y analicen la información y las gráficas correspondientes.
3. Expliquen qué efecto tendría en las variables macroeconómicas si la tasa de interés se duplicara.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue la serie de consumo y PIB de los últimos 15 trimestres y calcule la propensión marginal a consumir; también calcule el multiplicador keynesiano e interprételo.
2. Investigue la tasa de interés real y la inversión privada real, y elabore una gráfica de dispersión e interprete su relación.
3. Investigue el nivel de desempleo abierto en la economía y grafique una política no inflacionaria de crecimiento.

## ANEXO

### EL EFECTO MULTIPLICADOR

A continuación presentamos algunos ejemplos para dejar más claro el concepto del multiplicador:

El multiplicador existe en una economía con o sin gobierno.

- a) Sin gobierno:  $1 / (1 - c)$   
 b) Con gobierno:  $1 / 1 - c(1 - t)$

Con los siguientes datos al calcular el multiplicador:

$$c = 0.8$$

$$t = 0.2$$

obtenemos:

$$\frac{1}{1 - 0.8(1 - 0.2)} = 2.77$$

Es conveniente anotar que cuando interviene el gobierno por medio de la tasa impositiva, el multiplicador y el crecimiento del producto es menor.

Ahora, si aumentamos la tasa impositiva a 0.3, el multiplicador disminuye y, por tanto, cualquier efecto de crecimiento en la inversión o en el gasto público sobre el producto será menor.

c)

$$\frac{1}{1 - 0.8(1 - 0.3)} = 2.27$$

Podemos concluir que cuando el gobierno aumenta la tasa impositiva, el multiplicador disminuye y, en consecuencia, el impacto del producto es menor.

### EJEMPLO 1.1

Con los siguientes datos:

$$a = 1000$$

$$c = 0.8$$

$$t = 0.2$$

$$I_0 = 4000$$

$$i = 1000$$

$$r = 0.2$$

$$G_I = 500$$

Calculando:

$$Y^* = 1 \frac{(1000 + 4000 - 1000(.2) + 500)}{1 - 0.8(1 - 0.2)}$$

El multiplicador es  $2.777^2$

$$Y^* = 22,722.22$$

<sup>2</sup> Para el cálculo de los datos es necesario utilizar todos los decimales.

**EJEMPLO 1.2**

Suponiendo que el gasto público aumentara en 10%:

$$\text{Incremento del gasto: } G_1 = 500 * 0.10 = 50$$

$$G_2 = 500 + 50 = 550$$

$$Y^* = 2.77 (1000 + 4000 - 200 + 550)$$

$$Y^* = \mathbf{22,861.11}$$

Suponiendo que el gasto público disminuye en 15%:

$$G = 500 * 0.15 = 75$$

$$G = 500 - 75 = 425$$

$$\mathbf{G: 425}$$

$$Y^* = 2.77 (1000 + 4000 - 200 + 425)$$

$$Y^* = \mathbf{22,513.88}$$

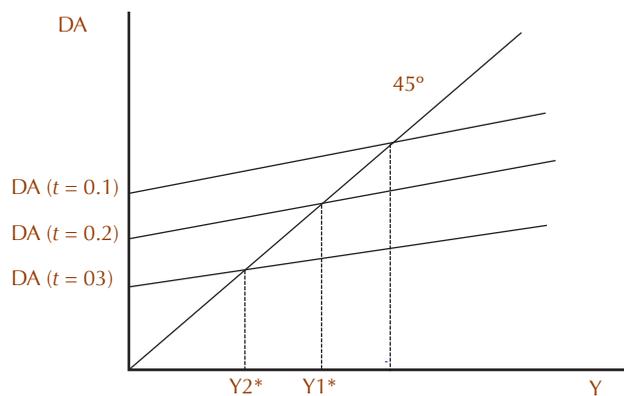
**EJEMPLO 1.3**

Ahora, si modificamos los ingresos del gobierno con los datos del ejemplo 1.1, entonces sólo cambiamos

$$t = 0.3$$

¿Cuál sería el nivel del producto?

FIGURA A.1



Si la tasa de impuestos sube, la demanda baja y viceversa.

$$Y^* = 1 \frac{(1000 + 4000 - 200 + 500)}{1 - 0.8 (1 - 0.3)}$$

**$Y^* = 2.27 (5300)$**

**$Y^* = 12,045$**

¿Qué ocurriría si la tasa de impuestos disminuye?

**Si  $t = 0.1$**

$$Y^* = 1 \frac{(1000 + 4000 - 200 + 500)}{1 - 0.8 (1 - 0.1)}$$

**$Y^* = 3.57 (5300)$**

**$Y^* = 18,928.57$**

El multiplicador cambia según cambie la tasa impositiva. Si esta última disminuye, el multiplicador aumenta. Por consecuencia, el nivel del producto aumenta y viceversa.

- Las tasas impositivas menores generan inversión privada, empleo y producto.
- Con tasas impositivas altas el empleo se contrae.

### EJEMPLO 1.4

En una economía donde se cuenta con la siguiente información, se decide no variar el gasto público, y sí bajar la tasa de interés a 40% y también bajar la tasa impositiva a 0.25.

Los datos son los siguientes:

$a = 70$

$t = 0.3$  Se baja a  $t = 0.25$

$Io = 1000$

$i = 500$

$G = 2,000$

$c = 0.7$

$r = 50\%$  Se baja a  $r = 40\%$

$$Y^* = \frac{1}{1 - 0.7 (1 - 0.3)} (70 + 1000 - 500 (0.5) + 2000)$$

**$Y^* = 1.96 (2820)$**

**$Y^* = 5529.41$**

Si bajan las tasas de interés de 0.5 a 0.4, y la de los impuestos de 0.3 a 0.25, el producto de nuestra economía crece.

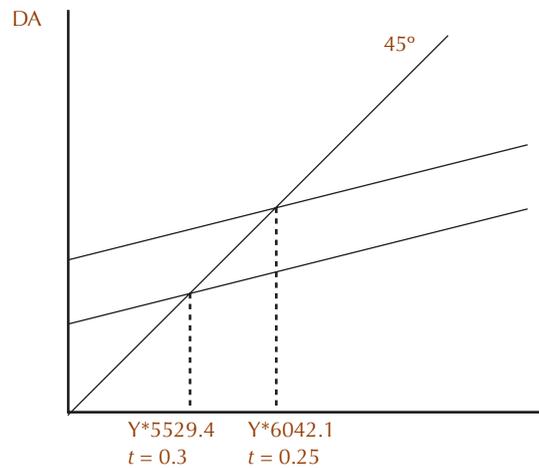
$$Y^* = \frac{1}{1 - 0.7 (1 - 0.25)} (70 + 1000 - 500 (0.4) + 2000)$$

**$Y^* = 2.10 (2870)$**

**$Y^* = 6042.10$**

Si la tasa impositiva baja, el multiplicador aumenta; y si la tasa de interés baja, la inversión aumenta.

FIGURA A.2

**El producto de equilibrio inicial**

$$TC = \frac{6042.1 - 5529.4}{5529.4} * 100 = 9.27\%$$

La tasa de crecimiento aumenta el 9.27% al pasar de una tasa impositiva de 0.3 a 0.25, y de una tasa de interés del 50 al 40%.

# Introducción al sistema financiero

El dinero es uno de los fundamentos en los que está asentada la economía moderna. Ésta no se podría comprender sin la existencia del dinero. De igual forma, la estructura económica y el flujo del ingreso en el proceso de creación y reproducción del valor en una economía es incomprensible sin el sistema financiero.

Éste es el conjunto de instituciones públicas y privadas que gestionan, la circulación del dinero en la economía y que, al formar parte del mismo sistema económico, garantizan que el dinero tenga un valor y en consecuencia un precio: la tasa de interés.

El Banco Central a través de su política monetaria tiene un papel fundamental en la determinación del valor del dinero y de su tasa de interés. Así, la evolución de una economía puede ser comprendida si conocemos el funcionamiento del dinero, de la Banca Central y de la política monetaria.

**Objetivos:** Entender el funcionamiento del mercado de dinero, los agregados de la economía y las funciones del sistema bancario y bursátil.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de definir y explicar:

- Las características y funciones del dinero
- Los componentes del mercado monetario
- Los agregados monetarios en M1, M2, M3 y M4
- Las funciones del sistema financiero y bursátil
- La demanda de dinero
- La oferta monetaria
- Las funciones del Banco Central como regulador

## Introducción

Hasta el momento se ha establecido una condición de equilibrio en el sector real entre dos variables: el ingreso ( $Y$ ) y la tasa de interés ( $r$ ), lo que nos dio como resultado un conjunto de puntos de equilibrio potenciales conocidos como la curva *inversión-ahorro* ( $IS$ ). Una de las aproximaciones más conocidas para explicar la determinación del PIB es considerar, al mismo tiempo que la economía real, la economía monetaria. Así, para encontrar un solo equilibrio del ingreso en la economía necesitamos otro conjunto de relaciones pero, ahora en el mercado monetario.

Ese conjunto de relaciones involucra la oferta y la demanda de dinero y por tanto la determinación de la cantidad de dinero en circulación y el precio del mismo, que adquiere el concepto de tasa de interés; a partir de aquí se puede determinar una curva de liquidez monetaria, conocida como curva LM. Ésta representa lo que ocurre en el mercado monetario. Finalmente, con la representación del mercado de bienes, a través de la  $IS$ , y la representación del mercado de dinero con la LM, estas curvas se reúnen en un mismo sistema y se localiza el nivel del producto de una economía.

Para llegar a ese punto debemos analizar y ofrecer una explicación teórica del mercado de dinero, lo que haremos en el siguiente capítulo. En éste nos centraremos en el estudio del surgimiento del sistema financiero y en particular del Banco Central, definiremos el concepto de dinero, sus formas, funciones y los agregados monetarios. Finalmente, abordaremos la política monetaria en América Latina, la evolución de sus tasas de interés y ofreceremos algunos casos de estudio.

## Antecedentes de la banca: Los orfebres

Podemos ubicar el antecedente más reciente del sistema bancario en los siglos xv y xvi. En aquellas épocas, los ciudadanos y comerciantes usaban el oro como dinero para las grandes transacciones. Como el oro era difícil de cargar y era objeto de robo, las personas empezaron a guardarlo con los orfebres. Éstos, al recibirlo, entregaban un recibo al depositante y le cobraban una pequeña cantidad por cuidar de él. Después de un tiempo, estos recibos, y no el oro que representaban, empezaron a ser canjeables por bienes. De este modo, los recibos se convirtieron en una especie de papel dinero, haciendo que fuera innecesario acudir al orfebre para retirar el oro en cada transacción.

En un principio, los recibos emitidos estaban respaldados por oro en 100%. Por un recibo de 50 onzas de oro, el orfebre tenía en sus arcas 50 onzas de oro. Por tanto, los orfebres funcionaban como meros almacenes donde la gente guardaba el preciado metal con seguridad. Sin embargo, los orfebres descubrieron que la gente no se presentaba con frecuencia a retirar la totalidad de su oro; por lo que siempre acumulaban en caja grandes existencias.

De este modo, como existía “oro extra inactivo”, los orfebres se dieron cuenta de que podían prestar parte de éste a posibles prestatarios sin temor a quedarse sin él. Así, en lugar de tener el oro inactivo, ganaban intereses sobre los préstamos. De esta forma, los orfebres se convirtieron de meros depositarios en instituciones bancarias con poder de crear dinero. Esta transformación se dio tan pronto como los orfebres empezaron a hacer préstamos. *Sin añadir más oro al sistema, los orfebres aumentaron la cantidad de dinero circulante al crear derechos adicionales sobre el oro.* Por tanto, hubo más papel dinero que onzas de oro.

Posteriormente estos orfebres, ante la insistente demanda de crédito de artesanos y nobles, expandieron sus activos y pasivos apartando un porcentaje de reservas metálicas para asegurar su solvencia ante el primer depositante, y utilizando el restante para hacer nuevos créditos. Así por ejemplo, el total de crédito que podrían conceder con estos recursos metálicos sería:

Por un depósito inicial de 100 oz., se guardaron 10 oz., como reserva. Las 90 oz. restantes se ocuparon para otorgar créditos respaldando el 10% de su valor; así tenemos:

$$90 = 0.10 (x) \quad \text{despejando} \quad x = 90 / 0.10 = 900 \text{ oz., de créditos otorgados.}$$

En total: 100 oz., con certificado de depósito + 900 oz., créditos = 1000 oz., de medios de pago.

De este modo, el límite de la expansión del crédito estaría dado por la relación de reservas a depósitos que garantizaría la solvencia de los orfebres y la cantidad de metal que tuvieran en depósito.

Los orfebres que se convirtieron en banqueros empezaron a tener problemas cuando la cantidad de recibos que emitían excedía a la cantidad de reservas de oro que guardaban en sus arcas en un momento dado. En épocas normales, las personas se conformaban con tener recibos en lugar de oro. Sin embargo, cuando se comenzaban a preocupar por la seguridad financiera del orfebre, empezaban a tener dudas respecto a la validez de los recibos como oro.

Si la gente creía o sabía que existían más recibos que onzas<sup>1</sup> de oro en las arcas del banquero, empezaban a demandar su oro. Dado las demandas simultáneas del metal, y el hecho de que las reservas eran un múltiplo de los recibos en circulación, los banqueros se veían imposibilitados para hacer frente a las exigencias del público, lo que les llevaba muchas veces a la quiebra.

Por estos motivos y por numerosos desórdenes monetarios (expansión excesiva del crédito) se llegó al establecimiento de los bancos públicos, que fueron los antecedentes directos de los bancos centrales, que contaban con el aval y vigilancia del gobierno nacional. Estos bancos tenían dos funciones: (1) dar seguridad al depositante de no emitir dinero por encima de cierta cobertura metálica y, (2) dar prioridad al gobierno como usuario del crédito.

Posteriormente, y durante mucho tiempo, los bancos estuvieron sujetos al “requisito de una proporción de reservas”, también llamada “reserva legal”, que consiste en mantener en caja un porcentaje determinado del dinero captado por los bancos.

## El Banco Central y la regulación monetaria

En general, para controlar los medios de pago en circulación, las autoridades monetarias cuentan con varios instrumentos, como son:

1. La emisión primaria de billetes.
2. Los coeficientes de reserva legal.
3. La tasa de interés.
4. Las operaciones del mercado abierto.
5. Las señales de política monetaria como el “corto” y “largo”.

### *Emisión primaria de billetes*

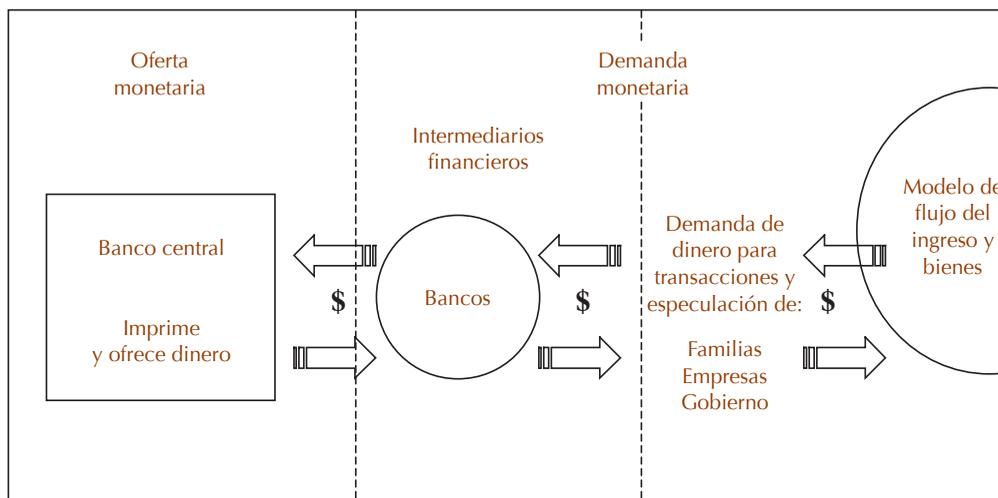
El gobierno de cada país concede a un único banco el monopolio de la emisión de dinero; por regla general el banco así privilegiado se convierte en el **Banco Central**.

<sup>1</sup> La creación excesiva de crédito sin respaldo suficiente en reservas y producción trajo como consecuencia el aumento de precios (inflación), que ocasionaba la pérdida de confianza en el valor de los certificados de depósitos del dinero; y por lo tanto, aumentaba la demanda de oro con la esperanza de que éste conservara su valor, y así su poder adquisitivo.

El dinero emitido por el Banco Central juega el papel (equivalente) de los depósitos en oro de los orfebres, y es la *base* para la expansión del crédito a los bancos comerciales. De este modo, los billetes del Banco Central son la única moneda con *poder liberatorio ilimitado*. Los bancos privados sólo pueden expandir su crédito hasta el punto en que sus reservas de dinero en efectivo alcancen a cubrir los retiros probables de sus clientes. Por lo tanto, la *emisión primaria de billetes*, permite al Banco Central influir directamente sobre la expansión del crédito de los bancos comerciales y sobre el total de medios de pago en circulación.

FIGURA 11.1

### El Banco Central en el flujo de dinero



### Coeficientes de reserva legal

La expansión de los medios de pagos por los bancos comerciales, también puede controlarse por el establecimiento de la *reserva legal*, donde la autoridad monetaria obliga a los bancos comerciales a transferir al Banco Central una parte de los depósitos de sus clientes como reserva obligatoria. Así, esta reserva reduce la capacidad de los bancos para expandir el crédito.

### Tasa de interés

El Banco Central también puede influir en el crédito, fijando la *tasa de interés*<sup>2</sup> a la que presta a los bancos comerciales o recibe depósitos de ellos. Cuanto más alto sea el costo de los fondos del Banco Central, más altas serán las reservas líquidas que mantendrán los bancos comerciales y menor será la expansión del crédito.

<sup>2</sup> Denominada también tasa de descuento o redescuento.

Actualmente, existen otras maneras de restringir la base monetaria y, con eso, la expansión del crédito. Estos instrumentos son las operaciones de mercado abierto y las “señales” de restricción o expansión monetaria mediante lo que se ha denominado el “corto” y el “largo”, que explicaremos más adelante.

## ***Operaciones en mercado abierto***

El gobierno de cada país, a través de su Banco Central, puede participar en el mercado financiero nacional, comprando o vendiendo certificados, pagarés u otros instrumentos financieros al público. Por ejemplo, si el gobierno federal vende certificados gubernamentales, recibe dinero reduciendo su cantidad en circulación. Lo contrario sucede cuando compra esos certificados o documentos, con lo cual inyecta dinero en la economía. En el primer caso se dice que retira dinero y en el segundo que lo inyecta. Así, dependiendo de los objetivos de política monetaria, el gobierno puede controlar la cantidad de dinero en circulación.

## **El dinero y sus propiedades**

### ***Definición del dinero***

De los primeros capítulos de este texto sabemos que el dinero es el representante numerario del valor de una economía. El dinero tiene un valor porque vivimos en una economía donde el centro económico alrededor del cual giran todas las actividades es el valor y la riqueza de la economía. Para medir, cuantificar, acumular, intercambiar o transferir riqueza del presente al futuro se requiere de una unidad de cuenta y medida del valor; dicha unidad ha evolucionado hasta transformarse en el dinero.

El dinero, ya sea en forma de papel o de monedas no tiene un valor intrínseco por el material en que está elaborado, sino porque la sociedad le ha asignado el rol de representar el valor en general de una economía. Y para eso debe poseer determinadas características (que veremos a continuación). Pero lo importante del dinero para ser tal, no son sus propiedades, las cuales han evolucionado a lo largo del tiempo y lo continuarán haciendo; lo fundamental del dinero es ser el representante social e institucional del valor y la riqueza que crea una sociedad. Este reconocimiento es lo que hace que el dinero tenga valor.

Las mercancías que en la historia han tomado el papel de dinero, como el cacao, la sal, los animales, las pieles, etc. lo han hecho porque la sociedad les ha reconocido esta cualidad, pero de igual forma lo han perdido cuando se han encontrado mejores y más útiles medios para cuantificar, acumular y representar el valor. Así es como la sociedad ha llegado a reconocer al papel moneda y a los billetes como dinero. Éste ya no posee ningún valor intrínseco, es meramente una magnitud social.

Nuestras sociedades son fundamentalmente monetarias; todas las mercancías y nuestros trabajos se intercambian en los correspondientes mercados por un pago monetario en forma de dinero. Éste es la representación del valor de nuestro trabajo y de las mercancías que compramos. Por ejemplo, el sueldo de un economista es el valor que la sociedad reconoce y le aporta, y que se le remunera en términos de su ingreso. El precio de un CPU es el valor que la sociedad le reconoce en forma monetaria y que paga por él. Por tanto, nuestras sociedades son monetarias porque las transacciones que se hace en ellas son transacciones de valores que requieren una unidad que permita cuantificarlas.

El **dinero** es el representante del valor y la riqueza que crea una economía con objeto de realizar sus transacciones en el presente y trasladar el valor al futuro. Debe poseer tres propiedades: ser medio de pago, depósito de valor y unidad de cuenta.

### **Propiedades del dinero:**

1. Es un medio de pago.
2. Es un depósito de valor.
3. Es una unidad de cuenta.

Como *medio de pago* o *medio de intercambio*, el dinero es vital para el funcionamiento de una economía de mercado. Es aceptado generalmente en tiendas, comercios, bancos, fábricas, etc., a cambio de bienes y servicios. Así, en un sistema de mercado, cuando la gente compra, cambia dinero por bienes y servicios, y cuando la gente vende, cambia bienes y servicios por dinero. De esta manera, la gente intercambia algo de su propiedad por dinero y no por otros bienes, lo que implicaría un sistema de trueque, el cual históricamente fue superado por un sistema más flexible: el monetario.

Como *depósito de valor*, el dinero sirve también como un activo que se puede usar para trasladar el poder adquisitivo de un periodo a otro; y aunque existen muchas otras formas de depósito de valor (oro, joyas, antigüedades etc.), el dinero en comparación con otros activos, tiene una cómoda característica: es fácil de transportar y es fácil de intercambiar<sup>3</sup>.

Sin embargo, una desventaja del dinero como depósito de valor, es que en periodos inflacionarios, cuando suben los precios de bienes y servicios el valor del dinero baja; por lo que se vuelve más conveniente usar otros activos como depósitos de valor, como pueden ser otras monedas (como lo ha hecho recientemente la economía ecuatoriana que adoptó el dólar como moneda de cambio interna) que garanticen su característica como medio de cambio, reserva de valor y amplia liquidez.

Como *unidad de cuenta*, el dinero también es útil como medida de los precios y como unidad para contar; es decir, dada su flexibilidad en cuanto a su divisibilidad, puede expresar el valor de cualquier mercancía, desde una hoja, hasta un auto, un edificio, etcétera.

### **Formas de dinero**

El dinero puede adoptar cuatro formas diferentes:

1. *Dinero mercancía*. Son los artículos que se usan como dinero y que también tienen valor intrínseco para otro uso. Por ejemplo, en el periodo prehispánico, muchas culturas compraban y vendían usando como medio de cambio el cacao, cotizaban en términos de cacao y tenían su riqueza en términos de cacao acumulado. Claro está que lo podían consumir además de utilizarlo como dinero. La ventaja del dinero mercancía es que su valor como dinero se conoce de inmediato, lo cual ofrece una garantía de valor.
2. *Papel moneda convertible*. Es un título que circula como medio de pago y que puede ser convertible generalmente por oro o plata. Por ejemplo, en la antigüedad, debido a que el oro era

<sup>3</sup> La propiedad de **liquidez** del dinero lo convierte en un medio de intercambio, así como en un depósito de valor: portátil, bien aceptado y, por tanto, fácil de intercambiar.

valioso, algunos orfebres que contaban con cajas fuertes y con la confianza de la comunidad, resguardaban el oro, y a cambio emitían un recibo que le daba derecho al dueño a reclamar su “depósito” a la vista.

3. *Dinero fiduciario*. El término *fiat* significa “hágase” o “por orden de la autoridad”. El dinero fiduciario es una mercancía intrínseca sin valor (o casi sin valor), que desempeña las funciones de dinero. Esta es la expresión institucional, social y económica más desarrollada del valor, el cual se expresa en su forma de dinero. El dinero posee la característica de representar valor, porque la sociedad está dispuesta a reconocer que representa y cuantifica el valor de los productos, bienes y servicios. La gente, y en general la sociedad, acepta el dinero en circulación como pago de un servicio y la venta de un bien porque sabe por uso y costumbre que tiene la confianza de que ese dinero le será aceptado para que, en su momento, cuando necesite pueda comprar también bienes y servicios. Es la autoridad de la confianza social la que hace que el dinero sea el representante del valor. De esta manera, la sustitución de la mercancía dinero por dinero fiduciario, permite o libera a las mercancías (que antes podrían usarse como dinero) para ser usadas en forma productiva.
4. *Dinero pagaré*. Es un préstamo que el prestatario promete reembolsar a la vista con billetes y monedas en circulación. Al transferir de una persona a otra el derecho de reembolso, ese préstamo puede usarse como dinero; un ejemplo obvio sería un pagaré.

## Agregados monetarios

Como hemos visto, el dinero tiene tres características principales: medio de pago, depósito de valor y unidad de cuenta. Y en la actualidad, puede tomar la forma de dinero fiduciario y de dinero pagaré. Pero, ¿cuánto dinero hay en la economía? ¿Es suficiente? y ¿cómo lo podemos contabilizar? Una de las principales formas de medir el dinero es a través de los *agregados monetarios*, que son los indicadores cuantitativos de la oferta monetaria, y donde las dos medidas más comunes son el dinero para transacciones (M1) y el dinero en sentido amplio (M2).

### *M1: dinero para transacciones*

Esta primera clasificación comprende “los activos que pueden utilizarse *directamente, inmediatamente y sin restricciones* para efectuar pagos. Son activos líquidos, cuyos componentes son los billetes y monedas en circulación y los depósitos en cuentas de cheques en bancos comerciales, tanto en moneda nacional como en moneda extranjera”.<sup>4</sup>

**M1= Billetes y monedas + cuentas de cheques en moneda nacional y extranjera**

Ambas clases de dinero comparten las características de ser el medio de intercambio aceptado, que no produce rendimiento, es decir, que no gana interés. Estos depósitos en cuentas de cheques o depósitos a la vista constituyen el principal componente del medio circulante. Por otra parte, el saldo en las cuentas maestras, que son cuentas de cheques que sí generan interés sobre su saldo, constituye *M1 bis*.

**M1bis = Billetes y monedas + cuentas de cheques en moneda nacional y extranjera  
+ cuentas maestras**

<sup>4</sup> BANXICO, Indicadores Monetarios, diferentes años, México.

## M2: dinero amplio

Conocido también como “dinero como activo” o “cuasidinero”, por su menor liquidez; incluye diversos tipos de dinero cuasimonetarios, como las cuentas de ahorro. M2 es igual a M1 más los instrumentos bancarios líquidos con vencimientos de hasta un año, y las aceptaciones bancarias.

$$M2 = M1 + \text{instrumentos bancarios líquidos}$$

## M3

Es igual a M2 más los instrumentos no bancarios líquidos, instrumentos emitidos fuera del sistema bancario, donde se encuentran los certificados, pagarés y bonos emitidos por el departamento del tesoro, o una agencia monetaria del gobierno central, como puede ser la tesorería de la federación, además, también es considerado el papel comercial emitido por las empresas. Por definición:

$$M3 = M2 + \text{instrumentos no bancarios líquidos}$$

## M4

Es igual a M3 más los instrumentos financieros a largo plazo, con vencimientos a más de un año. Aquí, encontramos los instrumentos bancarios, documentos emitidos por los gobiernos centrales o por los gobiernos de los estados o provincias, también se incluyen obligaciones quirografarias, obligaciones hipotecarias, pagarés de empresas, etcétera.

$$M4 = M3 + \text{Instrumentos financieros a largo plazo}$$

Es importante conocer esta clasificación del dinero pues nos permitirá, en su momento, hacer la evaluación adecuada de la política monetaria, o análisis econométricos para cuantificar las relaciones entre las variables monetarias y variables reales.

Una de las propiedades del dinero es que es un medio de cambio. Sin embargo, en muchas transacciones no se emplea dinero, sino crédito. Cuando las tiendas venden algún bien o servicios, éstas suelen recibir una promesa de pago futuro y no dinero en efectivo. El crédito está claramente ligado al dinero:<sup>5</sup> lo que se le debe a la tienda está medido en unidades monetarias. Ocurre cuando queremos algo hoy pero tendremos el dinero mañana, mientras que la tienda quiere vender hoy y está dispuesta a esperar un día o una semana para cobrar el dinero. Se trata así, de un intercambio ventajoso pero diferido en el tiempo.<sup>6</sup>

En este sentido, la tienda debe fiarse de la promesa de pago; sin embargo, podría suceder que la tienda por determinado motivo (falta de confianza, falta de información, incumplimientos de pago, etc.) no confíe en el comprador; entonces no se realizará el intercambio. Por lo tanto, hay incentivos para que surjan instituciones, como los bancos, que permiten otorgar préstamos para las compras, o averiguar quién es sujeto de crédito, así como quién garantizará el pago correspondiente. De esta manera, cuando se concede un crédito o préstamo que más tarde no es cubierto por quien lo pidió, entonces será el banco y no la tienda quien se encargue de obligar a que se cumpla la promesa de pago.

<sup>5</sup> Más adelante podremos observar cómo el dinero se interrelaciona con la creación del crédito dentro del sistema bancario.

<sup>6</sup> Joseph Stiglitz, *Economía, op. cit.*, pp. 952-953.

Con el paso del tiempo, las economías modernas han recurrido de manera creciente al crédito para realizar las transacciones. Actualmente, el volumen de operaciones, el tipo de transacciones y los cambios tecnológicos han permitido que se desarrollen nuevas y distintas formas de créditos, además de otros instrumentos financieros. De esta manera, los bancos y otros intermediarios financieros piden prestado a empresas o individuos que tienen exceso de fondos y prestan a quienes necesitan fondos. Es decir, “los bancos y las instituciones parecidas a los bancos se llaman *intermediarios financieros* porque son ‘mediadoras’ o actúan como vínculo entre las personas que tienen fondos para prestar y las personas que tienen que pedirlos a préstamo”.<sup>7</sup> Los principales tipos de intermediarios financieros son los bancos comerciales, las asociaciones de crédito y ahorro, las compañías de seguros y los fondos de pensión.

## Política monetaria en América Latina

La característica más importante de la política monetaria en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe en los últimos años es su objetivo de lograr una estabilización de la inflación a niveles bajos. Si bien los instrumentos monetarios utilizados por los bancos centrales en cada país pueden cambiar como se observa en la columna de instrumentos en la tabla 11.1, el objetivo fundamental ha sido lograr la estabilización de la inflación a niveles aceptables.

TABLA 11.1

### Política monetaria en América Latina

País	Situación	Instrumento	Meta
Argentina	Evolución hacia un sistema de metas de inflación. Actualmente, metas de crecimiento de base monetaria.	Base monetaria aumentada por cuasi monedas.	Inflación entre 4% y 7% (2004).
Brasil	Esquema de metas de inflación vigente.	Tasa de política monetaria (SELIC).	Inflación 5,5% (desviación de + -2,5%) (2004).
Chile	Esquema de metas de inflación vigente.	Tasa de política monetaria.	Inflación en el centro de la banda 2%-4% (2004).
Colombia	Esquema de metas de inflación vigente.	Tasa de repos de expansión.	Inflación de 5.5% (2003).
Costa Rica	Paridad móvil ha aumentado la dolarización y se ha traducido en una pérdida de competitividad.		Introducir esquema de metas de inflación.
Guatemala	Esquema de metas de inflación vigente.		
México	Esquema de metas de inflación vigente.	Corto.	El país hará esfuerzos por utilizar una tasa de interés objetivo (aumento de la transparencia).
Paraguay	Intención de adoptar una política monetaria basada en el control de agregados.		
Perú	Esquema de metas de inflación vigente.	Tasa de interés.	Inflación 2.5% +/- 1.5%
Uruguay	Evolución hacia un sistema de metas de inflación. Actualmente, metas de crecimiento de base monetaria.	Base monetaria.	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

<sup>7</sup> Michael Parkin, *op. cit.*, p. 733.

Dentro del conjunto de componentes de la política económica, la política monetaria es la que ha mostrado ser el eje en el que han descansado las diferentes estrategias de estabilización. En particular se trata de una política de corte restrictiva cuyo objetivo es no dejar que la demanda agregada crezca a tasas que puedan generar presiones inflacionarias.

En la tabla 11.1 presentamos una síntesis de las políticas monetarias que se han aplicado en América Latina en los años recientes.

## Tasas de interés nominales en América Latina

El objetivo de la política monetaria de crear condiciones de estabilidad con tasas de inflación baja se ha visto apoyado por una política de tasas de interés que muestran, por una parte, una relativa estabilidad y, por otra, una tendencia hacia la baja. A excepción de Brasil, esto se puede constatar en la evolución reciente de las tasas de interés nominales que presentamos en el siguiente conjunto de figuras.

FIGURA 11.2

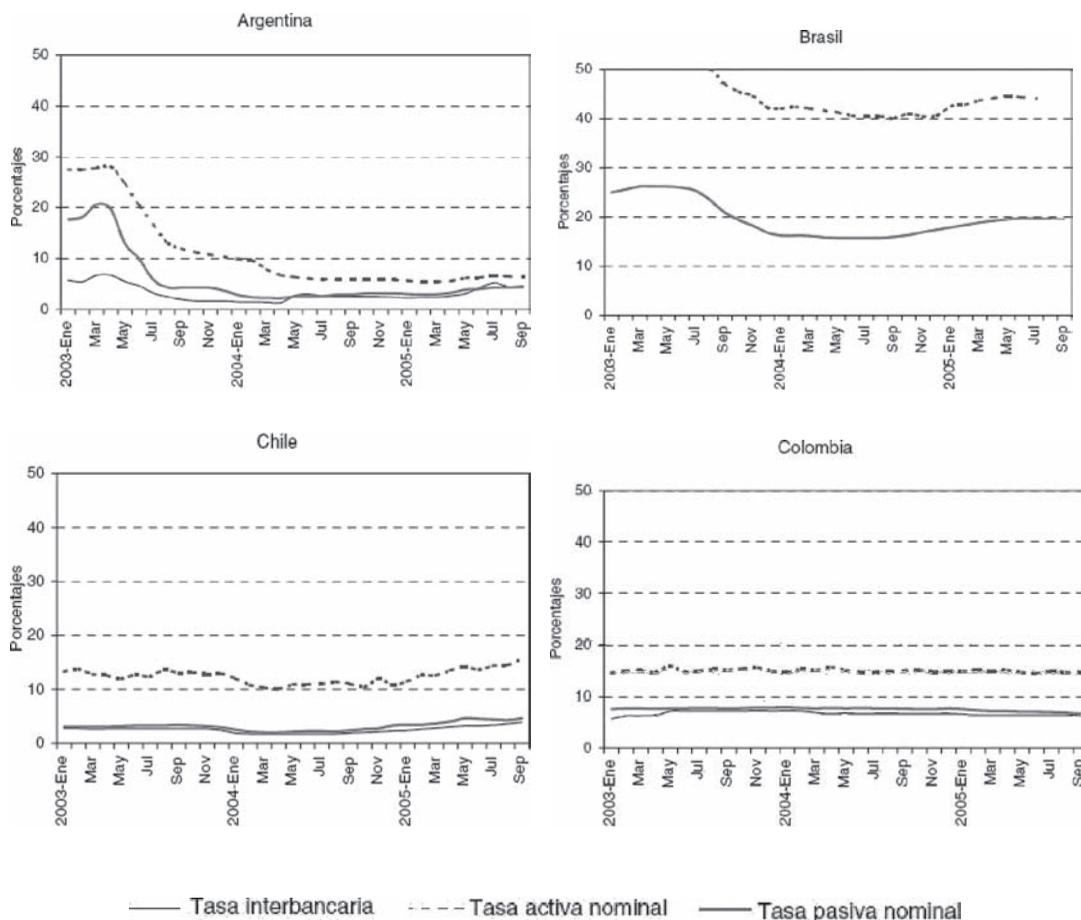
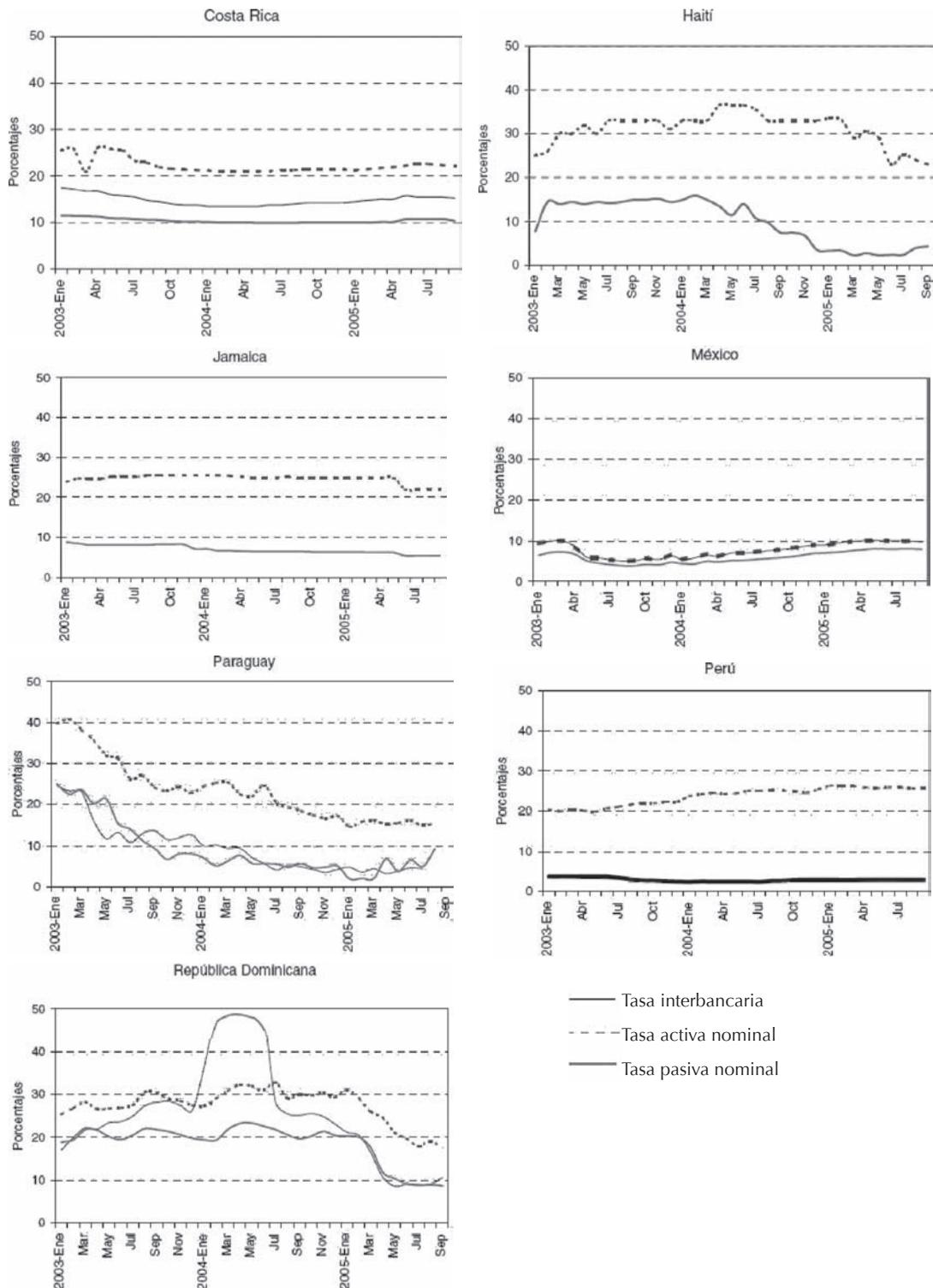


FIGURA 11.2 (continuación)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales. A promedio móvil de tres meses centrado en el mes t.

## MICROFINANCIACIÓN EN AMÉRICA LATINA

Una de las instituciones que ha servido como instrumento para combatir la pobreza es la microfinanciación, que facilita que los hogares pobres tengan acceso a servicios financieros formales, lo cual, puede ayudar a mejorar sus condiciones de vida y promover el desarrollo económico.

La noción básica de la microfinanciación es simple. Consiste en abrir servicios financieros formales a: hogares de bajos ingresos, pequeños empresarios y microempresarios; con ello se proporciona ayuda a estos agentes para lograr las facilidades de ayudarse a sí mismos. Así tienen más posibilidades de superar la pobreza reduciendo las fluctuaciones de sus patrones de consumo y adquiriendo préstamos para inversiones que les permitan mejorar sus negocios, y consecuentemente aumentar los ingresos de la familia, contribuyendo a nuevas plazas de trabajo y fomentando, tanto el crecimiento de las pequeñas empresas como el crecimiento en general. Este sistema es además eficaz en función de los costos y se cree que en breve pueda alcanzar la sostenibilidad financiera. Los promotores de las microfinanzas están convencidos de que la plena organización de estos servicios financieros para los pobres, que cubran los costos y permitan que las instituciones que brindan tales servicios sobrevivan en el mercado sin apoyo financiero de otra naturaleza, hasta lograr una rentabilidad moderada y su permanencia en el mercado.

Los resultados de la primera generación de proyectos de microfinanciación, aparecieron por la década de los años setenta, y consistían en créditos subsidiados a manera de “regalo” a los pobres que no tenían las condiciones necesarias para ingresar al sistema. Estos primeros proyectos fracasaron ruidosamente. Se perdieron enormes sumas debido a la escasa recuperabilidad de los créditos subsidiados. Además lo más penoso fue que estos créditos ni siquiera llegaron a los grandes destinatarios, pues se dio el caso de que muchos prestatarios influyentes evadieron por completo el pago de los préstamos, por lo que, como resultado de las enseñanzas adquiridas por estos fracasos, se generó una estrategia de microfinanciación para lograr una mejor orientación del mercado, estrategia que consistió en implantar una disciplina de pago y un tipo de interés más bajo que el que imperaba normalmente en los mercados de dinero.

El proyecto de microfinanciación ha surtido buenos resultados en Bolivia: el Banco Sol creó departamentos de microcréditos que fueron una excelente experiencia en el decenio de los noventa. Esta experiencia sirvió también para crear bancos de nuevo cuño especializados en microfinanciación, y aunque se crearon como instituciones bancarias privadas, su situación de banca comercial no se desvió de su objetivo original de ayudar a los pobres.

Otra experiencia de América Latina fue el ensayo en Paraguay. El Programa Microglobal consistió en un proyecto muy importante de incorporación de departamentos de microfinanciación en instituciones financieras, iniciado en ese país en 1995, con el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Participaron en dicho programa otros bancos de los cuales sólo uno era del Estado; los demás eran instituciones financieras privadas conocidas en el ambiente bancario como “financieras”, especializadas hasta entonces en créditos. Estas instituciones pudieron otorgar préstamos individuales a microempresarios con capacidad de pago, seguidos de préstamos de más largo plazo o en cantidades de mayor monto si el cliente tiene confiabilidad económica.

Las características más destacadas del sistema financiero en América Latina han consistido fundamentalmente en tratar de suavizar la crisis que provocan los flujos de capital y reducir su vulnerabilidad en países como Bolivia y Chile.

El propósito de las *regulaciones que aplicó Bolivia* durante la década de los noventa consistió en *reducir el volumen total de ingreso neto de capital* y en mejorar la estructura de plazos de la deuda externa.

La medida sugiere que los flujos de capital internacionales tienen relación directa con los diferenciales de las tasas de interés. En consecuencia, el sistema financiero colombiano de

regulación del endeudamiento externo se convirtió en una política macroeconómica de mayores dimensiones que permitió que el país ejerciera un cierto control monetario y cambiario, y una “política de pasivos” que ayudó a mejorar la estructura de vencimiento de su deuda externa.

Por lo que respecta a Chile, el efecto de los flujos internacionales en las tasas de interés locales, desde 1990 y hasta prácticamente 1997 (el flujo neto de capitales externos hacia ese país) fue muy elevado y estuvo por encima del financiamiento externo considerado como sostenible. Este hecho motivó durante el mismo periodo que el gasto privado real, que representa más del 75% de la demanda agregada interna, se duplicara a un crecimiento medio de 10% anual, así como también el ritmo de crecimiento del gasto corriente y también del producto efectivo y potencial.

La expansión del gasto dio lugar a que el Banco Central de Chile aplicara una política monetaria contractiva. Así las tasas de interés reales se mostraron elevadas, y con una tendencia a subir aún más. A fin de evitar que las alzas de las tasas de interés provocaran mayores ingresos de capitales externos al país, el Banco Central puso en vigor, a partir de 1991, un encaje al ingreso de capitales del exterior de carácter selectivo.

El encaje consistió en un depósito obligatorio en el Banco Central en forma proporcional a determinados ingresos de capitales (se estableció una tasa de 30% durante todo el periodo) que debía mantenerse durante un año. Este depósito fue motivo de un encarecimiento del financiamiento externo que desalentó la entrada de capitales. Pero, lo más grave fue que, por su diseño el encaje afectaba a la deuda de corto plazo.

### ***El sistema bancario en América Latina***

Una de las características más notables del sistema bancario en América Latina es que se encuentra altamente concentrado. Si bien en cada país podemos encontrar muchos bancos, es una reducida cantidad (cinco a lo sumo) de bancos la que controla la casi totalidad de las transacciones bancarias de cada país.

Entre los bancos más importantes están los brasileños, los argentinos y los mexicanos como podemos observar en la tabla 11.2.

TABLA 11.2

#### **Selección de algunos de los bancos más importantes de Latinoamérica en 2005**

<b>Lugar</b>	<b>Institución</b>	<b>País</b>
1	Banco Itaú	Brasil
2	Bradesco	Brasil
3	Banco do Brasil	Brasil
4	Banamex	México
5	Banorte	México
6	BBVA Bancomer	México
7	Grupo Santander Banespa	Brasil
8	Grupo Santander México	México
10	Banco de la Nación Argentina	México
12	Banco de la Nación Argentina	Argentina
26	Banco Hipotecario	Argentina
30	BBVA Banco Francés	Argentina
39	Banco de la Provincia de Buenos Aires	Argentina
83	Banco Azteca	México

Los bancos argentinos, brasileños y mexicanos continúan dominando la región. Los bancos brasileños dominan el listado publicado por la revista especializada “The Banker” de junio de 2005. De los 100 bancos más importantes de Latinoamérica, 26 son de origen brasileño, además ocupan el peldaño número uno en agregados financieros. En el listado completo estos bancos representan 50.5% del capital, 50.3% en activos y 55.1% en ganancias antes de impuestos.

Los bancos mexicanos contribuyeron con 20% del total de América Latina en cuanto a valor de activos y ganancias, mientras que países como Chile (13 bancos), Argentina (12) y Venezuela (9) numéricamente más fuertes, tenían partes perceptiblemente más bajas de tales agregados.

### Sistema financiero en México

El esquema general del sistema financiero mexicano tiene su eje central en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). En torno a esta Secretaría se coordinan tres comisiones evaluadoras: la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR); comisiones que, a su vez, tienen designadas la evaluación y promoción de otras instituciones a su cargo (vea figura 11.3).

En ese esquema, el Banco de México<sup>8</sup> es la institución financiera del gobierno mexicano responsable de desarrollar un conjunto de actividades financieras, y principalmente, de proveer a la economía mexicana de la cantidad de dinero necesaria para su buen funcionamiento. En el caso de América Latina estos atributos son extensivos para el Banco Central de cada país.

FIGURA 11.3



Fuente: BMV (1997).

<sup>8</sup> Después de algunos años de desregulación financiera, el Banco de México logra su autonomía en 1994, con lo que se le permite total libertad en el control de la política monetaria.

A continuación explicamos el esquema de cómo está compuesto el sistema financiero de México pues nos sirve como un ejemplo general e indicativo de cómo están organizados los sistemas de los diferentes países. Por supuesto, en cada país tienen sus peculiaridades que el lector debe investigar.

En primer lugar tenemos al Banco Central.

Para el Banco de México, el objetivo del Banco Central consiste en buscar la estabilidad de precios y el combate a la inflación,<sup>9</sup> con el fin de lograr mantener el poder adquisitivo de la moneda nacional.

El Banco Central es la única institución que tiene el poder de crear pasivos sin ningún límite, esto es, puede otorgar créditos sin tener depósitos en contra. Sin embargo, el generar poder de compra adicional, sin un aumento de la producción de bienes y servicios que avale dicho aumento en la demanda, sólo trae consigo incrementos en los precios.

Por lo tanto, es de suma importancia, dado el poder que tiene el Banco Central de controlar adecuadamente la cantidad de dinero en circulación, que las decisiones sobre la cantidad de dinero satisfagan adecuadamente las necesidades de la economía.

Así, un Banco Central, se encarga de que la política monetaria a través de la “base monetaria” crezca a la tasa que se espera aumente el PIB, con la finalidad de no ejercer presiones en la demanda de bienes y servicios, que pueda desembocar en un aumento de los precios.

En cada país, por medio de operaciones de *mercado abierto*, el Banco Central aumenta o restringe la cantidad de dinero en circulación. Cuando el Banco Central compra instrumentos del gobierno, digamos Certificados gubernamentales, aumenta la cantidad de dinero en circulación al pagar por estos instrumentos con billetes y monedas o al aumentar las reservas del sistema financiero. Por otro lado, cuando el Banco Central vende certificados o documentos de gobierno, retira dinero de la circulación al disminuir las reservas del sistema financiero o al recibir el pago en billetes y monedas.

Por medio de las operaciones de mercado abierto, la base monetaria se modifica para responder a los cambios en la demanda de dinero generados por los cambios en las expectativas sobre el comportamiento de los precios, por los cambios en el gasto real, o por las modificaciones en el costo de mantener dinero.

En los últimos quince años, los bancos centrales de América Latina han ampliado su política monetaria casi exclusivamente mediante operaciones de mercado abierto; y no han utilizado la tasa de descuento ni las reservas obligatorias como instrumentos de política, como es el caso del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos de Norteamérica (FED).

Continuando con la figura 11.3, debajo del Banco de México y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) se encuentran las comisiones, cuyo objetivo común es supervisar, regular y apoyar al sistema financiero mexicano para su buen funcionamiento.

**A. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).** Es un órgano desconcentrado de la SHCP que cuenta con facultades ejecutivas y autonomía técnica de acuerdo con lo establecido en la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Dicha comisión tiene por objeto regular y supervisar a las entidades financieras, con el “fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público. También tiene como finalidad supervisar y regular a las personas

<sup>9</sup> Banco de México, *Informe Sobre la Política Monetaria*, 1 enero de 1997-1 de junio de 1997.

físicas y morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al sistema financiero”.

Esta comisión tiene a su cargo:

A.1 Instituciones financieras bancarias, que, a su vez, se subdividen en:

A.1.a *Banca múltiple*. A raíz de la liberalización financiera, los bancos dejaron de ser instituciones especializadas para pasar a ser lo que ahora llamamos banca múltiple. Éstas son sociedades anónimas de capital fijo que prestan diversos servicios financieros, entre los que se destacan la recepción de depósitos, otorgamiento de créditos, emisión de bonos, expedición de tarjetas de crédito, operaciones con divisas y cajas de seguridad, entre otras operaciones autorizadas. En la figura 11.3 se muestran las principales instituciones financieras bancarias del país.

A.1.b *Banca de desarrollo*. Éstas, por lo general, son entidades de la administración pública federal, y su principal función es facilitar el acceso al crédito para el impulso de la actividad productiva nacional. Entre los principales bancos de desarrollo encontramos a Nacional Financiera (NAFIN), Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX), Banco de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS) y el Banco de Crédito Rural (BANRURAL), principalmente.

A.2 Instituciones financieras no bancarias, que a su vez se subdividen en:

A.2.a *Bolsa Mexicana de Valores*. Está constituida por capital privado, se dedica a comprar y vender valores, que pueden ser acciones, bonos, títulos financieros y bonos gubernamentales, entre otros.

A.2.b *Casas de bolsa*. Son instituciones privadas dedicadas a subastar valores emitidos por las empresas o el gobierno, administrar fondos de inversión y realizar operaciones por cuenta de terceros.

A.2.c *Sociedades de inversión*. Son entidades que obtienen recursos por medio de la colocación de acciones propias entre el público, con el objeto de diversificar su cartera de valores, para invertirlos en sus proyectos de alto o bajo riesgo, con el fin de tratar de obtener los mejores rendimientos. Este tipo de sociedades se divide en sociedades de inversión comunes, de inversión en instrumento de deuda y de inversión de capitales.

A.3 *Organizaciones auxiliares de crédito*. Son aquellas instituciones no bancarias que apoyan el desarrollo de la actividad crediticia y que son un complemento necesario para proveer de algunos servicios que las instituciones de crédito no hacen. Entre estas instituciones encontramos los almacenes generales de depósito, uniones de crédito, sociedades de ahorro y préstamos y casas de cambio.

**B. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)**. Tiene por objeto garantizar a los usuarios de los servicios de seguros y fianzas, que las instituciones autorizadas para prestar dicho servicio se apeguen a lo establecido en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, y a la Ley Federal de Instituciones de Fianzas. Para llevar a cabo dicho propósito, esta comisión tiene a su cargo las siguientes funciones: (a) apoyar el desarrollo de su sector, (b) supervisar la solvencia de las instituciones de su sector y, (c) autorizar a los intermediarios de seguros directos y reaseguro. Esta comisión tiene a su cargo:

B.1 *Aseguradoras*. Son instituciones que aceptan la responsabilidad de los riesgos a los que están expuestos los integrantes de una sociedad (desde las familias hasta las grandes empresas). A través de una prima que pagan las familias o las empresas, las aseguradoras aceptan retribuir su patrimonio en caso de imprevistos o pérdidas. Estas instituciones son importantes para la economía porque promueven el ahorro privado interno.

B.2 *Afianzadoras*. Son instituciones que brindan protección patrimonial a las fianzas de los acreedores debido al incumplimiento de las obligaciones de los deudores. Sin embargo, esta protección se hará de acuerdo al tipo de fianzas: judiciales, de crédito, administrativas y de fidelidad.

**C. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR):** Es un órgano desconcentrado de la SHCP, cuyas facultades son las que le confieren la Ley del SAR, IMSS, ISSSTE e INFONAVIT. Dicha comisión tiene por objeto mantener una adecuada regulación, vigilancia y supervisión del Sistema de Ahorro para el Retiro, cuya columna vertebral esta integrada por:

C.1 *Administradoras de Fondos de Ahorro para el Retiro (AFORES)*. Según lo establecido por la Ley del SAR y el IMSS, las afores son entidades financieras con la facultad de administrar las cuentas individuales de ahorro para el retiro. Estas entidades serán las encargadas de administrar única y exclusivamente aquellas cuentas individuales donde se concentren las aportaciones para el retiro de los trabajadores de las empresas y del gobierno.

C.2 *Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos de Ahorro para el Retiro (SIAFORES)*. Como su nombre indica, son sociedades de inversión encargadas de recibir los recursos provenientes de los ahorros para el retiro para canalizarlos a inversiones productivas, ya sea a través de la adquisición de instrumentos o valores financieros. Los beneficios e intereses que reporten estas sociedades deben incrementar el ahorro de los derechohabientes.

Para completar el esquema financiero y de política monetaria debemos explicar brevemente dos instrumentos de política utilizados recientemente con mucha frecuencia.

### Señales de política monetaria: El “corto” y el “largo”

El Banco de México usa las operaciones de mercado abierto como instrumento de política monetaria, sin embargo actualmente, aunque aún se continúa con estas operaciones mediante las operaciones de “*corto*” y “*largo*”, es como BANXICO manda la “*señal*” de menor o mayor restricción monetaria.

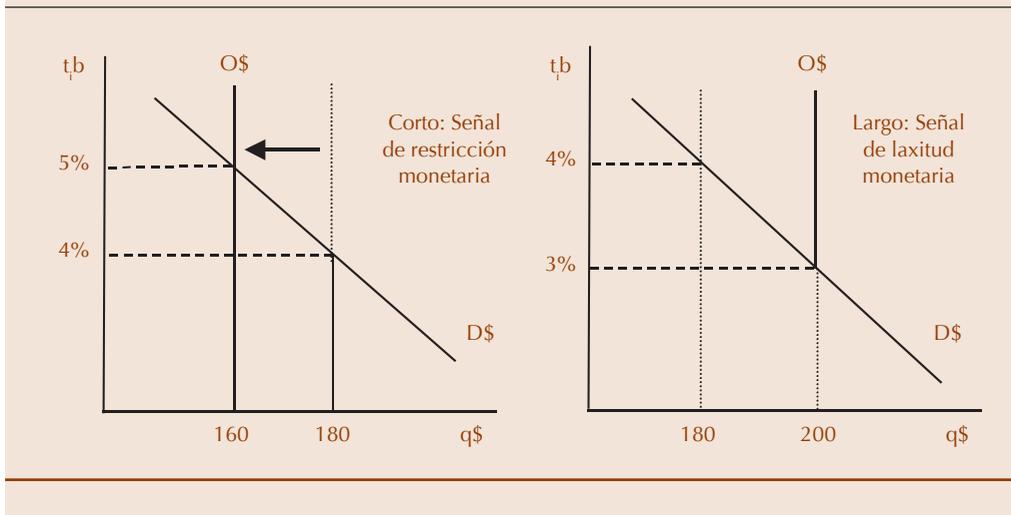
¿Que es el “corto”? Un “corto” implica que el Banco Central efectúa operaciones de mercado abierto con el objetivo de reducir los saldos acumulados negativos en el conjunto de cuentas corrientes que mantiene cotidianamente con los bancos.

El monto no es significativo dada la magnitud de las transacciones diarias que realiza la banca, pero permite enviar la señal de austeridad a los distintos agentes económicos, con lo que se moderan las presiones inflacionarias.

Por ejemplo: El “corto” anuncia \$20 millones menos en circulación (cantidad insignificante con relación a la oferta total). Si los bancos demandan \$180 millones, el Banco Central ofrece sólo \$160 millones. Así, los bancos cierran el día con saldos deficitarios en sus cuentas con Banxico por \$20 millones; y la señal de menor liquidez en el mercado sube la tasa de interés. **La realidad es que la tasa de interés alta ajusta al mercado sin que realmente se haya realizado un ajuste fuerte de oferta monetaria y se contraiga la economía.**

Objetivo de saldos acumulados de las cuentas corrientes de la banca en Banco de México	Posturas de la política monetaria	Terminología
0	Neutral	...
Negativa	Restrictiva	Corto
Positiva	Laxa	Largo

FIGURA 11.4



## Resumen

El dinero es la representación social del valor y la riqueza que una economía crea, que en ella circula y se acumula. Para esto, el dinero debe poseer tres propiedades: ser un medio de cambio, ser una reserva de valor y ser unidad de cuenta.

Los bancos y los intermediarios financieros han evolucionado hasta los modernos sistemas financieros que conocemos en la actualidad. En éstos, el Banco Central tiene un papel preponderante pues es el único emisor autorizado de dinero y controla su cantidad en circulación. La política que es la encargada de controlar la cantidad de dinero en una economía es la política monetaria, la cual está bajo la responsabilidad del Banco Central de cada país.

El objetivo fundamental de la política monetaria en la mayoría de los países es la estabilización y control de la inflación. Alrededor de este objetivo se han venido experimentando y ensayando diferentes instrumentos de política monetaria, pero lo sobresaliente es la estabilización de la inflación a niveles bajos.

En las economías modernas la creciente utilización del crédito para realizar transacciones, los cambios tecnológicos y el volumen de transacciones, han contribuido a formar nuevas instituciones, nuevos instrumentos financieros y medidas de regulación más eficientes en un sistema financiero más complejo. Así, el Banco Central ha tomado un papel más relevante en la regulación y control de la cantidad de dinero que circula en la economía.

## Conceptos fundamentales

■ Banca, antecedentes	Los intermediarios financieros, características
■ Banco central	Mercado de capital y mercado de dinero
■ Base monetaria	■ Multiplicador
■ Componentes de la oferta monetaria (M1, M2, M3 y M4)	■ Oferta monetaria
■ Crédito, creación y regulación	Corto
■ Dinero, funciones y propiedades	Largo
■ Estructura del sistema financiero	Mercado abierto
Entidades reguladoras en el Sistema Financiero	■ Objetivo de saldos acumulados

## PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Qué es el dinero, cuáles son sus funciones y quién lo respalda?
2. ¿Cuál sería el total de medios de pago generados por un depósito original de \$500, de acuerdo con el esquema de los orfebres, con una reserva del 23% del valor?
3. ¿Cuáles son los instrumentos financieros más comunes utilizados en el mercado de dinero y de capital en su economía?
4. ¿Cuáles son las funciones primordiales de un Banco Central, y cuál es su objetivo más importante?
5. ¿Cuál es el instrumento monetario más utilizado por el Banco Central de su economía, y por qué?
6. ¿Cómo se definiría un “corto” y un “largo” en la economía? Dé un ejemplo y explique sus causas.
7. Elabore un diagrama que explique la demanda de dinero y su crecimiento.
8. Si aumenta el PIB, ¿cómo se manifiesta en términos de dinero?
9. ¿Cómo se determina la tasa de interés interbancaria?
10. ¿Cuál es la característica (objetivo) más importante de la política monetaria en los países de América Latina a partir de 1982 y en los últimos años?
11. ¿Las políticas monetarias de estabilización en América Latina han sido eficientes en términos de la evolución de las tasas de interés en la región?

## ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Supongan que el objetivo de la política económica de los países de América Latina, en los últimos años haya sido el objetivo de crecimiento y el bienestar. ¿Existe un conflicto con las características de cómo se ha aplicado la política monetaria en la región?
2. Investiguen las tasas de interés vigentes en el mercado local de crédito, por ejemplo, a la vivienda, de auto, de consumo (tarjetas de crédito). Compárenlas con las tasas de interés a la cual coloca deuda interna el gobierno central. Si existe una diferencia, explíquela.
3. ¿Cuál es la importancia de un Banco Central, en términos de estabilidad y de precios, y en términos de crecimiento económico?

## ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue la serie de datos de la base monetaria de su economía y elabore un diagrama de dispersión con respecto al producto interno bruto. Analícela y discútala.
2. Investigue el surgimiento y objetivos del Banco Central de su economía.
3. Investigue y explique la estructura del sistema financiero de su país. Se puede guiar de la presentación del sistema financiero estudiada en este capítulo. Compare la estructura del sistema financiero de su economía con la del caso aquí analizado.

## ANEXO 1

### FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA BANCARIO<sup>10</sup>

Con el objeto de analizar cómo funciona el sistema bancario, estudiaremos los balances de los bancos.

**El balance del Banco Central.** Este tipo de balance muestra claramente las principales funciones que éste realiza, las cuales son:

1. Emisor del dinero de curso legal.
2. Guardián de las reservas internacionales.
3. Controlador del volumen del crédito.
4. Banquero del gobierno.
5. Banco de bancos y prestamista de última instancia.

Balance simplificado del Banco Central		Por el lado del debe, se registran los activos fijos que el banco requiere para su funcionamiento: las reservas de caja, las reservas en el Banco Central, y los créditos que ha concedido (directamente o a través de compra de valores).  Por el lado del haber, se registran tres diferentes formas de pasivos, además del capital. El primer grupo comprende obligaciones de los bancos que se utilizan como medio de pago en transacciones (las cuentas de cheques); el segundo grupo, las obligaciones del banco con su clientela (cuentas de ahorro, depósitos a plazos, pagarés, etc.), a los cuales por no servir como medio de pago se les llama pasivos no monetarios; y finalmente tenemos los créditos que el Banco Central otorga a los bancos comerciales cuando éstos enfrentan problemas de liquidez*.
Activos:	Pasivos:	
Reservas internacionales (oro, plata y divisas)	Reservas de bancos comerciales (encaje legal*)	
Crédito al gobierno*	Emisión primaria de billetes	
Crédito a los bancos	Capital	
Edificios, mobiliario, etcétera		

(\*). Cuando un banco comercial enfrenta problemas de liquidez puede optar por descontar parte de su cartera en el Banco Central o bien por pedir a éste un crédito directo a un anticipo sobre títulos. El redescuento implica la compra temporal de los valores por el Banco Central, quien a su vencimiento, los venderá nuevamente al banco comercial para que éste los devuelva al cliente.

Los billetes y monedas en circulación, más las reservas de las instituciones financieras en el Banco Central, constituyen el dinero del Banco Central o base monetaria, que se denomina así porque es la base que permite la expansión del crédito por los bancos comerciales.<sup>11</sup> Como ya vimos, cuando aumenta la cantidad de billetes en circulación, los depósitos en los bancos se incrementan, y por lo tanto, se incrementa la oferta de crédito.

Por otra parte, aunque la base depende de la autoridad, la composición de los diversos usos depende del público y de las instituciones. Los factores que explican la creación de la base son las reservas internacionales netas, el financiamiento neto otorgado por el Banco Central y el financiamiento neto a los bancos; que para una mejor estimación de política monetaria y financiera se

<sup>10</sup> Guadalupe Mantey, *Teoría monetaria*, Facultad de Economía UNAM, México, 1994, p. 45.

<sup>11</sup> Guadalupe Mantey, *op. cit.*, 1994, p. 46.

divide en la parte externa (reservas internacionales) y la parte interna (crédito interno del Banco Central).<sup>12</sup> Finalmente, decimos que la oferta monetaria será el producto de la base por el multiplicador, definido este último como la capacidad de la banca de multiplicar varias veces un depósito original.<sup>13</sup>

**Los balances de los bancos comerciales**

Los balances de los bancos comerciales reflejan sus funciones al igual que el Banco Central.

Banco comercial		
Activos:	Pasivos:	
Reservas de caja	Pasivos monetarios (cuentas de cheques)	Por el lado del debe, se registran los activos fijos que el banco requiere para su funcionamiento: las reservas de caja, las reservas en el Banco Central, y los créditos que ha concedido (directamente o a través de compra de valores).
Reservas en el banco central	Pasivos no monetarios (depósitos a plazo, cuentas de ahorro, etcétera).	Por el lado del haber, se registran tres diferentes formas de pasivos, además del capital. El primer grupo comprende obligaciones de los bancos que se utilizan como medio de pago en transacciones (las cuentas de cheques); el segundo grupo, las obligaciones del banco con su clientela (cuentas de ahorro, depósitos a plazos, pagarés, etc.), a los cuales por no servir como medio de pago se les llama pasivos no monetarios; y finalmente tenemos los créditos que el Banco Central otorga a los bancos comerciales cuando éstos enfrentan problemas de liquidez*.
Crédito	Préstamos del Banco Central	
Otros activos (edificios, mobiliario, etc.)	Capital	

(\*) Cuando un banco comercial enfrenta problemas de liquidez puede optar por descontar parte de su cartera en el Banco Central o bien por pedir a éste un crédito directo a un anticipo sobre títulos. El redescuento implica la compra temporal de los valores por el Banco Central, quien a su vencimiento, los venderá nuevamente al banco comercial para que éste los devuelva al cliente.

<sup>12</sup> La base monetaria de acuerdo con sus **usos** = billetes y monedas en poder del público + depósitos bancarios; mientras que, la base monetaria de acuerdo con sus **fuentes** = activos internacionales + financiamiento neto al sector público + financiamiento a intermediarios financieros + posición neta de otros conceptos.

<sup>13</sup> En general, podemos ver que la base dependerá del Banco Central, mientras que el multiplicador dependerá de las decisiones previsibles de las instituciones financieras y el público; decisiones que, a su vez, dependen de la rentabilidad relativa y de las expectativas en cuanto a las diferentes opciones financieras.

## ANEXO 2

### LA CREACIÓN DEL DINERO BANCARIO<sup>14</sup>

Como ya hemos visto, los bancos no sólo movilizan los ahorros de la población, sino que además crean dinero bancario, que circula como si estuviera respaldado en efectivo.

Al otorgar créditos, los bancos suelen abrir cuentas de cheques a los clientes, contra las cuales éstos pueden girar. Este hecho de que el crédito se da en cuenta de cheques y no en efectivo inmediatamente, es lo que permite al banco comercial crear dinero y ampliar sus funciones como intermediario financiero.

Señalar las vías en que el Banco Central puede influir en este proceso y descubrir cómo se logra la expansión del crédito, requiere un ejemplo simplificado de este proceso.

Supongamos que una reserva de caja de 10% es suficiente para garantizar la solvencia del banco; es decir, mantener el 10% de un depósito en caja para cubrir cualquier eventual retiro. Supongamos también, un encaje legal del 20% sobre los pasivos monetarios de los bancos comerciales en el Banco Central y 30% de los pasivos no monetarios. Generalmente a éstos se les impone mayor encaje por sus efectos inflacionarios.

Supongamos así, una captación bancaria de \$200, distribuidos \$100 en cuentas de ahorro y \$100 en cuentas de cheques:

Banco comercial	
Caja: \$200	Pasivos monetarios
	Cuentas de cheques: \$100
	Pasivos no monetarios
	Cuentas de ahorro: \$100

1. Inicialmente, los depósitos aumentan el efectivo en caja del banco.
2. El incremento en los pasivos requerirá constituir la reserva y el encaje legal correspondiente. Ése sería \$30 por los pasivos monetarios y \$20 por los no monetarios; o sea \$50 en total.
3. A su vez, el banco retirará la reserva de caja correspondiente a los \$200, que serían \$20.
4. Sumando la reserva de caja y el encaje legal ( $20+50=70$ ), le quedan al banco \$130 para expandir el crédito.

Como la reserva de caja garantiza el 10% de solvencia y la reserva legal en cuentas de cheques exige 30%, el banco comercial podrá expandir el crédito hasta donde los \$130 alcancen para cubrir ambos requisitos. La expansión potencial del crédito será:

<sup>14</sup> Vea Guadalupe Mantey, *op. cit.*, 1994.

$$X = \frac{130}{0.10 + 0.30} = \frac{130}{0.40} = 325$$

Con los \$130 en efectivo, el banco podrá expandir el crédito hasta \$325.

5. Con los \$325 de crédito, el banco abrirá cuentas a sus deudores.
6. Entonces, de estas cuentas de cheques por \$325, el banco se obligará a depositar 10% en caja como reserva, es decir, \$32.5; además de 30% en el Banco Central como reserva legal, es decir, \$97.50.

Banco comercial			
Caja	52.5	Pasivos monetarios	425.0
Por depósito inicial	20.0	Depósito inicial	100.0
Crédito en Cta. de cheques	35.5	Crédito	325.0
Encaje legal total	147.5	Pasivos no monetarios	100.0
Pasivos no monet. iniciales	20.0	Depósito inicial en Cta. ahorro	100.0
Pasivos monetarios	127.5		
Depósito inicial	30.0		
Créditos	97.5		
Créditos nuevos	325.0		
<b>Total activo</b>	<b>525.0</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>525.0</b>

### Relaciones macroeconómicas del sistema bancario

Para conocer el papel que juega el sistema bancario y la banca central en la economía, no basta sumar sus balances; pues esto conduce a duplicaciones, ya que los bancos se dan créditos entre sí y mantienen depósitos unos con otros. Para saber las relaciones entre el sector bancario y el resto de la economía es necesario eliminar de los balances estas operaciones interbancarias.

Las cuentas a eliminar serán (a) los créditos del Banco Central a los bancos comerciales, (b) los billetes que los bancos guardan en sus cajas y (c) las reservas del encaje legal. Eliminadas estas operaciones, los balances pueden sumarse, con lo que se obtiene el balance consolidado del sistema bancario.

Banco Central	
Activos internacionales	Reservas de los bancos comerciales*
Créditos al gobierno	Billetes y monedas
Créditos a bancos*	a) En caja de bancos*
Otros activos central*	b) En poder del público
	Capital

\* Cuentas que se eliminan

Bancos comerciales	
Caja*	Pasivos monetarios
Reservas en Banco Central	Pasivos no monetarios
Créditos a empresas y particulares	Créditos del banco
Otros activos	Capital

Balance consolidado del sistema bancario	
Activos internacionales	Pasivos monetarios:
Créditos a empresas y particulares	a) Billetes y monedas en poder del público
Créditos al gobierno	b) Cuentas de cheques
Otros activos	Pasivos no monetarios
	Capital

\* Cuentas que se eliminan

Si el banco hubiera dado los préstamos con el mismo dinero en efectivo que recibió del depósito inicial, no habría habido expansión en los medios de pago. Sin embargo, la apertura de cuentas de cheques y la escasa probabilidad de que sus clientes retiren simultáneamente sus depósitos, es lo que permite a los bancos expandir los medios de pago en circulación, para lo que requiere sólo una fracción de dinero en efectivo.

De este modo, para que los bancos como grupo, puedan expandir el crédito, se requiere que la cantidad de dinero en efectivo de la colectividad aumente, lo que sólo sucede si el Banco Central hace circular más billetes.

# Introducción a la teoría del dinero

En este capítulo continuamos el análisis del mercado de dinero. En particular, obtendremos la curva de la liquidez monetaria ( $LM$ ) que, junto la curva inversión-ahorro ( $IS$ ), nos permitirá obtener un único equilibrio del ingreso en la economía. Concluiremos con el análisis de la oferta y la demanda monetaria, su equilibrio, su representación gráfica en la curva  $LM$  y los factores que la desplazan.

**Objetivos:** Conocer la teoría del funcionamiento del mercado monetario y sus diferentes componentes.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de explicar:

- La definición de interés y tipo de interés
- La diferencia entre tasa de interés nominal y real
- La demanda de dinero y sus determinantes
- La definición de oferta monetaria
- Las funciones del Banco Central como regulador de la oferta monetaria
- La oferta y demanda de circulante en el modelo estático
- La determinación del equilibrio monetario en el modelo estático
- Los desplazamientos de la curva  $LM$

## Introducción

En el capítulo anterior, hemos estudiado algunos de los elementos más importantes del sistema financiero, ahora vamos a introducirnos en uno de los grandes campos del análisis macroeconómico: el mercado de dinero. Éste, como todos los mercados, se forma por la relación de las fuerzas de la demanda de dinero y la oferta del mismo. La demanda de dinero o monetaria la realizan individuos, familias, empresas, gobierno y bancos para llevar adelante sus transacciones de compra y venta. En cambio, la oferta de dinero está bajo la responsabilidad de una institución nacional que tiene el atributo de crear y poner en circulación el dinero. Esta institución es el Banco Central.

La cantidad de dinero que circula en la economía está determinada por las necesidades monetarias requeridas para las transacciones o la actividad económica del país, la cual se resume en el valor del PIB. Como es de esperarse, cuando aumenta el PIB la cantidad de dinero necesaria para ese conjunto de transacciones también aumenta. El Banco Central tiene la obligación de aumentar en consecuencia la cantidad de dinero necesaria para facilitar y no frenar el crecimiento económico del país. En síntesis, el PIB ( $Y$ ) es el determinante más importante del crecimiento de la cantidad de dinero en circulación.

El segundo determinante de la cantidad de dinero que los individuos tienen en su poder se explica por el costo de oportunidad que está asociado a la tasa de interés. El dinero líquido o efectivo que no se usa en transacciones tiene el costo de no percibir una tasa de interés (a diferencia de si se depositara en el banco); de igual forma, aquellos que no poseen dinero y que lo necesitan deben acudir al banco y pagar por tener efectivo, donde el pago por su uso es la tasa de interés. Lo anterior nos muestra que existe una relación inversa entre la demanda de dinero y la tasa de interés: si ésta aumenta los usuarios reducen su demanda pues el costo es muy alto, y viceversa. A continuación daremos una explicación más detallada de esta relación, después incorporaremos la relación entre la demanda de dinero con la actividad económica, y finalmente estudiaremos la relación entre demanda y oferta de dinero, lo que nos permitirá explicar la curva de liquidez monetaria conocida como *LM*.

## La demanda de dinero (*MD*)

En este apartado, pasaremos revista a los principales motivos que subyacen a la demanda de dinero y centraremos la atención en la influencia de las variaciones del PIB y el tipo de interés en la demanda de dinero. Suponemos que la demanda de dinero es una *demanda de saldos reales*. En otras palabras, el público tiene dinero por su poder adquisitivo, y por la cantidad de bienes que puede comprar con él.

Lo anterior supone que una persona está libre de la *ilusión monetaria*, lo que significa que si existe una variación del nivel de precios, manteniéndose todo lo demás constante, no altera su conducta real, incluida la demanda real de dinero. En cambio, una persona cuya conducta real varía cuando cambia el nivel de precios y no se modifica ninguna de las variables reales, se dice que padece una ilusión monetaria.

La teoría del dinero explica la demanda de dinero por tres motivos:

- *Motivo transacción.* Se trata de la demanda de dinero que tiene su origen en la utilización de dinero para realizar pagos regulares, como son las compras y ventas llevadas a cabo por los individuos, familias y empresas.

- *Motivo precaución.* Se trata de la demanda de dinero de los agentes económicos con el fin de hacer frente a contingencias imprevistas.
- *Motivo especulación.* Se trata de la demanda de dinero que se debe a la incertidumbre sobre el valor monetario de otros activos que tienen los individuos.

Aquí, al estudiar la demanda de dinero para transacciones y como precaución, estamos analizando principalmente el M1; mientras que, como veremos, la demanda de dinero para la especulación se refiere más a M2 o M3. (Vea capítulo anterior.)

En la *teoría clásica*, la renta es la única determinante sistemática de la demanda de dinero para transacciones. Así la función clásica de la demanda real de dinero es ( $M^d = kPy$ ), que es la demanda de dinero en función únicamente de la renta. La *teoría keynesiana*, expresa que la demanda de dinero es tanto una función de la renta como de la tasa de interés ( $M^d = L(y, r)$ ), de la relación de la tasa de interés y de los valores de los bonos.

## Oferentes y demandantes de dinero

La demanda de dinero la realizan todos aquellos agentes económicos que requieren dinero para realizar sus transacciones comerciales y financieras, tales como los individuos y las familias, las empresas y los comercios, las instituciones y los organismos públicos y privados.

En cambio, la oferta de dinero es un atributo del Banco Central de cada país, al que corresponde la impresión y oferta de dinero. En medio de los demandantes y del único oferente, se encuentran los intermediarios financieros, en particular los bancos locales. Éstos tienen la importante tarea de convertirse en los portadores de la demanda de dinero que se requiere para las transacciones de la economía.

## Demanda de dinero para transacciones

La demanda de dinero para realizar compras de bienes y servicios, se conoce como *demanda de dinero por motivo transacción*. Las personas necesitan dinero para hacer frente a los pagos diarios de alimentos y otros artículos. Se puede observar que, a medida que aumenta el ingreso, crecen los gastos y también crecen los saldos que se guardan para realizar sus compras. En general, la demanda de dinero para transacciones ( $Ddt$ ), se incrementa con el nivel del ingreso,  $Y$ , lo que se puede expresar como se muestra en la figura 12.1.

En el panel del lado izquierdo de la figura 12.1, vemos con claridad la relación positiva entre la demanda de dinero para transacciones y el PIB de un país. En el eje de las ordenadas se mide la demanda de dinero para transacciones ( $Ddt$ ) y en el de las abscisas el PIB ( $Y$ ).

Los agentes económicos (consumidores, empresas y gobierno) aumentan sus compras y transacciones con aumentos de la actividad productiva de un país, lo que en el mismo sentido aumentará la demanda de dinero para hacer frente a esas transacciones, es decir, la relación es positiva:

Por simplicidad asumimos que la relación es lineal. Entonces podemos escribir:

$$Dd/P = k Y$$

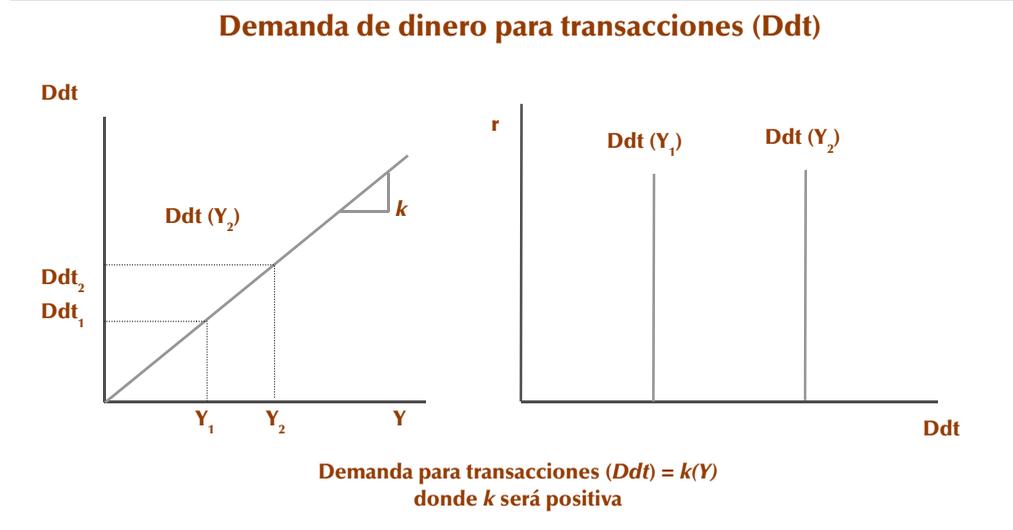
donde,

$k$  = propensión marginal a demandar dinero con respecto al ingreso

$Y$  = ingreso

$P$  = índice de precios

FIGURA 12.1



La gráfica que aparece en el lado derecho de la figura 12.1 nos muestra una relación muy importante (que nos será muy útil posteriormente) entre la demanda de dinero para transacciones y las tasas de interés. Hasta este momento, no hemos presentado una relación entre la tasa de interés y la demanda de dinero para transacciones, por lo que un aumento o disminución de las tasas de interés no modifican la  $Ddt$ , por esa razón es que aparece como una constante (vertical) en dicha gráfica. En este caso, la posición de la  $Ddt$  sólo se modificará cuando cambie el nivel de producción de un país; entonces, se desplazará hacia la derecha si el PIB aumenta, y hacia la izquierda si éste se contrae.

## Tasa de interés

En primer lugar, entendemos por *interés* el pago monetario que se efectúa por el uso del dinero. La *tasa de interés* es la proporción o porcentaje de intereses pagados respecto a la cantidad de dinero recibida (entregada) como préstamos (ahorro) por unidad de tiempo. En otras palabras, es el pago por la posibilidad de utilizar el dinero (el costo del dinero), y se expresa en términos porcentuales por año.

### *Causas de la variación de las tasas de interés*

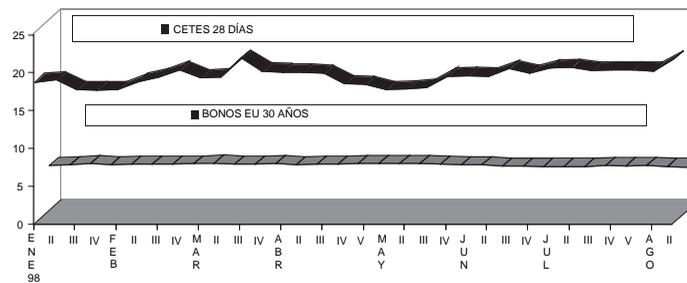
En la vida real, las características del préstamo determinan una enorme variedad de tasas de interés en el sistema financiero. Las tasas de interés pueden variar según las características del activo en que se invierte. Éstas pueden ser:

1. *Duración o vencimiento.* Las tasas de interés se diferencian por la duración o vencimiento del préstamo, es decir el plazo al que deben devolverse los préstamos. Los más cortos duran desde 24 hrs. Los préstamos a más largo plazo, generalmente son con un interés más alto, debido a que la gente sólo estará dispuesta a sacrificar el rápido acceso a sus fondos a cambio de obtener mayor rendimiento a futuro.

2. *Riesgo.* Dado que algunos préstamos son más riesgosos que otros, el inversionista exige una prima mayor cuando invierte en ellos, y se conforma con pocos intereses cuando su inversión es totalmente segura. Un ejemplo de esto lo encontramos en los bonos del tesoro estadounidense: como existe una certeza casi absoluta de que se pagará, el tipo de interés “sin riesgo”, es muy inferior al pagado por los mismos instrumentos en otras economías con mayor riesgo.

FIGURA 12.2

**Tasa de intereses 1988 (Bonos EU 30 años y CETES 28 días)**



En esta gráfica podemos observar cómo los bonos del tesoro estadounidense, a pesar de ser de muy largo plazo, otorgan un rendimiento muy inferior al de los CETES (Certificados de la Tesorería de la Federación) a 28 días, instrumento del gobierno mexicano.

La razón de tal diferencia la encontramos en el riesgo-país que posee México en comparación con Estados Unidos.

Deducimos así, que un incremento de la tasa de rendimiento de los bonos de EU o del riesgo-país (México), provocará que la tasa mexicana de referencia (CETES), tenga que elevarse para evitar la salida de capitales hacia un país más seguro y rentable.

3. *Liquidez.* Se dice que un activo es “líquido” si se puede convertir en efectivo rápidamente, sin perder apenas su valor. Los activos que no son líquidos son aquellos para los que no existe un mercado perfectamente establecido, o para los que es imposible convertir en efectivo el total de su valor. Estos activos suelen tener tipos de interés mucho más altos que los líquidos sin riesgo, debido a que tienen un riesgo más alto, ya que es difícil recuperar inmediatamente la inversión realizada.
4. *Costo de administración.* Algunos préstamos, como los préstamos a estudiantes, hipotecas o los adelantos en las tarjetas de créditos, obligan a asegurarse de que los pagos se efectúen a tiempo. El utilizar gente adicional o procedimientos mayores eleva el costo de los préstamos, haciendo que los tipos de interés en éstos sean entre un 5 y 10% superiores a otros.

**Interés nominal y real**

La *tasa de interés nominal* mide el rendimiento en pesos anuales por cada peso invertido y se expresa en una tasa porcentual. Sin embargo, los incrementos en los precios pueden distorsionar el rendimiento real; por lo tanto, medir los rendimientos en términos monetarios, no permitirá saber

la cuantía de pérdida o ganancia que realmente obtiene un activo. Se necesita así, otra medida que determine el rendimiento de las inversiones y servicios reales. Este concepto se denomina *tipo de interés real*, el cual mide la cantidad de bienes que obtendremos mañana a cambio de los bienes a los que renunciemos hoy, y nos muestra la tasa de rendimiento real que obtiene un activo o un crédito. Se obtiene de restar al tipo de interés nominal la tasa de inflación.

La tasa de interés real (esperada) ( $r^e$ ) es la tasa nominal ( $i$ ) menos la tasa de inflación esperada ( $p^e$ ):

$$r^e = i - p^e$$

Esta misma relación puede volverse a arreglar para mostrar que la tasa de interés nominal es la suma de la tasa de interés real esperada y la tasa de inflación esperada.<sup>1</sup>

$$i = r^e + p^e$$

Esta relación entre la inflación esperada y la tasa de interés real y nominal se denomina *ecuación de Fisher*, así llamada en honor de Irving Fisher, famoso economista de Estados Unidos del primer tercio del siglo xx, que atrajo la atención hacia la relación entre la inflación y el tipo de interés.

La ecuación de Fisher resalta la relación entre el crecimiento monetario, la inflación y los tipos de interés. A largo plazo, el tipo de interés real esperado ( $r^e$ ) vuelve a su nivel de pleno empleo ( $r^*$ ); y la inflación actual ( $p$ ) y esperada ( $p^e$ ) convergen. Utilizando estos dos factores ( $r^e = r^*$ ,  $p^e \cong p$ ), podemos escribir la relación a largo plazo como:

$$i \cong r^* + p$$

Que se lee como “la tasa de interés nominal es idéntica a la tasa de interés real de pleno empleo más la inflación”. Si  $r$  permanece constante, la ecuación anterior implica un resultado fundamental:

- A largo plazo, cuando ya se han producido todos los ajustes, un aumento de la inflación se refleja totalmente en los tipos de interés nominales. Éstos aumentan en la misma proporción que la inflación. La razón de que la conexión entre la inflación y los tipos de interés nominales sea tan fuerte, es que a largo plazo el tipo de interés real no se ve afectado por las perturbaciones exclusivamente monetarias.

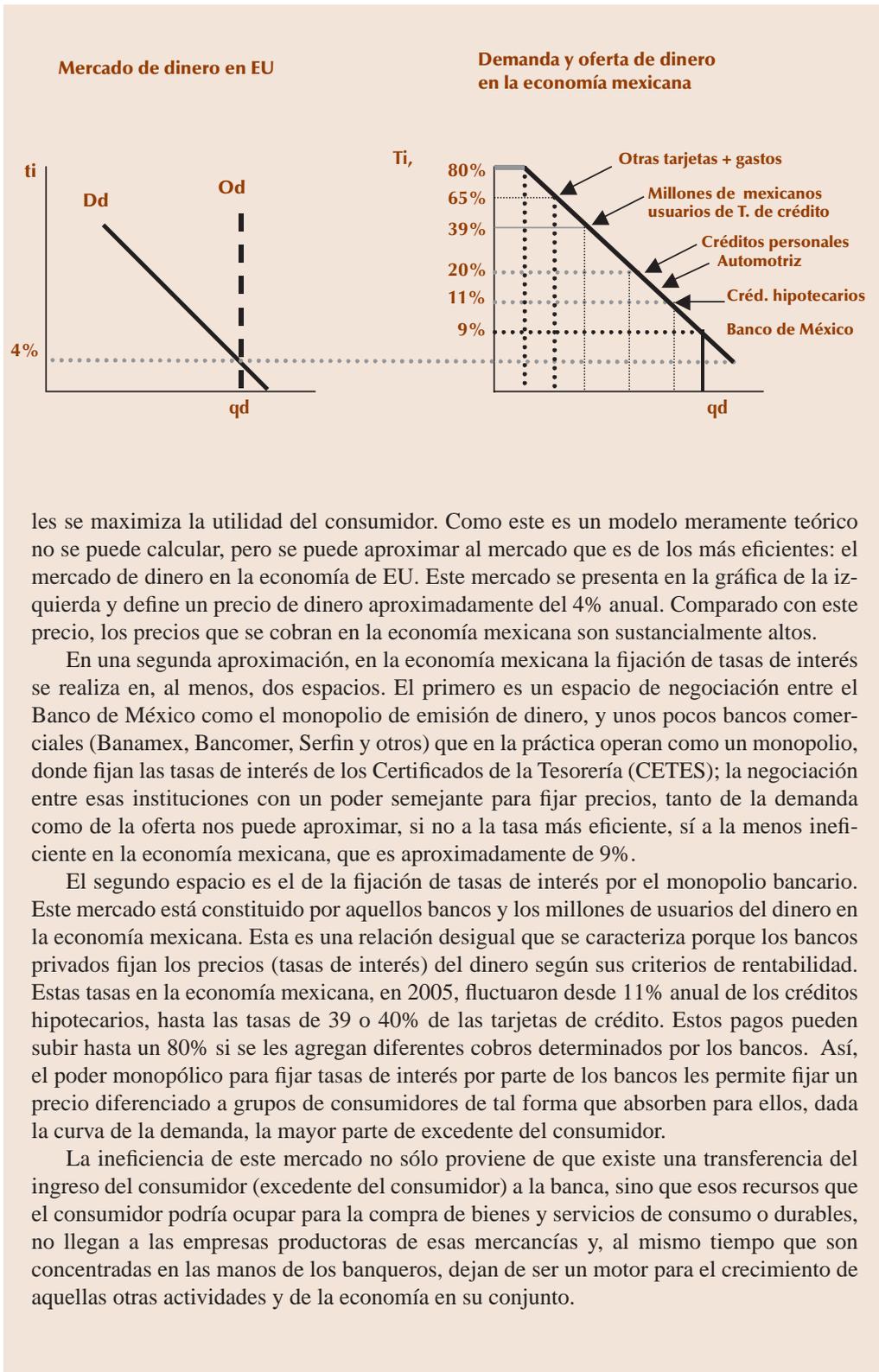
### La ineficiencia de los mercados de dinero en México

El mercado formado por la demanda y oferta de dinero en la economía mexicana es uno de los más ineficientes que existen. La eficiencia (vea capítulos 21, 22, 23 y 24) desde la perspectiva de la economía se define teóricamente como el precio y la cantidad en los cua-

<sup>1</sup> Otra alternativa en la definición de la tasa real de interés es como la siguiente:

$$i_r = \frac{1 + i_n}{1 + \alpha} - 1$$

Donde:  $i_r$  = Tasa de interés real,  $i_n$  = Tasa de interés nominal, y  $\alpha$  = Tasa de inflación esperada.



les se maximiza la utilidad del consumidor. Como este es un modelo meramente teórico no se puede calcular, pero se puede aproximar al mercado que es de los más eficientes: el mercado de dinero en la economía de EU. Este mercado se presenta en la gráfica de la izquierda y define un precio de dinero aproximadamente del 4% anual. Comparado con este precio, los precios que se cobran en la economía mexicana son sustancialmente altos.

En una segunda aproximación, en la economía mexicana la fijación de tasas de interés se realiza en, al menos, dos espacios. El primero es un espacio de negociación entre el Banco de México como el monopolio de emisión de dinero, y unos pocos bancos comerciales (Banamex, Bancomer, Serfin y otros) que en la práctica operan como un monopolio, donde fijan las tasas de interés de los Certificados de la Tesorería (CETES); la negociación entre esas instituciones con un poder semejante para fijar precios, tanto de la demanda como de la oferta nos puede aproximar, si no a la tasa más eficiente, sí a la menos ineficiente en la economía mexicana, que es aproximadamente de 9%.

El segundo espacio es el de la fijación de tasas de interés por el monopolio bancario. Este mercado está constituido por aquellos bancos y los millones de usuarios del dinero en la economía mexicana. Esta es una relación desigual que se caracteriza porque los bancos privados fijan los precios (tasas de interés) del dinero según sus criterios de rentabilidad. Estas tasas en la economía mexicana, en 2005, fluctuaron desde 11% anual de los créditos hipotecarios, hasta las tasas de 39 o 40% de las tarjetas de crédito. Estos pagos pueden subir hasta un 80% si se les agregan diferentes cobros determinados por los bancos. Así, el poder monopólico para fijar tasas de interés por parte de los bancos les permite fijar un precio diferenciado a grupos de consumidores de tal forma que absorben para ellos, dada la curva de la demanda, la mayor parte de excedente del consumidor.

La ineficiencia de este mercado no sólo proviene de que existe una transferencia del ingreso del consumidor (excedente del consumidor) a la banca, sino que esos recursos que el consumidor podría ocupar para la compra de bienes y servicios de consumo o durables, no llegan a las empresas productoras de esas mercancías y, al mismo tiempo que son concentradas en las manos de los banqueros, dejan de ser un motor para el crecimiento de aquellas otras actividades y de la economía en su conjunto.

### Caso de las tasas de interés en la economía mexicana Tasas de tarjeta de crédito (promedio anual)

Año*	Bancomer Clásica	Banamex Clásica Mastercard	Serfin Clásica Mastercard	Santander Clásica Visa	Bitál Clásica Mastercard	Scotia Clásica Mastercard	Banorte Rojo Ocre	Citybank Classic
2005	39.77%	39.76%	38.15%**	38.99%	34.90%	39.12%	25.00%	39.74%
2004	37.40%	37.12%	37.01%	34.45%	34.90%	33.69%	25.00%	39.60%
2003	38.60%	38.87%	38.94%	36.12%	35.90%	35.21%	25.00%	39.60%
2002	38.14%	38.14%	38.18%	31.70%	35.92%	32.88%	25.00%	39.60%
2001	42.58%	42.94%	42.49%	36.24%	42.76%	38.66%	35.74%	45.37%
2000	46.88%	47.10%	45.76%	39.62%	47.07%	38.86%	44.39%	51.76%
1999	53.46%	52.06%	49.25%	46.90%	49.66%	48.03%	51.07%	57.02%
1998	64.01%	60.72%	55.50%	52.00%	47.44%	51.60%	60.00%	59.00%

Fuente: Infosel Financiero.

\*Es un promedio anual.

\*Enero a julio de 2005.

\*\* Datos hasta marzo de 2005.

La más alta

La más baja

### Costo promedio de captación total en moneda nacional (promedio anual)

	Bancomer	Banamex	Santander	Serfin	Bitál	Scotiabank	Banorte	American Express Bank
2004	3.48%	3.16%	5.27%	4.42%	2.43%	4.12%	4.57%	6.42%
2002	4.18%	3.75%	5.91%	4.85%	3.20%	4.97%	5.21%	6.42%
2003	5.11%	4.47%	6.57%	5.48%	3.46%	5.45%	6.34%	8.00%
2005*	4.40%	3.86%	6.63%		3.27%	5.71%	4.45%	8.29%
2001	6.72%	6.21%	9.28%	7.87%	4.85%	7.76%	7.82%	8.74%
2000	10.38%	9.50%	12.67%	12.36%	8.40%	10.72%	12.07%	13.06%
1999	11.95%	11.35%	14.61%	16.79%	11.09%	0.00%	12.39%	18.89%

Fuente: Boletín estadístico de la CNBV primer trimestre de 2005.

La más alta

La más baja

NOTA: Los dos cuadros presentados fueron extraídos de la página electrónica: [www.condusef.gob.mx](http://www.condusef.gob.mx).

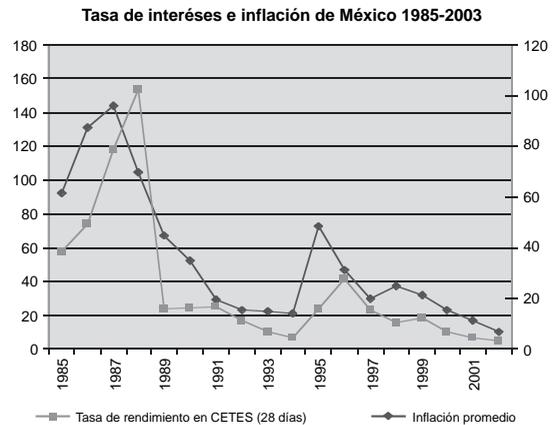
La constancia del tipo de interés real sólo se cumple en el equilibrio a largo plazo. A lo largo del proceso de ajuste, el tipo de interés real sí varía, por lo que los cambios del tipo de interés nominal reflejan cambios, tanto de los tipos reales como de las expectativas de inflación.

La ecuación de Fisher afirma que existe una relación positiva entre los tipos de interés nominales y la inflación. Si los tipos de interés reales son aproximadamente constantes a largo plazo y las expectativas de inflación se ajustan a la inflación corriente, el tipo de interés nominal se ajusta a la tasa de inflación corriente.

FIGURA 12.3

En el siguiente cuadro, observamos que la tasa de interés anual, por lo regular tiende a superar la tasa de inflación. Así, la tasa real de interés es positiva. Sin embargo, cuando por alguna causa se incrementa súbitamente la inflación, las tasas de interés no logran superar estos movimientos y se rezagan al aumento de los precios, quedando así una tasa de interés real negativa.

Año	Tasa de interés i	Inflación p	Tasa de interés real $r = i - p$
1985	61.59	57.63	3.96
1986	87.37	74.19	13.18
1987	96.05	118.21	-22.16
1988	69.53	153.50	-83.96
1989	44.99	23.79	21.21
1990	34.76	24.62	10.14
1991	19.28	25.02	-5.74
1992	15.62	16.73	-1.11
1993	14.93	10.45	4.48
1994	14.10	7.12	6.98
1995	48.44	24.02	24.42
1996	31.39	41.42	-10.02
1997	19.80	23.34	-3.54
1998	24.76	15.37	9.39
1999	21.41	18.00	3.41
2000	15.24	10.08	5.17
2001	11.31	7.10	4.21
2002	6.96	4.76	2.21

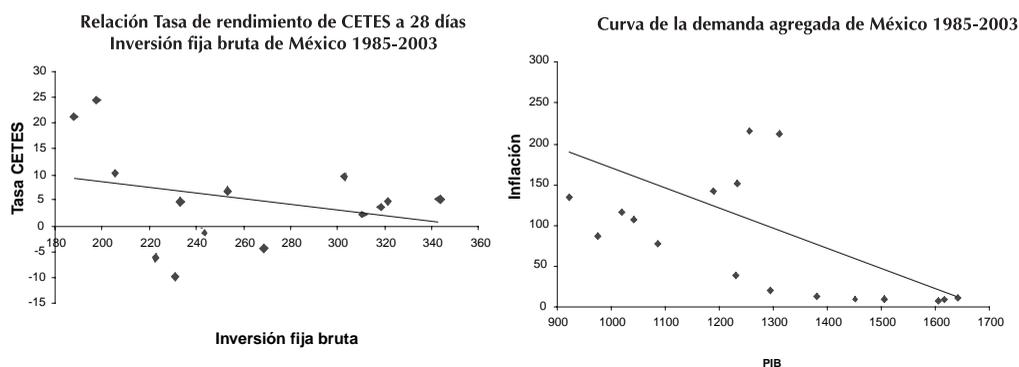


Fuente: Banco de Información Económica (INEGI) y los indicadores económicos del Banco de México.

El tipo de interés real efectivo es, entonces, la diferencia entre el tipo de interés nominal y la tasa de inflación:

$$r = i - p$$

La inflación y las tasas de interés se mueven en el mismo sentido, lo que se puede constatar, tanto cuando se examinan los datos históricos de un país, como cuando se comparan los datos de varios países. El tipo real sí varía, por lo que la ecuación de Fisher es, ante todo, una guía sobre los tipos de interés cuando las perturbaciones inflacionarias son intensas en comparación con los demás factores que determinan los tipos de interés.



## ***Demanda de dinero para especulación***

Los agentes económicos distribuyen su riqueza entre dinero, bonos, CETES, acciones y otros activos financieros. Se podría esperar que un incremento en la tasa de interés, o en la tasa de rendimiento, les tentaría a mantener más de sus activos en bonos y menos en dinero. Por el contrario, una disminución en la tasa de interés induciría a convertir algunos activos de bonos a dinero.

A esta inclinación por mantener más o menos su riqueza en forma de dinero, que depende de la tasa de interés sobre los bonos, la llamaremos *demanda especulativa de dinero*, (*Dde*), y basándonos en el motivo de especulación para guardar el dinero podemos afirmar que existe una relación inversa entre la demanda de dinero y la tasa de interés, y esta relación se representará como se muestra en la figura 12.4.

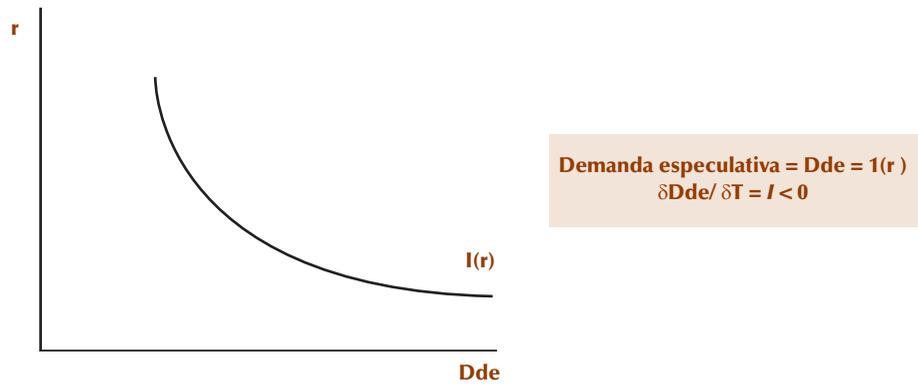
La figura 12.4 representa la preferencia por la liquidez, la cual nos muestra cómo *la demanda especulativa de dinero (Dde) disminuye cuando suben las tasas de interés y viceversa*.

Los *economistas clásicos* reconocían los motivos comerciales y precautorios como motivos racionales para guardar dinero, pero consideraban irracional que se guardaran saldos en exceso de estas necesidades (transacción y precaución), ya que el dinero ocioso puede producir interés.

Keynes introdujo el motivo especulativo como una explicación racional adicional para guardar dinero. Pensó que, según fuera la relación entre los tipos de interés corrientes y futuros, el dinero podría ser un medio de almacenamiento del valor mejor que los bonos. De esta manera, cuando se guardan los bonos de vencimiento distante, existe la posibilidad de perder capital si los tipos de interés suben y el bono se vende antes del vencimiento. Por eso el rendimiento efectivo de una inversión en bonos comprende no solamente el recibo de intereses, sino también la ganancia o pérdida de capital en el momento de vender los bonos.

FIGURA 12.4

**Demanda especulativa de dinero (Dde)**



Si el inversionista espera que al vender el bono va a tener un rendimiento de capital inferior a los pagos de intereses, preferirá guardar dinero en efectivo puesto que la inversión en el bono le da un rendimiento negativo. Si la pérdida esperada de capital es igual a los pagos de intereses, le será indiferente guardar dinero o bonos. Y si los pagos de intereses son superiores a la pérdida esperada de capital, invertirá en los bonos. Así pues, el dinero se guarda como protección contra rendimientos negativos de los bonos. Que se guarde el dinero o que se invierta en bonos dependerá de la relación entre el tipo actual de interés y el tipo esperado de interés para el periodo en que se realizará la conversión. Los individuos difieren en cuanto al periodo durante el cual invierten sus fondos, y también en cuanto a sus expectativas acerca de los tipos futuros de interés. Así pues, la demanda de saldos especulativos de dinero depende del tipo de interés corriente hoy, y de la diversidad de opiniones sobre los tipos de interés futuros.

***Demanda de saldos reales***

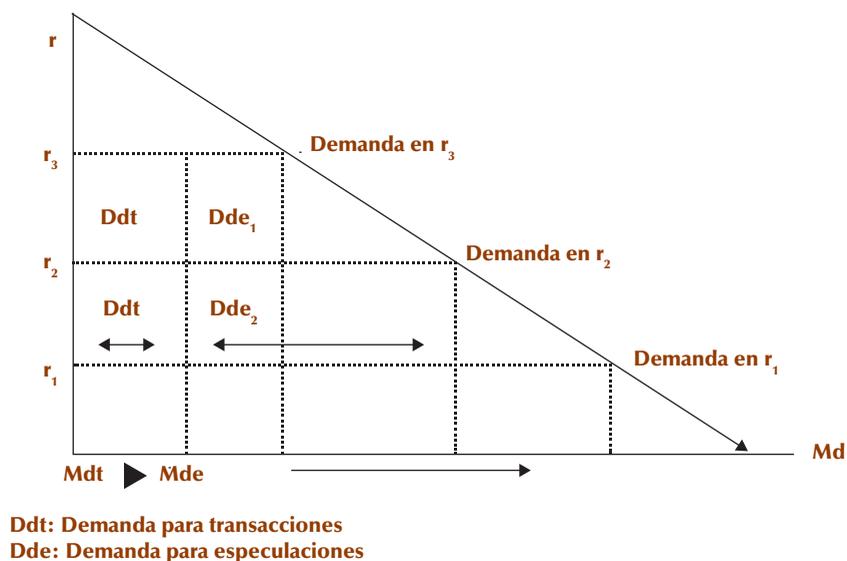
La demanda de saldos monetarios reales está formada por la suma de la demanda de dinero para especulación, más la demanda de dinero para transacciones. Por ejemplo, en la figura siguiente, con una tasa de interés de  $r_3$ , la demanda de saldos reales es la suma de  $Ddt + Dde_1$ . Si se eleva la tasa de interés de los bonos, podemos esperar que la gente reconozca el creciente costo de oportunidad de guardar saldos líquidos ociosos, y por lo tanto, reduzcan la cantidad de dinero para especulación. Pero si la tasa de interés baja a  $r_2$ , los agentes económicos desearán tener más dinero para especulación por lo que la  $Dde_1$ , pasa a  $Dde_2$ .

Por lo tanto, si la tasa de interés se modifica, la demanda de dinero cambiará. Así, las variaciones en la demanda de saldos reales dependen de las variaciones en la tasa de interés. Como nos referimos a la tasa de interés real ( $r$ ), lo que aquí hemos dicho se refiere a la demanda de saldos reales y se define como:

$$Dd = Ddt + Dde = \frac{DdNominal}{precios}$$

FIGURA 12.5

### Demanda de saldos reales



Si suponemos que la demanda de dinero para transacciones se mantiene fija en el corto plazo, un *incremento en las tasas de interés* no sólo reducirá la demanda de dinero, sino que también, incrementará la demanda de activos financieros, bonos, certificados, etcétera.

## Oferta de dinero

El Banco Central es el responsable de la oferta monetaria de un país, más aún, es el responsable de proveer y regular la cantidad de dinero que circula en una economía.

Se considera que la oferta monetaria consiste en el dinero en circulación (papel moneda y monedas) en poder del público no bancario, más los depósitos a la vista (saldos de cuentas de cheques) en los bancos comerciales. Estos activos se caracterizan por ser el medio de cambio generalmente aceptado en la economía y por no ganar interés. A esta definición de dinero se le denomina M1 y se considera como un activo líquido por su facilidad para adquirir cualquier otro activo financiero, bien o servicio.

Este concepto de oferta monetaria es el de uso más amplio, aunque algunos economistas prefieren agregar depósitos a plazo (depósitos de ahorros en bancos comerciales, sociedades de ahorros y préstamos y bancos de ahorros mutuos) a M1 para obtener una definición más amplia del concepto de moneda denominada M2. Sin embargo, los depósitos a plazo no son un medio de cambio que se utilice comúnmente.

## ¿Cómo aumenta o disminuye la oferta monetaria (MS)?

De manera general, los instrumentos más utilizados de política monetaria son<sup>2</sup>:

1. *Los requerimientos de reservas*<sup>3</sup>: Son las reservas monetarias que los bancos deben conservar de acuerdo con la regulación de la banca central; es decir, es la fracción mínima de los depósitos que los bancos deben mantener como reserva de requerimiento. Las reservas bancarias pueden mantenerse en forma de cuentas de reserva en la banca central, o como efectivo en bóveda.
2. *La tasa de descuento o redescuento*: Es la tasa de interés que la banca central cobra a los bancos cuando éstos piden fondos prestados.
3. *Las operaciones de mercado abierto*: Es la compra y venta de bonos gubernamentales que hace la banca central en los mercados de capitales, en particular en la bolsa de valores.
4. *El “corto” y el “largo”*: Este instrumento sirve más que nada como “señal” a los mercados de mayor o menor restricción monetaria, y por medio de esta señal, los ajustes en la tasa de interés son realizados por el mercado de manera automática.<sup>4</sup>

## La oferta monetaria<sup>5</sup> en el modelo estático

Como la cantidad de dinero en circulación es controlada por el Banco Central podemos afirmar que la cantidad de dinero es exógena, es decir, no se determina en el mercado, sino por la política monetaria de un gobierno a través del Banco Central. Sin embargo, esta relación permitía al Estado financiarse directamente del Banco Central, muchas veces para gastos con fines políticos. Para evitar esta discrecionalidad, se ha decidido la autonomía del Banco Central, para que controle la cantidad de dinero que circula en la economía con criterios económicos de eficiencia. La regla que sigue es la dictada por la ecuación monetaria del dinero, que dice que, el valor monetario del producto ( $P \cdot Y$ ), es igual a la cantidad de dinero en circulación ( $D$ ) por su velocidad de circulación ( $V$ ), lo que se expresa como  $D \cdot V = P \cdot Y$ .

Si suponemos que la velocidad del dinero es constante y no se desea alterar los precios, obtenemos una regla muy simple:  $\dot{D} = PIB$ , donde *el (•) expresa una variación porcentual*; la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero debe ser igual a la tasa de crecimiento de la actividad económica. En síntesis, la oferta de dinero ( $Od$ ) es una variable exógena por lo que se representa como una constante en forma de línea vertical, como se puede ver a continuación:

<sup>2</sup>Los primeros tres instrumentos son esencialmente utilizados por la FED, mientras que los tres últimos, en especial el 4, son los instrumentos utilizados por Banxico.

<sup>3</sup>Se conoce en México como **encaje legal** cuando las reservas obligatorias se depositan en el Banco Central. Este régimen existió de 1924 hasta 1988. En marzo de 1995, Banxico adopta un sistema de “encaje legal cero” como parte de un paquete de medidas para estabilizar los precios. Bajo este esquema, cada banco comercial debe mantener un promedio de cero en el balance mensual (28 días) en sus cuentas corrientes con el Banco de México; en cada uno de estos días un banco puede tener un saldo negativo o positivo, pero el promedio de tales saldos durante esos (28 días) debe ser cero. De no ser así, el Banxico cobra una tasa de 2 veces Cetes-28 días sobre saldos negativos y nada sobre saldos positivos.

<sup>4</sup>Vea capítulo 11.

<sup>5</sup>La oferta monetaria  $M$  es el circulante en poder del público ( $Cp$ ) más depósitos a la vista que mantiene el público en el sistema bancario comercial ( $Dp$ ):

$$M = Cp + Dp$$

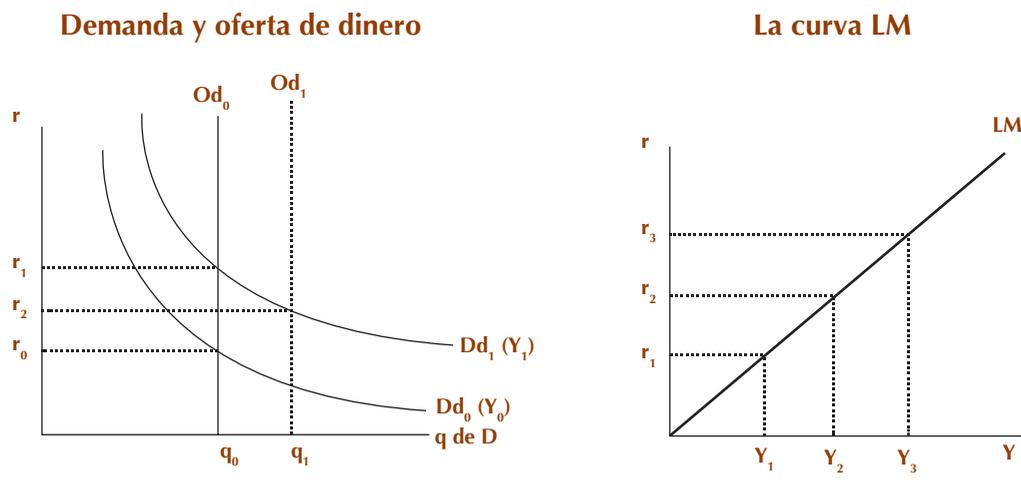
El público tiene  $h$  por ciento de su dinero circulante y  $1 - h$  por ciento en depósitos en cuenta de cheques, lo que hace que el componente  $Cp$  de circulante esté dado por:

$$Cp = hM,$$

y el componente  $Dp$  de depósitos a la vista por:

$$Dp = (1 - h) M$$

FIGURAS 12.6 Y 12.7

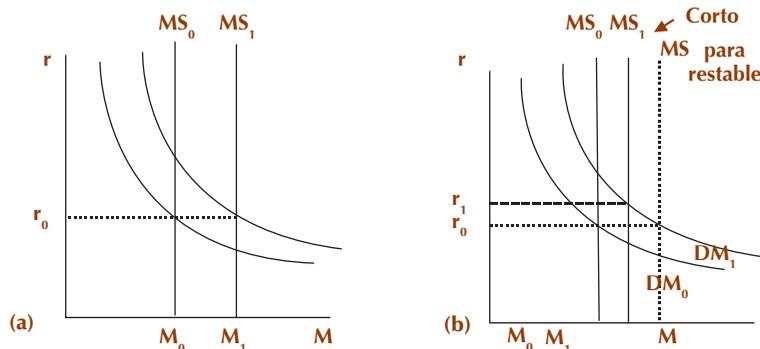


La oferta de dinero  $Od_0$  está determinada por el Banco Central, independientemente del nivel de la tasa de interés. Si por alguna razón el Banco Central decide aumentar la cantidad de dinero, la línea que representa la oferta se traslada hacia la derecha ( $Od_1$ ), de  $q_0$  a  $q_1$ .

En la figura 12.6 hemos reunido tanto la demanda como la oferta de dinero. La curva de demanda de dinero es  $Dd_0(Y_0)$ , que corresponde al nivel de transacciones asociado con un determinado ingreso  $Y_0$ . Si suponemos los precios constantes, la oferta inicial de dinero real es  $Od_0 = Od_0/p$  que corresponde a la tasa de interés  $r_0$ , o a cualquier otra tasa de interés.

Si suponemos que el ingreso se eleva a  $Y_1$ , la demanda de dinero para transacciones se incrementa y la curva de demanda se desplaza hacia arriba y a la derecha, lo cual se representa por la curva  $Dd_1(Y_1)$ ; dado que la oferta monetaria está constante en  $MS_0$ , la tasa de interés se elevará a  $r_1$ .

FIGURA 12.8



En una economía en crecimiento, la oferta y la demanda de dinero se ajustan constantemente según las necesidades monetarias de la economía (a) a fin de evitar presiones inflacionarias y movimientos en la tasa de interés que podrían provocar movimientos en otras variables. En caso de que el Banco Central –por algún motivo– desee retirar liquidez de la economía y elevar la tasa de interés, puede afectar la oferta monetaria y provocar así el ajuste de la tasa de interés al alza mediante operaciones de mercado abierto o “el corto” (b). En el corto, la oferta monetaria queda un poco atrás de la demanda, provocando el incremento de  $r$ .

## Mercado monetario

### Cómo derivar la curva LM

Antes de pasar a analizar cómo se determina la curva de liquidez monetaria en una economía, estudiemos la determinación de la tasa de interés del mercado.

#### La tasa de interés

En general el precio del dinero (como cualquier otro bien económico) se determina por la relación entre la oferta y la demanda. Sin embargo, hay varias consideraciones que debemos hacer.

1. El dinero no es una mercancía en sí mismo, es el representante y la unidad de cuenta de los valores monetarios, por lo que entra y sale de forma repetida a la circulación.
2. El dinero, a diferencia de casi todas las mercancías, mantiene su valor en el tiempo, por lo que sirve para transferir el valor en el tiempo y de un lugar a otro.
3. Por su naturaleza y los agentes que participan en ella, el precio del dinero no se determina en el mercado de competencia perfecta.

Si bien, todos los millones de agentes económicos somos demandantes de dinero, todas estas demandas son “representadas” o canalizadas por un número pequeño de intermediarios: los bancos.

En América Latina el número de grandes bancos intermediarios son pocos, por lo que en cada economía existe una gran estructura oligopólica,<sup>6</sup> cuyos agentes, (los grandes bancos) se sientan a la mesa a negociar con el correspondiente Banco Central, el cual funciona como un gran monopolio. Así Banco Central y los intermediarios financieros determinan el precio o la tasa de interés.

Desde el punto de vista de la competencia y la eficiencia, el mercado de dinero, cuya demanda está compuesta por grandes empresas oligopólicas y cuya oferta por un monopolio natural, es uno de los mercados más imperfectos que existen en una economía.

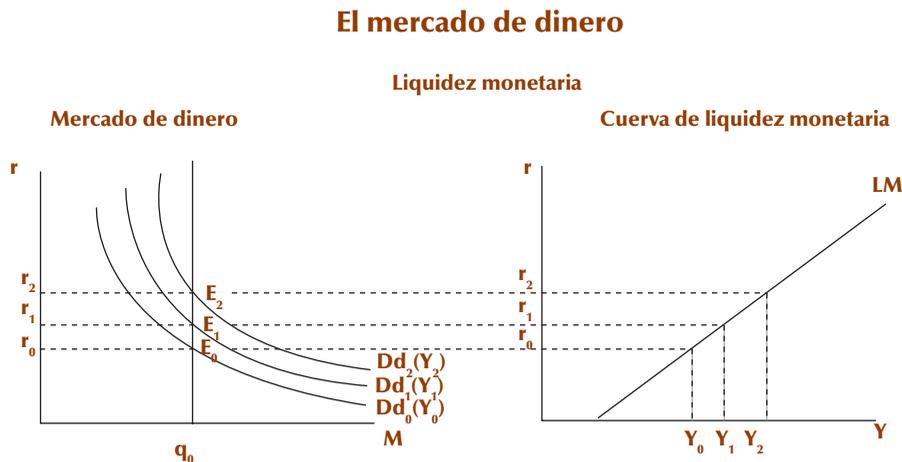
Por lo tanto, la determinación del precio (tasa de interés) está sujeta al poder para fijar y acordar un precio entre los bancos privados y el Banco Central. En este contexto, la forma más prudente de determinar la cantidad de dinero que coloca el Banco Central en circulación, parece ser la regla monetaria que hace corresponder el crecimiento de la cantidad de dinero con el crecimiento del PIB.

El mercado monetario se constituye precisamente en el momento en que se conjunta la demanda con la oferta de dinero. Pero, ¿cuál es la liquidez monetaria que corresponde a determinado nivel del PIB? ¿En cuánto aumenta la liquidez si aumenta el PIB?

Para contestar esta pregunta contamos por el lado de la demanda con las siguientes afirmaciones: la demanda de dinero para transacciones tiene una relación positiva con el PIB; la demanda de dinero para especulación tiene una relación negativa con la tasa de interés; y la oferta es exógena. Por lo tanto, la tasa de interés correspondiente a la cantidad  $qd_0$  es la tasa  $r_0$  en el equilibrio en  $E_0$ , como se ve en la siguiente figura.

<sup>6</sup> Vea los capítulos de monopolio y oligopolio en este libro.

FIGURA 12.9



Los incrementos de la renta de  $Y_0$  a  $Y_1$  a  $Y_2$  hacen que la función de demanda de dinero se desplace de  $MD_0$  a  $MD_1$  y a  $MD_2$ . El equilibrio en el mercado monetario requiere tasas de interés sucesivamente más altas  $r_0$ ,  $r_1$  y  $r_2$ . La curva  $LM$  muestra las combinaciones de renta ( $Y$ ) y tasa de interés ( $r$ ) que equilibran el mercado monetario. Las combinaciones  $(r, Y)$ , son puntos que están sobre  $LM$ , pues como hemos visto, a niveles más altos de renta, se requieren tasas de interés más altas para el equilibrio en el mercado monetario.

De este modo, si aumenta la cantidad de ingreso ( $Y_0$ ), la pendiente de  $Dd$  no cambia, pero se desplace hacia la derecha, donde se determina un nuevo punto de equilibrio monetario,  $E_1$ , en el cual la tasa de interés ha aumentado de  $r_0$  a  $r_1$ . Si vuelve a aumentar el ingreso, se vuelve a desplazar la demanda de dinero a  $D_2$  ( $Y_2$ ) y se determina un nuevo punto de equilibrio en el mercado monetario en  $E_2$  con una tasa superior, ahora de  $r_2$ . Cuando la oferta monetaria es constante ( $M_0$ ), y la demanda de dinero aumenta se determinan nuevos puntos de equilibrio.

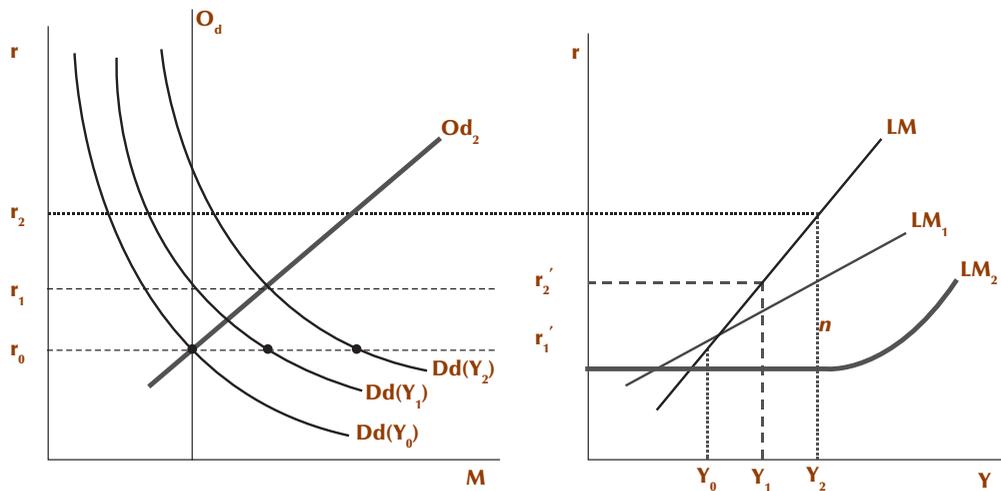
Por lo tanto, al aumentar la demanda de dinero y tener la oferta monetaria rígida, la tasa de interés aumenta. Para representar esta relación entre  $r$  y  $Y$ , se observa que al ordenar la relación  $r_1, y_1; r_2, y_2$  y  $r_3, y_3$  obtenemos una curva que nombramos de liquidez monetaria ( $LM$ ), que posee una pendiente positiva, como se ve a la derecha de la figura anterior.

¿Cómo será la curva  $LM$  si la oferta monetaria sigue o se aproxima a la regla monetaria ( $\dot{Y} = \dot{M}$ ) donde el  $(\dot{\phantom{x}})$  significa una variación porcentual.

La curva de  $Od$  tendrá una pendiente positiva, pues el desplazamiento de la curva de demanda monetaria proviene de suponer incrementos en el nivel del PIB. Entonces, estos incrementos de  $Y$  se acompañan (bajo la regla monetaria) de incrementos en la oferta monetaria, por lo que  $LM$  posee una pendiente positiva.

Suponga que a los incrementos del PIB les acompaña una política monetaria que aumente en algún porcentaje positivo la oferta monetaria, como muestra la curva  $Od_2$ . En estas condiciones, la demanda se compensa con cierto incremento en la oferta, y el resultado es una tasa de interés menor  $r_1$  y  $r_2$ . La curva  $LM$  será más inclinada y, por tanto, los incrementos en el producto serán menos costosos en términos de tasas de interés.

FIGURA 12.10



Finalmente, supongamos que al aumentar el PIB de  $Y_0$  a  $Y_1$ , la demanda de dinero para transacciones aumenta de (a) a (b) y todo ese circulante es aumentado por la oferta monetaria, y lo mismo ocurre de (b) a (c). La curva  $LM$  se transforma en horizontal. Esta relación de correspondencia puede continuar hasta que las autoridades monetarias apliquen cierta restricción monetaria o manden señales de “cierta restricción”; entonces la curva  $LM$  se tornará positiva, como ocurre en el punto  $n$  de la curva  $LM_2$ , en la figura anterior. Este último caso es muy importante pues con una curva  $LM$  horizontal, el nivel del PIB ( $Y_0, Y_1, Y_2$ ) estará determinado por el mercado de bienes ( $IS$ ) y la tasa de interés podrá ser determinada en la mesa de negociaciones entre los bancos y la banca central.

## Política monetaria expansiva

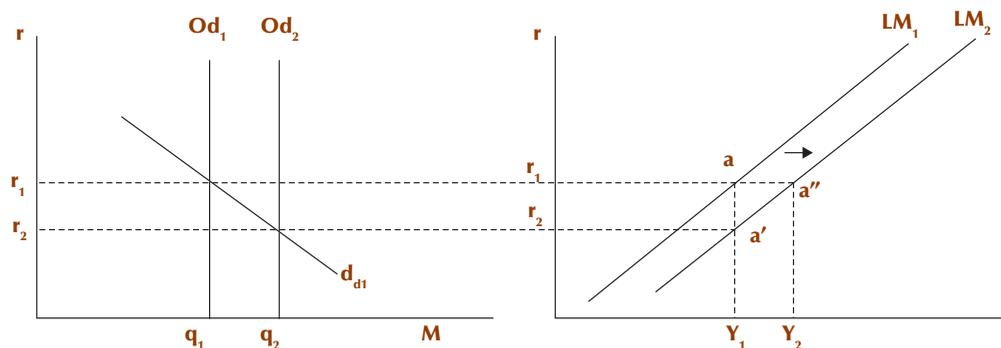
Supongamos que, por alguna razón (por ejemplo un año electoral), el gobierno busca estimular el crecimiento inyectando dinero a la economía y la cantidad de dinero existente en la misma aumenta; esto equivale a un desplazamiento de la curva  $LM$  hacia la derecha, como vemos en la figura 12.11, por lo que tenemos tres posibles resultados.

- A un mismo nivel de producto, la tasa de interés baja de  $r_0$  a  $r_1$ ; pero
- si las tasas de interés no se modifican el nivel del producto podría aumentar a  $Y_2$ .
- Una combinación de las anteriores.

El desplazamiento de la proyección  $LM$  debido a un cambio en la oferta de dinero es igual al producto del multiplicador del dinero  $1/k$  por el cambio en la oferta (incremento de  $M$ ). (Vea la figura 12.11.)

FIGURA 12.11

## Efecto de una política monetaria expansiva



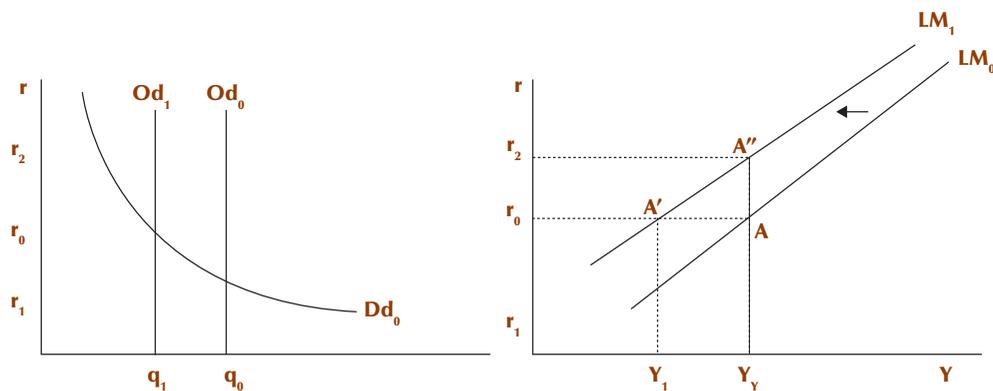
## Política monetaria restrictiva

En el caso de una política de contracción monetaria explicada, por ejemplo, con el fin de reducir el crecimiento económico por temor de que éste pueda detonar la inflación nacional, se representaría como el traslado de la curva  $LM$  hacia la izquierda, como se muestra en la figura 12.12, lo cual también definiría tres posibles resultados:

- Si el producto se mantiene constante, la tasa de interés aumenta ( $A''$ ); dado que hemos dicho que la inversión es sensible a esta variable, entonces se reduce y con ella el nivel de producto nacional.

FIGURA 12.12

## Efecto de una política monetaria restrictiva



- Si la tasa de interés se mantiene constante, el efecto es directo en la reducción del nivel del producto nacional ( $A'$ ).
- Una combinación de las anteriores.

La relación entre el producto y la tasa de interés en términos algebraicos se puede expresar de la siguiente forma:

$$Od = kY - lr$$

Despejando  $Y$ :

$$Y = \frac{Od + lr}{k}$$

es decir,

$$Y = \frac{Od}{k} + \frac{lr}{k}$$

$$Y = \frac{l}{k}Od + \frac{lr}{k}$$

donde  $l/k$  es la pendiente de la curva  $LM$ , la cual sabemos que es positiva.<sup>7</sup>

## Resumen

Los tipos de interés son el precio que se paga por el dinero que se toma prestado y se expresan en una cantidad de unidades monetarias pagadas por el monto total del crédito. En general, se expresa como un porcentaje anual. El público paga estos intereses porque estos fondos permiten comprar bienes y servicios con el fin de satisfacer las necesidades de consumo o hacer inversiones rentables.

Los mercados generan una amplia variedad de tipos de interés. Éstos se diferencian por el plazo del vencimiento, riesgo, liquidez y costo de administración. Los tipos de interés suelen subir durante periodos de alta inflación pues reflejan que el poder adquisitivo del dinero disminuye cuando suben los precios. Para expresar los intereses en términos reales, al interés nominal le restamos la tasa de inflación.

La demanda de dinero difiere de las otras mercancías, no sólo por su cualidades intrínsecas de ser medio de pago y atesoramiento, sino también porque su posesión tiene un costo de oportunidad que es la pérdida de intereses. La demanda de dinero surge de la necesidad de realizar transacciones y del deseo de mantener activos para el futuro; el fin del motivo de la especulación es aprovechar una oportunidad de obtener una ganancia.

<sup>7</sup> Para obtener la pendiente de la curva  $LM$ , expresamos la demanda de dinero en términos reales:  $\frac{Dd}{P} = kY - lr$  y

despejamos el producto ( $Y$ ), por lo que obtenemos:  $\frac{\frac{Md}{P} + lr}{k} = Y = \frac{Md}{kP} + \frac{l}{k}r$

La oferta monetaria regulada por la banca central mediante los instrumentos de política monetaria, depende de los objetivos de política económica y de la magnitud de los efectos en el resto de la economía.

Finalmente, la curva  $LM$  consiste en las diferentes combinaciones de la tasa de interés y del ingreso, dada la oferta y la demanda monetaria. Este es un instrumento gráfico de utilidad para razonar los efectos de la política monetaria en una economía y sirve para determinar el nivel de equilibrio agregado de una economía nacional.

### Conceptos fundamentales

<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Curva <math>LM</math></li> <li>Desplazamientos de la curva <math>LM</math></li> <li>■ Demanda de dinero</li> <li>Demanda de saldos reales</li> <li>Motivo especulación</li> <li>Motivo precaución</li> <li>Motivo transacción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Interés</li> <li>Tasa de interés</li> <li>Tasa de interés nominal</li> <li>Tasa de interés real</li> <li>Oferta monetaria</li> <li>Instrumentos de política monetaria</li> </ul>
---	---

### PREGUNTAS DE REPASO

1. Para la teoría clásica, ¿cuáles son las variables relevantes en el análisis del dinero?
2. ¿Cómo se define la tasa de interés real? Dé un ejemplo.
3. ¿Qué afirma la ecuación de Fisher?
4. ¿De qué manera influye la tasa de interés en la preferencia de dinero líquido?
5. ¿Cómo se representa gráficamente la preferencia por la liquidez?
6. Defina la ecuación monetarista del dinero. ¿Qué relación existe entre el PIB y la cantidad del dinero?
7. ¿Qué es la demanda de dinero, y cuáles son sus componentes?
8. ¿Qué entendemos por oferta monetaria? ¿Quién controla la oferta monetaria?
9. ¿Se pueden identificar los determinantes de la oferta monetaria?
10. ¿Cuándo se desplaza la oferta monetaria? ¿Cuándo cambia sólo la pendiente de la curva  $LM$ ?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Expliquen qué ocurriría con el ingreso,  $Y$ , y la tasa de interés,  $r$ , si se sabe que el PIB crece a un 5%, pero la oferta monetaria sólo se expande en un 2%.
2. Si una economía está en desempleo y la oferta monetaria cubre cualquier incremento en la demanda de transacciones, ¿cómo se podría aumentar el nivel del producto?
3. ¿Qué variables del modelo de la teoría del dinero (visto en este capítulo), afectan al mercado de bienes y de qué manera?

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. En Ecuador la moneda de circulación nacional es el dólar. En estas condiciones investigue cuál es el papel del Banco Central y en qué consiste la política monetaria de esta economía. Discuta con sus compañeros esta situación.
2. Investigue la inflación de Argentina en 1990 y en Brasil en 1994. Explique cómo lograron bajar su inflación en los años siguientes.

3. Investigue la tasa de variación del índice de precios al consumidor en varios países de América Latina y el promedio inflacionario en toda la región. ¿Cuál es la característica más importante y cuál es la explicación de esa dinámica?



# La demanda agregada

Analizaremos cómo se deriva la curva de la demanda agregada de un sistema económico. Una economía se puede descomponer, para su estudio, desde la perspectiva de la demanda en dos mercados: El de bienes, el cual es formalizado en la curva ahorro-inversión ( $IS$ ), y el monetario, que a su vez se formaliza en la curva de liquidez monetaria ( $LM$ ). Esta forma de analizar y representar los mercados desde el lado de la demanda dará lugar al sistema  $IS-LM$  del análisis económico.

Dentro de este marco se estudian los efectos de la política económica en sus dos grandes campos: la política fiscal y la política monetaria, así como la determinación de la anteriormente citada curva de la demanda agregada de una economía.

**Objetivos:** Conocer la determinación de la curva de la demanda agregada, a partir del modelo de  $45^\circ$  y del modelo  $IS-LM$ .

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de:

- Analizar las interrelaciones que surgen entre el mercado de dinero y el de bienes, y su impacto en el PIB nacional
- Describir gráficamente los diversos equilibrios tanto en el mercado monetario como en el de productos
- Analizar gráficamente los desplazamientos de las curvas  $IS$  y  $LM$
- Describir los efectos de la política económica en el equilibrio  $IS-LM$
- Derivar la curva de la demanda agregada de una economía
- Analizar los efectos de la política fiscal en el PIB, la tasa de interés y los precios
- Analizar los efectos de la política monetaria en el PIB, la tasa de interés y los precios

## Introducción

En los dos capítulos anteriores estudiamos el equilibrio en el mercado de bienes, expresado en la curva  $IS$ , y el equilibrio en el mercado de dinero, cuya gráfica es la curva  $LM$ . Ahora vamos a encontrar el equilibrio simultáneo entre el mercado de dinero y el de mercancías. Esto corresponde, gráficamente, al equilibrio entre la curva  $IS$  y  $LM$ . Iniciaremos recordando las definiciones básicas del sistema.

La curva ahorro-inversión ( $IS$ ) muestra todas las combinaciones de la renta ( $Y$ ) y la tasa de interés ( $r$ ) que mantienen en equilibrio el mercado de bienes. La curva  $IS$  tiene una pendiente negativa (dada la relación inversión-tasa de interés, donde una subida de la tasa de interés determinaría una disminución de la inversión y el producto ( $PIB$ ) a través del multiplicador). También sabemos que la curva  $IS$  puede desplazarse hacia la derecha o izquierda dependiendo de las variaciones en el gasto público.

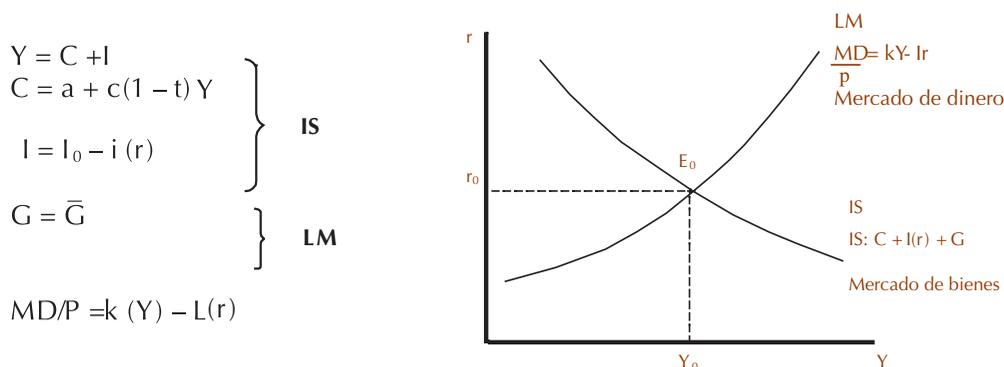
La curva de liquidez monetaria ( $LM$ ) muestra todas las combinaciones posibles entre la tasa de interés ( $r$ ) y el producto interno ( $Y$ ) que satisfacen la relación de la demanda de dinero, correspondiente a un determinado nivel de oferta monetaria, a un valor predeterminado del nivel de precios. La curva  $LM$  tiene pendiente positiva, por lo que los incrementos en la oferta monetaria desplazarán la curva hacia la derecha, y viceversa.

Al reunir en un mismo sistema la  $IS$  y la  $LM$  podemos encontrar los valores del tipo de interés y del producto que nos determinen el nivel de equilibrio de los mercados de dinero y de bienes, el cual gráficamente se encontrará en el punto de cruce de las curvas generadas por dichos mercados.

Con tales valores, además, se satisfacen las relaciones propuestas en el modelo; en la curva  $IS$  es la demanda de consumo, la demanda de inversión, y la identidad de la renta; mientras en la  $LM$ , la demanda de dinero se iguala con la oferta. Dichos equilibrios se representan matemática y gráficamente de la manera siguiente:

FIGURA 13.1

### EQUILIBRIO IS-LM



Donde el punto de equilibrio ( $E_0$ ) de ambos mercados determina simultáneamente la cantidad de bienes  $Y_0$  y sus tasas de interés ( $r_0$ ).

El punto de equilibrio  $E_0$  representa el nivel de consumo de las familias, la inversión de las empresas, el gasto del gobierno y la cantidad de dinero circulante para transacciones y para especulación. Todos estos valores suponen un nivel dado de precios y el equilibrio simultáneo representa el valor de equilibrio de todas esas funciones suponiendo que los precios no cambian. Pero ¿qué ocurriría si los precios se modificaran? La respuesta a esta pregunta da origen a la relación precio-producto que se expresa en la curva de demanda agregada de la economía, la cual veremos más adelante; antes es conveniente estudiar los efectos de la política fiscal y monetaria en el equilibrio *IS-LM*.

## Política económica en el modelo *IS-LM*

En América Latina hemos vivido al menos dos periodos donde el gobierno ha jugado un papel activo. En general, para América Latina el periodo comprendido desde principios de los años setenta hasta principios de los ochenta se caracterizó por el agotamiento del modelo *ISI* y por un gobierno que gastó para mantener el crecimiento, teniendo que endeudarse con la banca internacional. Este periodo se acompañó de procesos inflacionarios y devaluación (1976).

Con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones en la economía latinoamericana a finales de los años sesenta, la inversión privada se contrajo, lo que provocó presiones de desempleo y bajos niveles de crecimiento. Los diferentes gobiernos de la región se convirtieron en los principales promotores de la actividad económica, tratando de ocupar los espacios abandonados por la inversión privada; de esta manera se pudieron mantener tasas positivas de crecimiento del pib y del empleo, cuyo instrumento fue el gasto público financiado por una creciente deuda interna y externa. Esta política de gasto público es un buen ejemplo de una política fiscal activa.

Veamos en términos del modelo *IS-LM* cómo podemos representar la intervención del gobierno, a través de una política fiscal, en primer lugar, y por medio de una política monetaria, en segundo lugar.

## Política fiscal

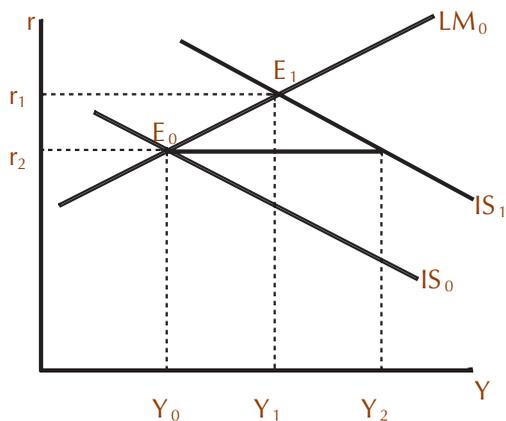
Esta política puede ser activa o contractiva. Es activa, o expansiva, si se aplica una política de gasto público; es contractiva si se aplica una política de reducción del gasto público.

Cuando la política es expansiva, el gobierno realiza, permanentemente, un conjunto de gastos que a través del multiplicador repercute, en mayor o menor medida, sobre el crecimiento del pib.

En la figura 13.2 se muestra el efecto de una política fiscal activa, es decir, de expansión en el gasto público. Al aumentar éste, la curva *IS* se desplaza hacia la derecha dando lugar a que el pib ( $Y$ ) crezca. Si como se demuestra en la figura 13.3, la cantidad de dinero se mantiene constante, y dado que los agentes económicos requieren más dinero debido a que aumentó la actividad económica para sus transacciones, el precio del dinero aumenta, elevando de esta manera la tasa de interés.

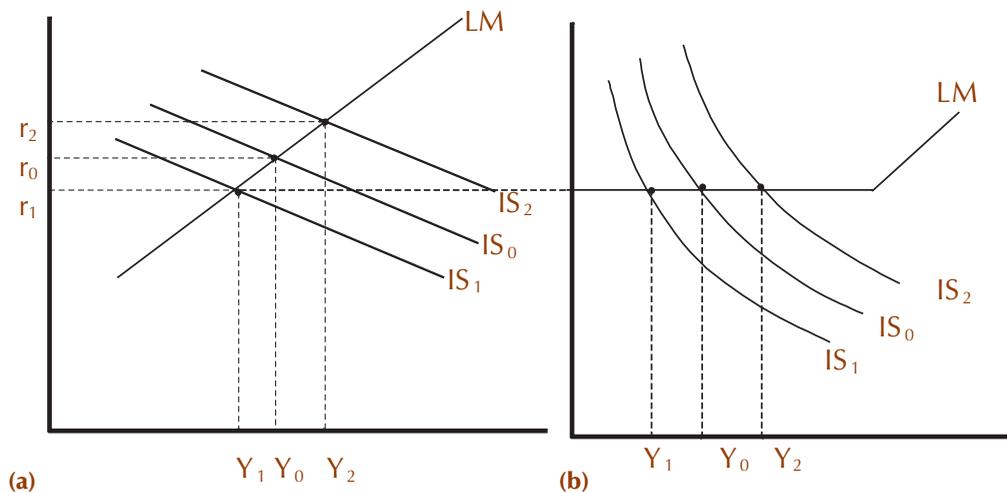
En la figura 13.3(b), presentamos el caso en el cual la política fiscal expansiva, que se expresa en un desplazamiento de la curva *IS* hacia la derecha, se combina con una política monetaria flexible, que ajusta los incrementos de la oferta monetaria a los incrementos de la demanda de dinero que resultan del crecimiento de la actividad económica. En este caso no hay un efecto sobre la tasa de interés ya que se mantiene en el mismo nivel  $r_0$  y el producto crece hasta  $Y_2$ , que es mayor que  $Y_0$  y que  $Y_1$ .

FIGURA 13.2

**EFFECTOS DE AUMENTOS EN EL GASTO PÚBLICO**

Una situación contraria se presenta cuando el gobierno aplica una política fiscal contractiva. Por ejemplo, después de la crisis de la deuda latinoamericana que inició en 1982, los gobiernos de la región se vieron obligados a estabilizar la economía reduciendo drásticamente su gasto corriente, lo que desembocó en años de alto desempleo y en tasas negativas de crecimiento del PIB. En la figura 13.2 se puede observar cómo la reducción del gasto público desplaza la curva *IS* hacia la izquierda, dando lugar a una reducción del PIB (*Y*) a  $Y_1$  y de la tasa de interés (*r*) a  $r_1$ . Por tanto, las variaciones en el gasto público producen desplazamientos de la curva *IS*. Observando la figura 13.3, encontraremos un ejemplo. El aumento en el gasto público desplaza la

FIGURA 13.3

**POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA CON UNA POLÍTICA MONETARIA FLEXIBLE**

curva  $IS$  hacia la derecha en la cantidad equivalente al incremento del gasto de gobierno. Sin embargo, el cambio en el nivel de equilibrio del ingreso es menor que el incremento de dicho gasto. Esto sucede así porque a medida que aumenta el nivel del ingreso, aumenta la cantidad de dinero que se demanda para transacciones, dejando saldos monetarios más pequeños, lo que hace subir el tipo de interés que reduce el volumen de la inversión, y, por consiguiente, contrarresta en parte el efecto de crecimiento que resulta del incremento del gasto público; si el gasto público se reduce, baja el producto y la tasa de interés.

Como podemos apreciar en la figura 13.4, en general, hay una gran coincidencia en la tasa de crecimiento del pib y del gasto público en el caso de las economías latinoamericanas.

## Política monetaria

Tanto la política fiscal como la política monetaria han sido utilizadas de manera discrecional por los gobiernos latinoamericanos en diferentes épocas con el objeto de estimular, controlar o estabilizar los movimientos de su economía. A lo largo de las décadas de los ochentas y noventa la política monetaria, en los diferentes países del continente, se ha caracterizado por un férreo control de la base monetaria con el objeto de frenar los efectos inflacionarios. Como el diagnóstico oficial de la inflación hacía responsable de ésta a las presiones de la demanda agregada, se buscó frenarlas mediante la reducción de la cantidad de dinero en circulación y la contracción en el gasto público.

En contraste, si el objetivo de la política económica hubiera sido el de apoyar un proceso expansivo, la política monetaria se habría tornado flexible, expandiéndose en promedio a la misma tasa de crecimiento que el de las actividades comerciales y productivas.

En la figura 13.5 se ve el desplazamiento de la curva  $LM$  como resultado de los cambios en la oferta monetaria que mencionamos en el párrafo anterior.

Un aumento en la oferta de dinero, como vemos en la figura 13.5, desplaza la curva  $LM$  a la derecha en la cantidad del incremento de dinero  $M(I/k)$ . El aumento en el nivel de ingreso de  $Y_0$  a  $Y_1$ , es inferior al desplazamiento de la proyección  $LM$ . Esto es así, porque al haber más dinero en la economía, las tasas de interés bajan de  $r_0$  a  $r_2$ . Pero con tasas más bajas; la inversión se recupera y el producto aumenta; con esto la demanda de dinero para transacciones aumenta también y la tasa de interés se vuelve a elevar. El proceso termina en el punto de equilibrio  $E$ .

### Las diferencias entre la síntesis neoclásica y los poskeynesianos

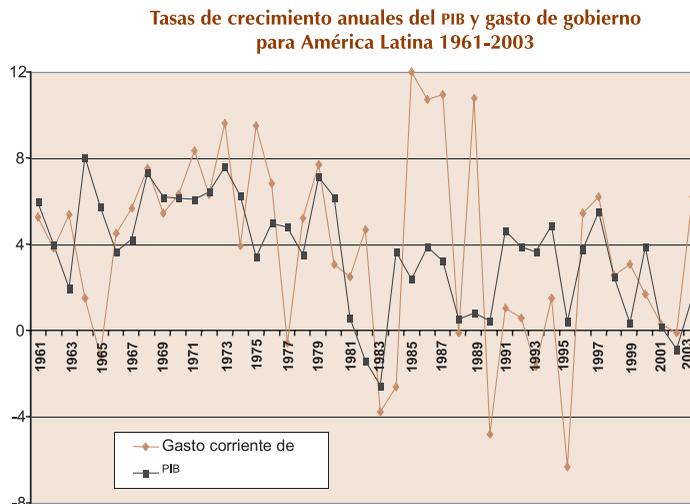
Para entender las diferencias entre la síntesis neoclásica y la corriente poskeynesiana, debemos establecer las características de cada una de ellas:

- A. La primera se distingue por el uso de modelos  $IS-LM$  que sirven para expresar diferentes teorías. No obstante que la síntesis ha proporcionado un enfoque teórico de uso común, no ha sido capaz de unificar el pensamiento económico. Hay dos discrepancias: La primera es si el dinero influye o no sobre el tipo de interés real y la segunda es si existe la posibilidad de enfrentar exitosamente lo que llamamos la trampa de liquidez, para lo cual se deba recurrir al uso de la política fiscal.
- A'. La poskeynesiana sostiene que el tipo de interés es un fenómeno monetario y la autoridad monetaria puede regularla con las variaciones en la oferta de dinero.

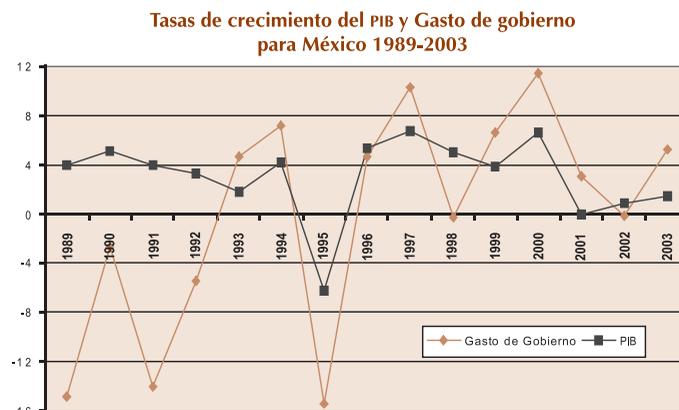
FIGURA 13.4

**Tasas de crecimiento del PIB y el gasto de gobierno para América Latina 1961-2003**

Años	Gasto de gobierno	PIB
1961	5.25	5.98
1962	3.81	4.02
1963	5.40	1.95
1964	1.52	8.07
1965	-1.13	5.75
1966	4.51	3.66
1967	5.70	4.26
1968	7.53	7.32
1969	5.48	6.23
1970	6.32	6.13
1971	8.34	6.09
1972	6.34	6.41
1973	9.62	7.61
1974	3.96	6.24
1975	9.48	3.40
1976	6.83	4.99
1977	-0.56	4.79
1978	5.20	3.51
1979	7.73	7.13
1980	3.09	6.23
1981	2.48	0.58
1982	4.68	-1.40
1983	-3.78	-2.57
1984	-2.63	3.64
1985	11.98	2.40
1986	10.70	3.90
1987	10.97	3.26
1988	-0.12	0.50
1989	10.76	0.82
1990	-4.79	0.45
1991	1.07	4.63
1992	0.55	3.91
1993	-1.69	3.66
1994	1.53	4.86
1995	-6.35	0.43
1996	5.43	3.76
1997	6.19	5.53
1998	2.53	2.51
1999	3.08	0.32
2000	1.69	3.91
2001	0.31	0.19
2002	-0.14	-0.88
2003	6.21	1.56



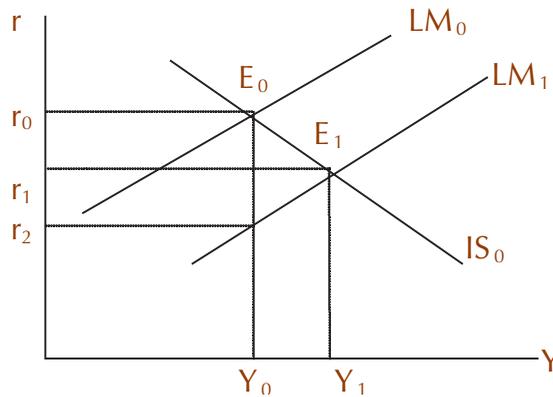
Fuente: Elaboración con base en los Indicadores de Desarrollo Económico 2005, Banco Mundial.



Fuente: Elaboración con base al Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

FIGURA 13.5

**EFFECTOS DE UN INCREMENTO DE LA OFERTA MONETARIA**



La escuela poskeynesiana afirma que la política monetaria por sí sola es insuficiente para llevar a la economía hacia el pleno empleo, por tanto, hay que recurrir a la acción coordinada de la política fiscal.

B. Para la *teoría de la síntesis*, el tipo de interés es un fenómeno real. Sostiene que la tasa de interés nominal es igual a la tasa de interés, más la tasa de inflación esperada; y que las variaciones en la oferta monetaria solamente pueden influir sobre ella poco y a medida en que afecten las expectativas de precios.

Hicks en su síntesis trató de demostrar que no importaba en qué segmento del mercado financiero (si en el mercado de dinero o el mercado de capitales), se determinará el tipo de interés, en vista de que ambas teorías llevarían a resultados idénticos cuando se alejara el equilibrio general. De modo que, si el mercado real y uno de los dos segmentos del mercado financiero estuvieran en equilibrio obligadamente, el tercer mercado también lo estaría.

En contra, los poskeynesianos afirman que el tipo de interés es un fenómeno monetario, por tanto, son particularmente la oferta y demanda de dinero las que lo determinan.

La oferta y la demanda de fondos prestables en una economía moderna, se dan principalmente en la compra y venta de valores en el mercado financiero; o sea, que las empresas que demandan fondos para invertir, ofrecen activos financieros (acciones, bonos y otros) y los ahorradores proveen los fondos a través de la compra de esos valores.

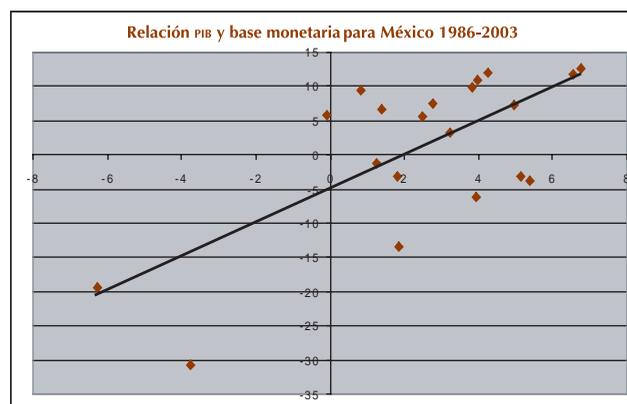
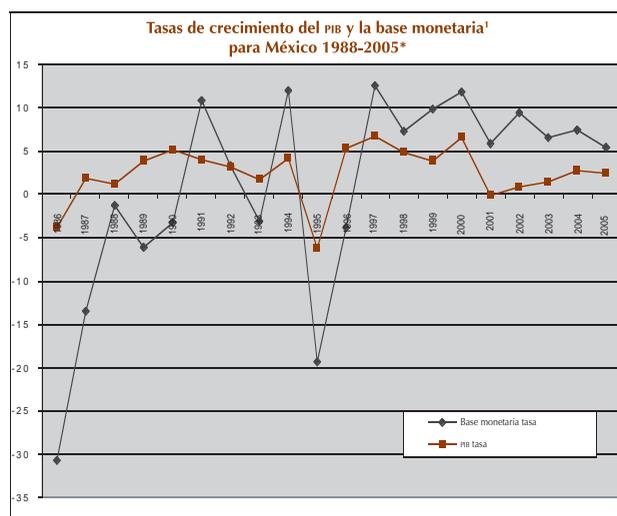
Por tanto, para los economistas de la síntesis, el tipo de interés se fija en el total del mercado financiero: el mercado de dinero y el mercado de capitales. Mientras que para los poskeynesianos, el tipo de interés se determina en el segmento del mercado financiero correspondiente al mercado de dinero, que resulta de la preferencia por la liquidez y la oferta monetaria.

## Derivación de la curva de la demanda agregada

La demanda agregada la hemos podido definir en el mercado de bienes ( $IS$ ) y en el mercado de dinero ( $LM$ ), por lo que la curva de la demanda se deriva a partir del sistema de cinco ecuaciones de una economía cerrada (planteadas al inicio de este capítulo). Se puede observar en la ecuación cinco, correspondiente al mercado de dinero, que ahí es donde se presenta la variable de precios ( $p$ ), por lo que el estudio del efecto de los cambios en los precios surge de los ajustes que ocurren en la ecuación de la demanda de dinero.

### Tasas de crecimiento del PIB\* y la base monetaria<sup>1</sup>

Año	Base monetaria	PIB
1986	-30.74	-3.75
1987	-13.45	1.86
1988	-1.18	1.25
1989	-6.08	3.94
1990	-3.19	5.14
1991	10.84	3.98
1992	3.34	3.22
1993	-3.07	1.81
1994	11.96	4.24
1995	-19.30	-6.26
1996	-3.80	5.37
1997	12.56	6.75
1998	7.33	4.95
1999	9.93	3.82
2000	11.85	6.56
2001	5.83	-0.09
2002	9.46	0.83
2003	6.66	1.41
2004	7.42	2.79
2005*	5.50*	2.5*



<sup>1</sup> Deflactados con el Índice de Precios implícitos del PIB.

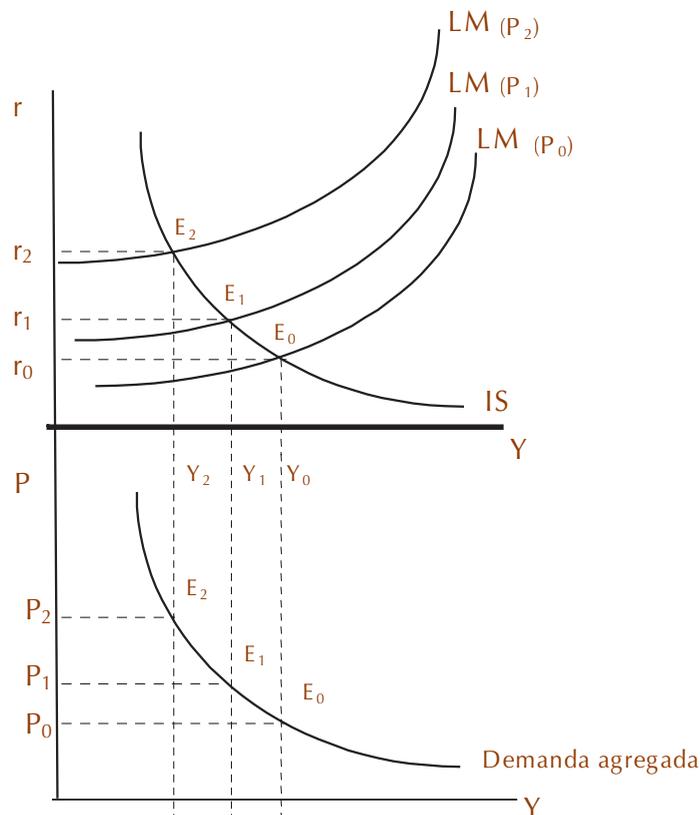
\* Cifra preliminar

Si aumentan los precios, la cantidad de saldos reales se reduce; por el contrario, si los precios bajan los saldos reales aumentan. Ahora consideremos el equilibrio *IS-LM* correspondiente a la tasa de interés  $r_0$  y al producto  $Y_0$  que se define en el punto  $E_0$  de la figura 13.6. Si el país vive un proceso inflacionario, los precios se elevarán reduciendo los saldos reales, la curva  $LM(p_0)$  se desplazará a la izquierda a  $LM(p_1)$  y si el proceso continúa la curva podría llegar a la  $LM(p_2)$ ; económicamente esto corresponde a que el dinero se hace cada vez más escaso, y su precio (medido por la tasa de interés) aumentará de  $r_0$  a  $r_1$  y a  $r_2$ , la inversión baja y el producto se reducirá pasando de  $Y_0$  a  $Y_1$  y hasta  $Y_2$  respectivamente. Los equilibrios  $E_0, E_1, E_2$  expresan la relación que corresponde a los precios ( $p_0, p_1, p_2$ ) y a los productos ( $Y_0, Y_1, Y_2$ ). Esta relación se traza en el panel inferior de la figura 13.6. La relación precios-producto es la curva de demanda agregada de la economía. Formalmente, esta curva se define como el conjunto de puntos de equilibrio entre  $Y$  y  $r$  del mercado de bienes y de dinero que resulta de los cambios en los precios, y se representa gráficamente como una curva de pendiente negativa.

En macroeconomía, al igual que en microeconomía, la curva de demanda muestra una relación inversa entre precios y producto; a nivel nacional altas tasas de inflación están asociadas con bajos niveles del producto nacional.

FIGURA 13.6

**DERIVACIÓN DE LA CURVA DE LA DEMANDA**



Es recomendable, para profundizar en el estudio de los efectos de la política fiscal y monetaria, usar este diagrama y analizar qué ocurre con la demanda agregada cuando se presenta una política fiscal expansiva, o restrictiva, con una política monetaria expansiva, o restrictiva.

FIGURA 13.7

**RESUMEN DEL EQUILIBRIO IS – LM Y POLÍTICA ECONÓMICA**

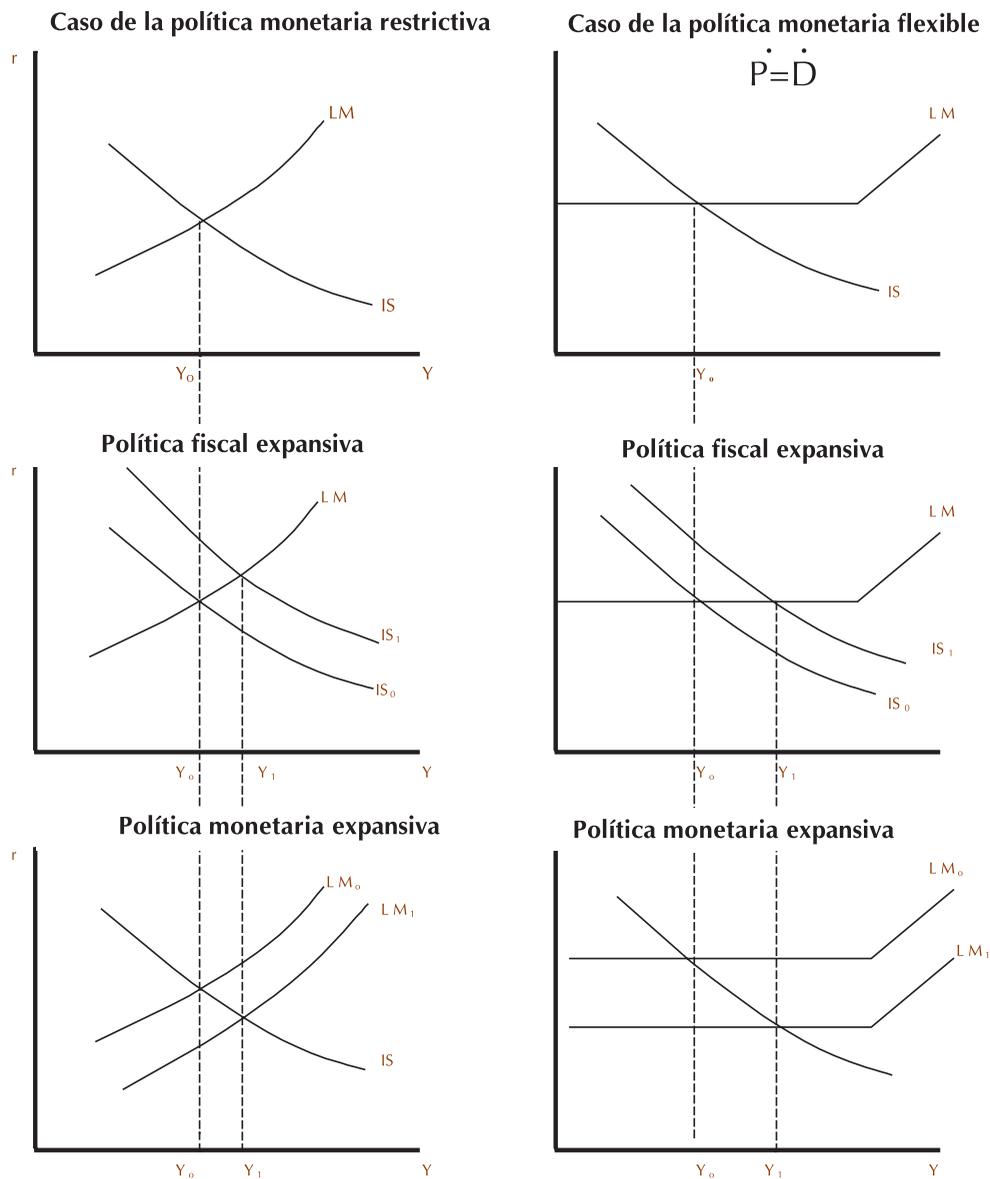
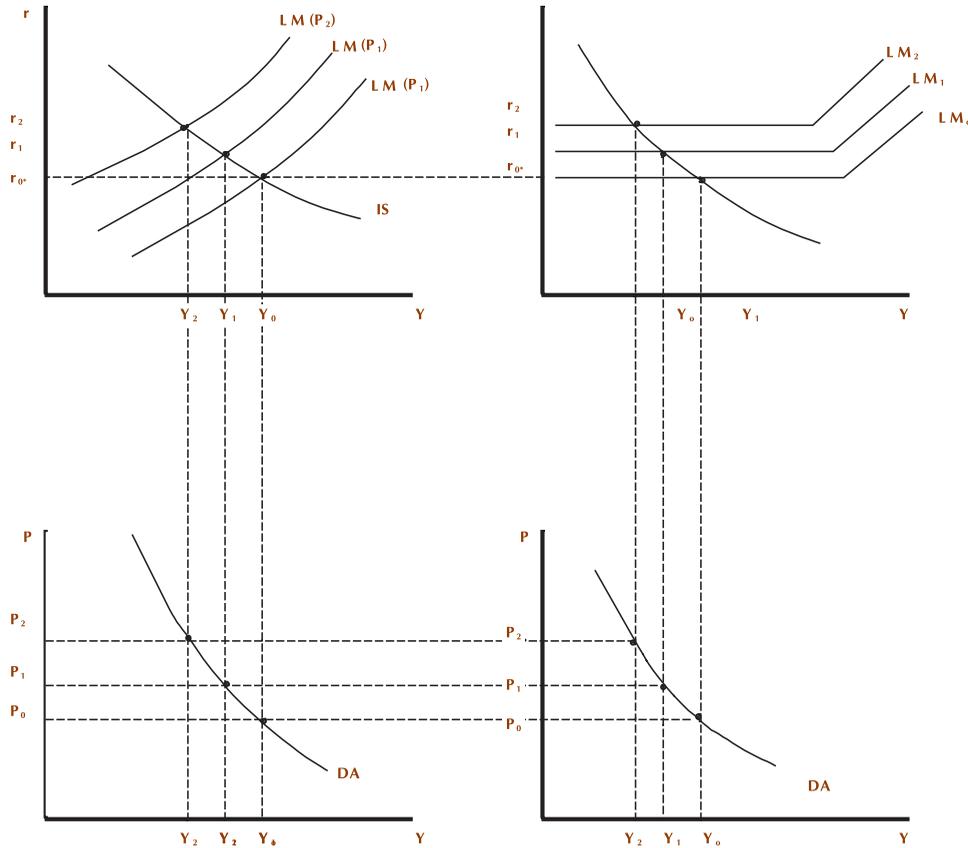


FIGURA 13.8

**RESUMEN DE LA DERIVACIÓN DE LA CURVA DE DEMANDA**



**Resumen**

En este capítulo hemos estudiado cómo se determina la curva de la demanda agregada de la economía. Esta curva se deduce a partir del funcionamiento del mercado de bienes (curva *IS*) y del mercado de dinero (curva *LM*).

El sistema analítico *IS, LM*, es de gran utilidad para analizar los efectos de la política económica: Una política fiscal activa o expansiva consiste en un aumento del gasto público, lo que afecta directamente al mercado de bienes, y hace que la curva *IS* se desplace hacia la derecha, dando lugar al incremento del pib y a un incremento de la tasa de interés. Una política monetaria expansiva consiste en la ampliación de la masa monetaria en circulación afectando al mercado monetario, por lo que, gráficamente, aparece como un desplazamiento de la curva *LM* hacia la derecha, provocando la elevación del producto y la reducción de la tasa de interés.

Dada una curva *IS*, una política expansiva o de crecimiento de la oferta se asocia con cambios en el producto de un país y en su nivel de precios, lo que permite deducir la curva de la

demanda agregada de la economía, apareciendo ésta como una relación inversa entre precios y cantidades.

Se debe entender que, si bien la curva de la demanda agregada presenta pendiente negativa (al igual que la curva de demanda para mercados individuales o a nivel microeconómico), la lógica y el razonamiento que da lugar a ambas curvas es diferente. La demanda agregada ha sido derivada del comportamiento agregado del mercado de bienes y monetario. La demanda individual se deriva del comportamiento del consumidor individual.

En este capítulo hemos comprendido que el análisis de una economía y la determinación del producto de la misma se puede hacer a través de la demanda agregada; pero nuestro estudio quedaría incompleto si no consideráramos el lado de la oferta agregada, con lo que tendríamos el sistema completo de determinación de precios y de producto de un país. Esto es lo que analizaremos en el capítulo siguiente.

### Conceptos fundamentales

- |                         |                                 |
|-------------------------|---------------------------------|
| ■ Demanda agregada      | ■ Política monetaria            |
| ■ Equilibrio simultáneo | ■ Producto de equilibrio        |
| ■ Política fiscal       | ■ Tasa de interés de equilibrio |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Cuáles son las cinco relaciones del modelo que se satisfacen con la intersección  $IS-LM$ ?
2. ¿Qué efecto tiene en el modelo la aplicación de una política fiscal expansiva?
3. ¿Qué efecto tiene en el modelo la aplicación de una política monetaria restrictiva?
4. ¿Cómo se encuentra la renta y el tipo de interés de equilibrio en el modelo?
5. ¿Cómo se llama el punto donde la única combinación de  $Y$  y  $r$  satisfacen tanto el equilibrio del gasto como el equilibrio del mercado de dinero?
6. En el modelo  $IS-LM$  explique una política fiscal contractiva.
7. En el modelo  $IS-LM$  explique una política monetaria contractiva.
8. Derive y explique gráficamente la curva.
9. Explique en el modelo  $IS-LM$ , qué efecto tendrá una política fiscal expansiva y al mismo tiempo una política monetaria restrictiva.
10. Si una economía permite la entrada libre de capitales y éstos fluyen en abundancia, ¿qué efecto tendrían en el PIB, la  $Ti$  y los precios?
11. A partir de la pregunta anterior, ¿qué ocurre si, además, se aplica una política monetaria restrictiva?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. En una economía con desempleo, y donde la política monetaria es flexible en el sentido de que ( $\Delta\% \text{ PIB} = \Delta\% \text{ D}$ ), ¿qué política económica se podría aplicar?
2. Supongan que la regla monetaria de ( $\Delta\% \text{ PIB} = \Delta\% \text{ D}$ ) se respeta y que la política fiscal no tolera una política expansiva. ¿Qué harían ustedes para estimular el crecimiento del PIB y el empleo?
3. Si la demanda de dinero de una economía está representada por un pequeño grupo de bancos (oligopolio) y la oferta de dinero por el monopolio del Banco Central. ¿Esperarían que el precio del dinero fuera determinado eficientemente? ¿Qué criterio económico debería seguir la fijación de la tasa de interés en ese contexto?

4. Expliquen qué diferencias existen entre el modelo de la síntesis neoclásica y el modelo pos-keynesiano.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue los documentos oficiales donde se expone la política económica de gasto público en su país y gráfíquelos en el sistema  $IS$  que ha aprendido.
2. Investigue en los documentos oficiales de la política económica referida a la política monetaria de su país y grafique la curva  $LM$ . Grafique también la curva  $IS$  y sus movimientos a partir de la política monetaria y fiscal que ha investigado.
3. Investigue la entrada de capitales en la economía de su país y muestre el efecto de estos flujos en su equilibrio de las tasas de interés y del producto interno bruto.



# La oferta agregada

El estudio de la economía desde la perspectiva de la oferta nos permitirá tener, junto con el análisis de la demanda, una visión general del funcionamiento de la economía en su conjunto. En el presente capítulo ofrecemos, en primer lugar, una explicación de cómo a través del mercado de trabajo los economistas derivan la curva de oferta agregada, la cual representa la interacción de las empresas (demandantes de trabajo) con los trabajadores (oferentes del mismo). En segundo lugar, habiendo derivado la curva de la oferta y la curva de la demanda, obtenemos con estas dos curvas el equilibrio en el modelo macroeconómico simple que explica cómo se determinan los precios y el nivel de producto nacional.

**Objetivos:** Conocer cómo se determinan la oferta agregada y el equilibrio entre oferta y demanda agregadas en un modelo macroeconómico estático. Conocer la interacción entre las empresas, como demandantes de trabajo, y los individuos, como oferentes de trabajo.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de explicar y definir:

- Demanda de trabajo
- Oferta de trabajo
- Oferta agregada
- Demanda agregada
- Equilibrio en el modelo estático

## Introducción

En los capítulos anteriores desarrollamos nuestro análisis suponiendo que los precios están dados exógenamente en nuestro modelo. Ahora vamos a desarrollar un sistema que nos va a permitir explicar el sistema de precios: vamos a estudiar la determinación de la oferta agregada de la economía y, posteriormente, la incorporaremos en un sistema junto con la demanda agregada para obtener los valores de equilibrio del nivel de precios y del producto nacional.

La derivación de la curva de oferta agregada se realiza a partir del análisis del mercado de trabajo; éste como todos los mercados, se forma por la demanda y la oferta (en este caso de trabajo). A continuación, estudiaremos estas fuerzas del mercado laboral y, finalmente, llegaremos a la derivación de la oferta.

## La demanda de trabajo

La relación entre producción e insumos la representamos por una función sencilla de producción, como la siguiente:  $Y = f(T, K)$ ; dado que en el corto plazo el capital  $K$  es constante y la producción varía con el empleo  $T$ , esta relación da lugar a la función de producción, y a partir de ella se derivan la curva de producto marginal ( $PMg$ ), y la de producto medio ( $PM$ ); la forma de estas dos últimas curvas depende de la forma y de los cambios en la función de producción, como puede verse en la figura 14.1

Recuerde que el producto marginal es el incremento en el producto que se produce con el aumento de una unidad de trabajo. Para una empresa competitiva, el aumento de sus ingresos que resulta de aumentar una unidad de trabajo adicional, está dado por el incremento en el producto total causado por ese nuevo trabajador (o por el número de nuevas unidades de trabajo), por el precio de su producto en el mercado:

El incremento en los ingresos de una empresa competitiva se define como:

$$\Delta I = P \left( \partial y / \partial T \right) \Delta T \quad (1)$$

Donde  $P$  es el precio,  $(\partial y / \partial T)$  es el incremento en la cantidad del producto total o producto marginal, y  $\Delta T$  es el número de trabajadores adicionales. El precio por el incremento en el producto total es el valor del producto marginal por trabajador, y toda la expresión es el valor del producto marginal, por trabajador, por el número de trabajadores agregados, y corresponde al incremento en el ingreso de la empresa. Por otra parte, así como aumentan los ingresos lo hacen los costos.

El incremento en el costo para una empresa competitiva ( $\Delta C$ ) es la multiplicación del salario nominal por trabajador  $S$ , por el número de trabajadores que se incorporarán,  $\Delta T$ .

El incremento en los costos de una empresa competitiva se expresa como:

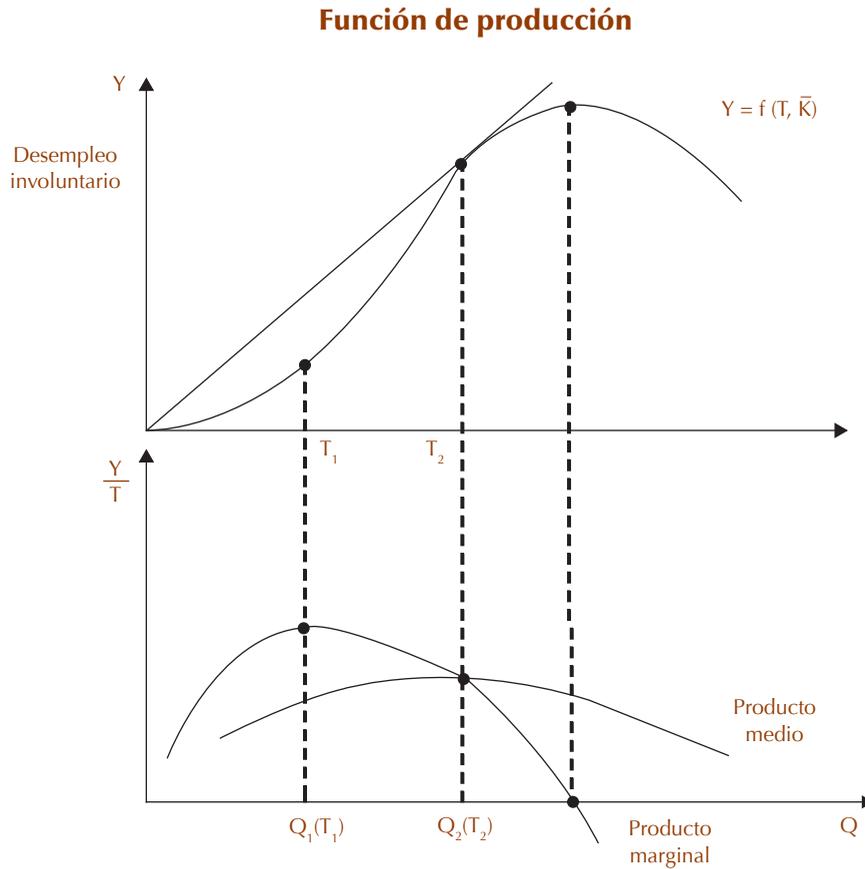
$$\Delta C = S * \Delta T \quad (2)$$

Por tanto, la condición de equilibrio de empleo para una empresa competitiva se encuentra cuando se cumple que el ingreso marginal es igual a su costo marginal; es decir:

$$\Delta I = \Delta C \quad (3)$$

Antes de llegar a ese punto, la empresa contratará más trabajadores si el incremento en sus ingresos es superior al de sus costos, y eso ocurrirá hasta llegar al punto en el que ambas magni-

FIGURA 14.1



tudes sean iguales. Sustituyendo en (3) las ecuaciones (1) y (2), y eliminando términos comunes, encontramos que, en equilibrio, el salario es igual al valor de su producto marginal:

$$S = P (\partial y / \partial T)$$

En otras palabras, la empresa competitiva está dispuesta a generar empleo hasta donde el salario (costo marginal) que paga sea igual al valor que crea dicho trabajador (ingreso marginal).

Ahora podemos continuar nuestro análisis en términos reales. Si definimos el salario real  $s$  como  $S/P$ , llegamos a la expresión de la tasa de salario real en términos del valor generado:

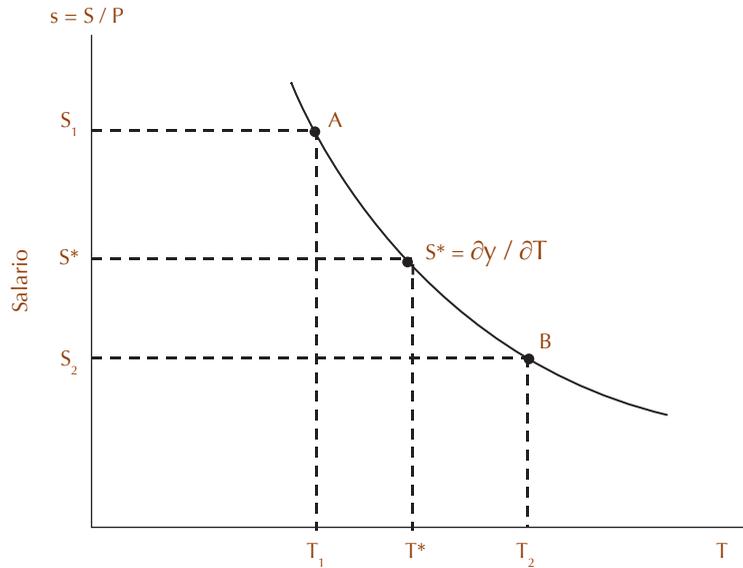
$$s^* = S / P = (\partial y / \partial T)$$

Esta expresión quiere decir que, en equilibrio, el salario real es igual al valor de la productividad marginal del trabajo.

En el punto *A* de la figura 14.2, el valor de la productividad marginal del trabajo es mayor al salario real  $s$ , por lo que la empresa contratará más trabajadores. En el punto *B* la productividad marginal del trabajo es menor al salario real, por lo que la empresa no demandará más trabajadores, y lo que es más, reducirá el número de los que ya tiene.

FIGURA 14.2

**La demanda de trabajo**



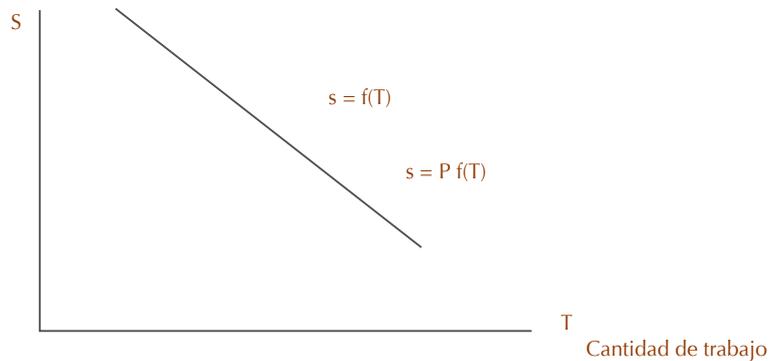
A partir de esta función de demanda individual de trabajo por la empresa competitiva podemos obtener la demanda agregada de trabajo como la suma horizontal de las curvas individuales. Bajo determinadas circunstancias y con una tecnología dada, la demanda agregada de trabajo toma la forma que se presenta a continuación:

$$s = S/P = f(T), \quad \text{donde } f' < 0$$

Ahora podemos suponer que esta relación es lineal, por lo que podemos presentarla como una línea con pendiente negativa, tal y como se muestra en la figura 14.3:

FIGURA 14.3

**Curva de la demanda agregada de trabajo**



En esta figura se muestra que, en forma agregada, la demanda de trabajo aumenta y el salario disminuye, por lo que volvemos a encontrar la relación inversa entre precios y cantidades de la ley de la demanda. Sin embargo, para encontrar el salario de equilibrio de mercado se requiere conocer la oferta agregada de trabajo. Esta es la explicación de la síntesis neoclásica y que, en general, Keynes comparte como se puede observar en su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Sin embargo, esto no ocurrirá con su versión de la oferta de trabajo como veremos a continuación.

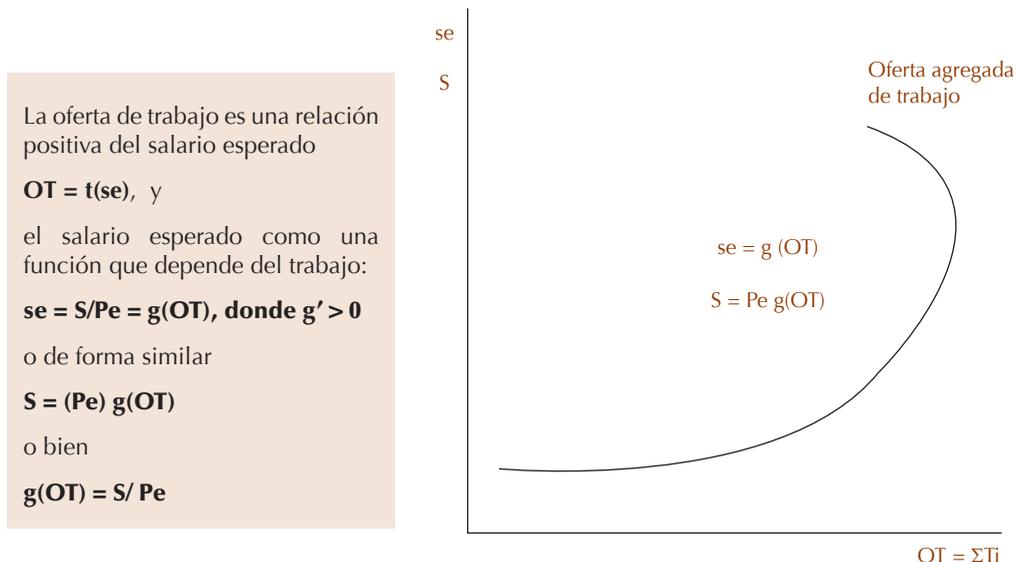
## La oferta agregada de trabajo

Para la síntesis neoclásica, la derivación de la oferta de trabajo tiene que ver con la forma en que los trabajadores maximizan su bienestar sujetos al tiempo de trabajo, al salario  $S$ , y a los precios esperados  $Pe$ . En general, el razonamiento es el siguiente: A mayor salario real esperado ( $se = S/Pe$ ) los empleados estarán dispuestos a trabajar un número mayor de horas, por lo que la relación entre estas dos variables será positiva. Y a un salario menor estarán dispuestos a trabajar menos.

Los salarios mayores estimularán a los trabajadores a ofrecer una cantidad mayor de su trabajo, pero al llegar a niveles salariales altos, los trabajadores apreciarán más el ocio que el trabajo; por esa razón la curva de oferta de trabajo individual con pendiente positiva, en cierto momento se hará curva hacia atrás. Si suponemos una oferta de trabajo homogénea con una tasa salarial única, se puede plantear la curva de oferta de trabajo agregada como la suma de todas las curvas de oferta individuales de los trabajadores ( $T = \Sigma Ti$ ), tal y como se muestra en la figura 14.4. Esta curva puede representarse matemáticamente como:

FIGURA 14.4

### Oferta agregada de trabajo



Esta gráfica, al igual que las que relacionan oferta y precios, nos muestra que los trabajadores estarán dispuestos a ofrecer más trabajo si el salario se incrementa. A un salario mayor la cantidad ofrecida también es mayor; en general, la relación es positiva, situación que cambia a niveles muy altos de salario, en donde los trabajadores apreciarán más actividades diferentes al trabajo, como el esparcimiento, el descanso, etc. Ya que tenemos la explicación de la demanda y de la oferta de trabajo, podemos estudiar cómo se determina el punto de equilibrio entre oferta y demanda de trabajo.

### La oferta de trabajo en el análisis poskeynesiano

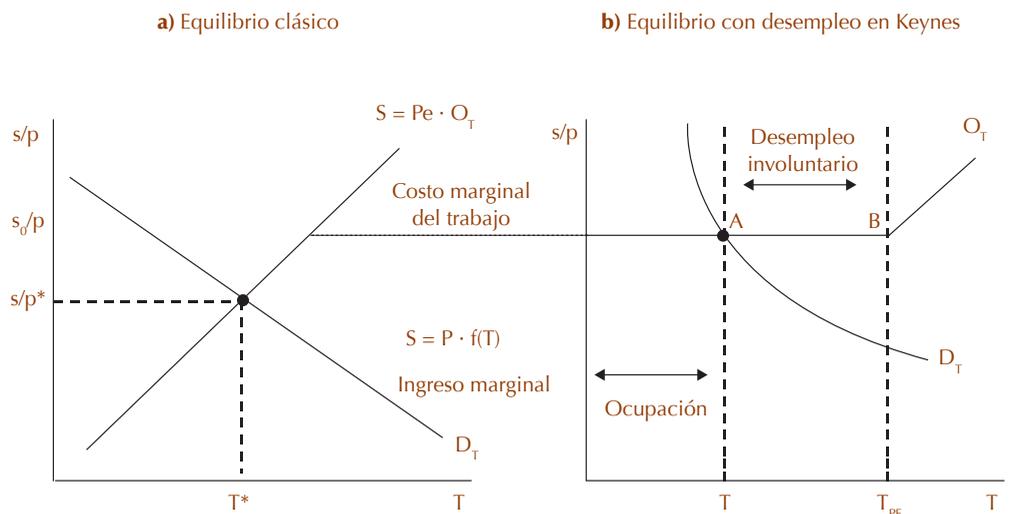
Para el análisis poskeynesiano, la oferta de trabajo tiene la característica de que es perfectamente elástica en el corto plazo, lo que significa que, dada cualquier variación en la demanda de trabajo, ésta puede ser satisfecha por la oferta, gracias a que ésta presenta un estado de desempleo involuntario.

Al mismo tiempo, la imperfección de los mercados de trabajo se explica en buena parte por un elemento de monopolio en el poder negociador de los sindicatos de trabajadores. Esta argumentación está en el fondo de la idea de los salarios rígidos en el corto plazo, así como en el desempleo persistente. A partir de estos argumentos, se puede sostener que Keynes reemplazó la curva de oferta de trabajo con pendiente positiva por una curva con un tramo horizontal por encima del salario, que variaría el modelo “clásico”, como se ilustra en la figura 14.5b.

El cuestionamiento fundamental que Keynes hace a la teoría clásica consiste en que ésta sostiene que el salario real es igual al producto marginal y a la desutilidad marginal de trabajo. Keynes se queda con el primer postulado: que el empleo se determina por la demanda de trabajo y descarta el segundo.

Para Keynes los trabajadores no están en situación de decidir el salario real por el cual van a vender su fuerza de trabajo o la cantidad de trabajo que aceptarán desempeñar. Por lo que, en

FIGURA 14.5



ausencia de esta posibilidad, no existe garantía de que el salario sea igual a la productividad marginal del trabajo.

Se puede aceptar la curva de oferta con pendiente positiva como una expresión de preferencias de los trabajadores, pero no más. En la práctica, los trabajadores no poseen el poder suficiente para hacer respetar sus planes o preferencias en las negociaciones con las empresas, por lo que los sueldos y salarios son rígidos en el corto plazo; esto se muestra como una curva de oferta de trabajo horizontal, como se ve en la figura 14.5b.

## El equilibrio en el mercado de trabajo

En la perspectiva de la síntesis neoclásica, al igualar las ecuaciones de demanda y de oferta de trabajo obtenemos el salario y la cantidad de trabajo que definen el equilibrio en el mercado de trabajo.

$$\begin{array}{ll} \text{Demanda de trabajo:} & s = f(T); & S = P f(T) \\ \text{Oferta de trabajo:} & s = g(OT); & S = P e g(OT) \end{array}$$

El equilibrio se define donde el ingreso marginal del producto del trabajo es igual al costo marginal,  $P f(T) = P e g(OT)$ , y se representa gráficamente en la figura 14.5.

De todos los valores posibles de salarios y precios, los valores de salario y empleo de equilibrio están representados por  $S^*$  y  $T^*$ , respectivamente. Si existe un salario superior a  $S^*$  se presenta un exceso de oferta, pues los trabajadores estarán dispuestos a vender una cantidad superior a  $T^*$  pero la empresa sólo podrá adquirir la cantidad correspondiente a la curva de la demanda, que será inferior a  $T^*$ . Si el salario es inferior a  $S^*$ , se presenta un exceso de demanda de trabajo, pues la empresa estará dispuesta a adquirir más trabajo que aquel que están dispuestos a vender los trabajadores. Solo en  $S^*$ , y en  $T^*$  tanto los trabajadores como los oferentes estarán satisfechos.

En la perspectiva poskeynesiana, la demanda puede tener pendiente negativa pero la oferta de trabajo no necesariamente tiene que poseer pendiente positiva. El salario nominal se fija en procesos de negociación y, en general, con criterios diferentes a los marginalistas. Los trabajadores desempleados están dispuestos a emplearse al salario vigente en el mercado, pero no lo hacen si no existe la demanda de trabajo que los ocupe. En la figura 14.5, esto corresponde al tramo  $A-B$ , por lo que la oferta de trabajo se presenta como una curva horizontal. Todo este tramo  $A-B$  representa la cantidad de trabajadores que están dispuestos a emplearse al salario vigente, pero como la demanda sólo determina una ocupación hasta  $A$ , la brecha entre  $A$  y  $B$  significa desempleo involuntario.

Un nivel de empleo, como el señalado en  $B$  corresponde a un estado de pleno empleo.  $T_{PE}$ , y cualquier punto a la izquierda es de desempleo. Una buena forma de representar el estado de ocupación de América Latina es el punto  $T$  de desocupación.

Como vimos en la ecuación de demanda de trabajo, los empresarios hacen sus planes de acuerdo con el nivel de precios esperados, por tanto es conveniente estudiar lo que ocurre cuando hay cambios en este factor.

### ¿Qué ocurre si los precios de los bienes se incrementan?

Para la síntesis neoclásica, la reacción de oferentes y demandantes de trabajo es diferente: para la empresa, los precios mayores en los productos de las empresas, implican la posibilidad de elevar sus beneficios y, si todo marcha bien, de incrementar su oferta de bienes; pero para llevarlo

a cabo requieren de más trabajadores; esto conlleva un desplazamiento hacia la derecha de la demanda de trabajo. Vea la figura 14.6.

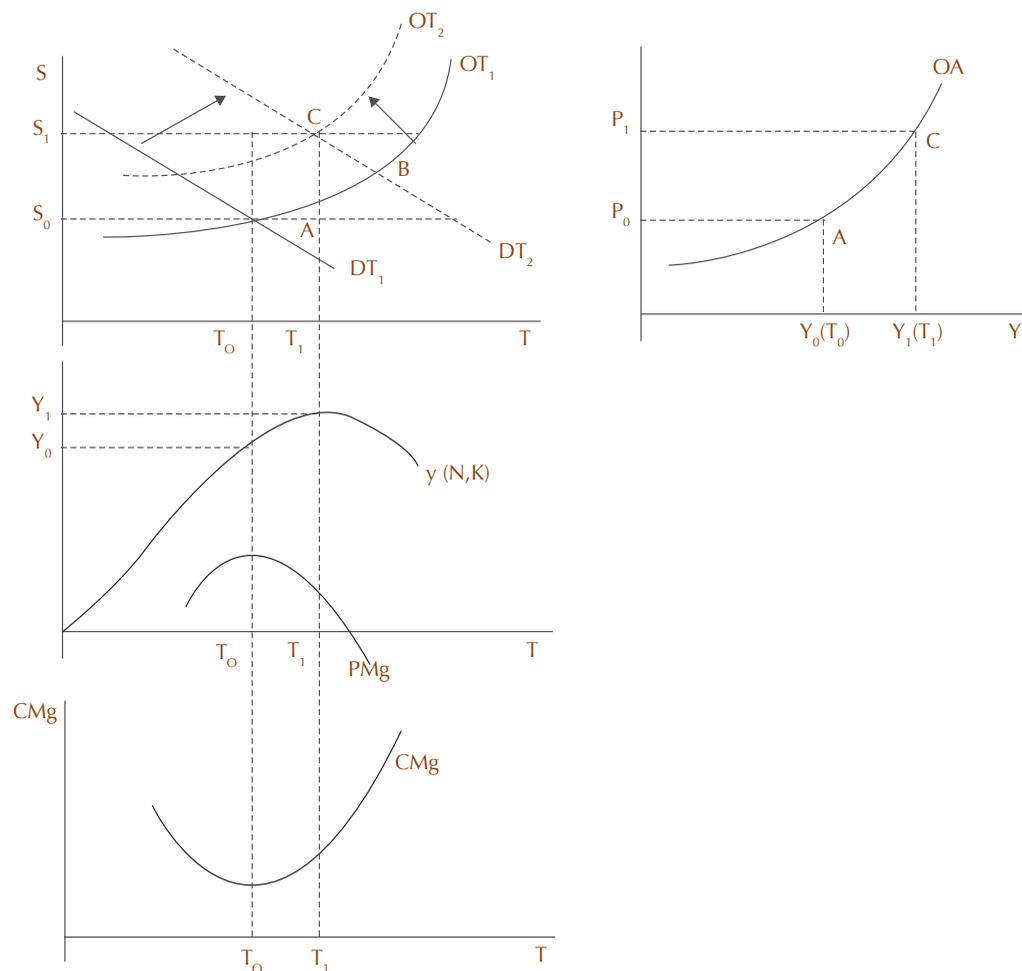
Por otra parte, y dadas las ecuaciones planteadas anteriormente, los trabajadores verán que sus salarios en términos reales bajan y actúan reduciendo su oferta de trabajo, y desplazando la curva de oferta hacia la izquierda, como se puede ver la figura 14.6.

Como se puede apreciar en la siguiente figura, el incremento de los precios tiene un efecto positivo sobre el empleo de  $T_0$  a  $T_1$  y en la producción de  $Y_0$  a  $Y_1$ . El efecto positivo sobre la actividad económica depende de que el efecto positivo de los precios sobre la demanda de trabajo no sea borrado por el desplazamiento de la oferta.

Partiendo del punto de equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo definida en A, el efecto de un aumento de los precios es aumentar la demanda de trabajo, desplazando su curva

FIGURA 14.6

### Efecto de un cambio en los precios



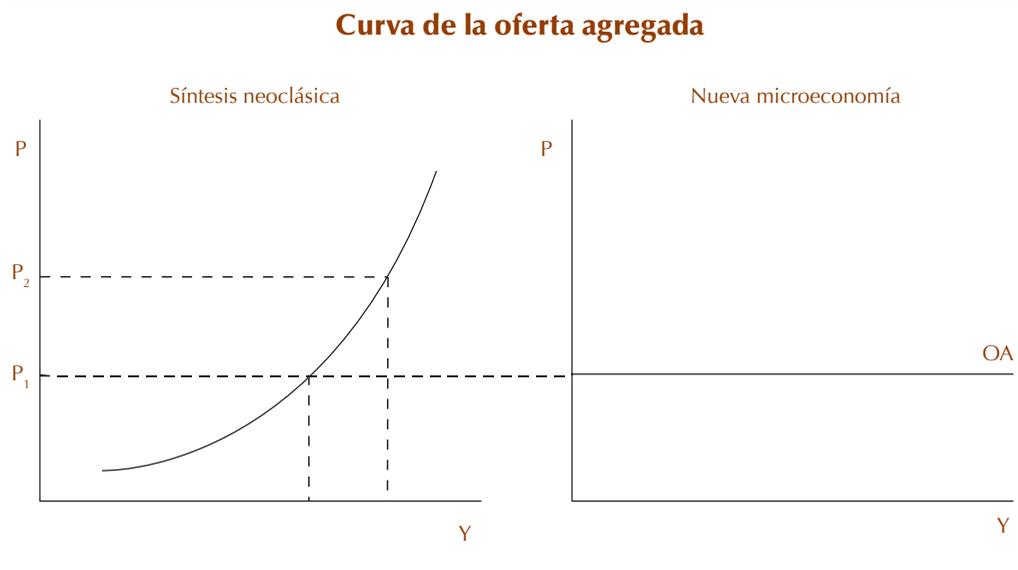
hasta un nuevo equilibrio en el punto *B*; pero el incremento en los precios hace que la oferta de trabajo se desplace hacia la izquierda, quedando el equilibrio final en el punto *C*, donde va aumentando la cantidad de empleo, el producto y el salario nominal. Este efecto depende de la reacción de los trabajadores a sus salarios: si hay una sobre-reacción el efecto final puede ser uno donde el empleo se mantenga en el mismo nivel o se reduzca. Sin duda hay mucho que decir al respecto, aunque por el momento sólo pongamos atención en la relación positiva entre el incremento de precios y el incremento del producto, lo que da origen a la curva de oferta agregada.

Los poskeynesianos desarrollan su análisis de la curva de la oferta bajo el supuesto de que los precios en el corto plazo son rígidos, y que un aumento de los precios no tiene un efecto en la demanda y la oferta de trabajo, pues los trabajadores no sufren la ilusión de que más salario nominal les induzca a ofrecer más trabajo. En cambio, se basan en el salario real. Pero en el corto plazo evidentemente no existe la flexibilidad entre la oferta y la demanda de trabajo y, por tanto, tampoco en los salarios, que afirma la síntesis neoclásica. Los salarios se fijan en periodos largos de uno o dos años. Por tanto, la curva de la oferta desde la perspectiva poskeynesiana está determinada por la disponibilidad de los factores de la producción, en particular por la disponibilidad del trabajo, la cual es perfectamente elástica.

## La curva de la oferta agregada

Para la síntesis neoclásica, vimos que, por una parte, un incremento en el precio estimula la producción, pero, por otra, lleva a los trabajadores a reducir su oferta de trabajo (vea la figura 14.6). El resultado es un incremento en la demanda de trabajo y el consiguiente aumento del producto. En síntesis, cuando aumentan los precios aumenta la producción nacional, y esta relación es la que da lugar a la curva de oferta agregada de la economía, la cual tiene pendiente positiva como se muestra en la figura 14.7. Para los economistas de la síntesis, la curva de oferta agregada es el conjunto de parejas de precios y producto que mantienen en equilibrio al mercado de trabajo, y que, en general, tiene pendiente positiva en el corto plazo. En el largo plazo, la pendiente es también positiva pero vertical.

FIGURA 14.7



Para los poskeynesianos, la curva de la oferta es horizontal debido a la disponibilidad de trabajadores para emplearse al nivel del salario existente en el mercado, es decir, por el desempleo. Pero el desempleo se refiere, en términos más generales, a la existencia de todos los recursos productivos, tanto físicos, humanos, organizacionales, tecnológicos e intangibles que existen en una economía.

Es conveniente tener presente que la forma de estas curvas supone los procesos de decisión de las empresas demandantes de trabajo y de los trabajadores oferentes de fuerza de trabajo. Estos trabajadores y los empresarios propietarios de los factores de producción son los que, con su comportamiento o con la disponibilidad de sus recursos, determinan la forma de la curva de la oferta agregada de una economía.

Hasta aquí hemos podido construir la oferta agregada de un país, y en los capítulos anteriores vimos cómo se determinaba la demanda agregada. Ahora vamos a incorporarlas simultáneamente en un sistema simple, que llamaremos modelo estático.

## El equilibrio en el modelo estático

La curva de la demanda agregada, en la síntesis neoclásica, se determinó con base en las ecuaciones de la curva *IS-LM*. En tanto que la curva de la oferta se desprende de las siguientes ecuaciones: función de producción  $Y = y(T, K)$ , y función del mercado laboral donde el ingreso marginal ( $Pf(T)$ ) es igual al costo marginal ( $Peg(T)$ ).

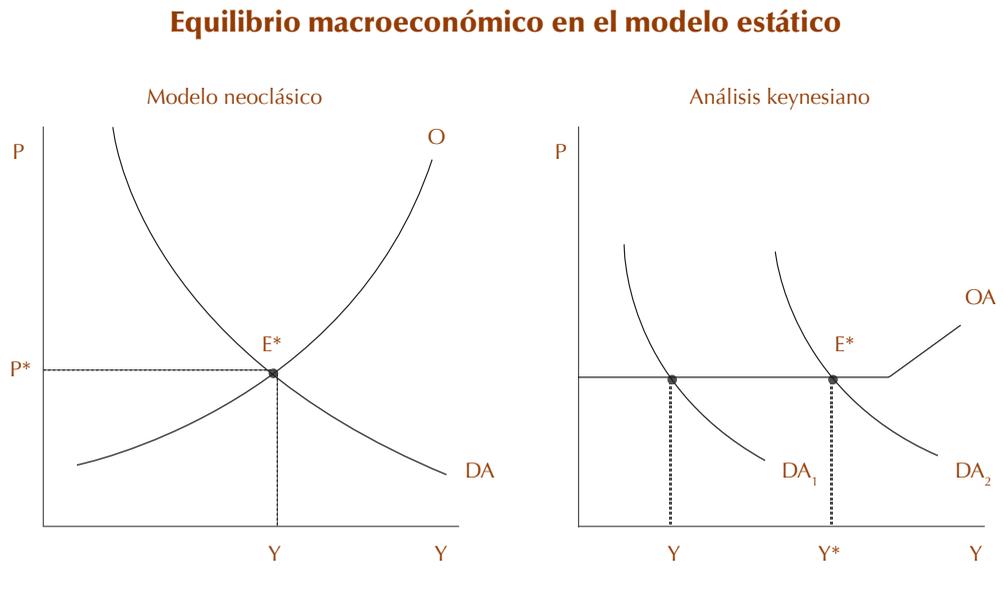
Al resolver este sistema, oferta agregada y demanda agregada, encontramos el punto de equilibrio agregado de la economía, que gráficamente corresponde a colocar en un plano la curva de la oferta y de la demanda agregadas. En este sistema no sólo están presentes dos curvas con pendientes diferentes, sino que éstas representan todas las fuerzas y condiciones económicas que están detrás de la demanda y de la oferta agregadas, y que, en su conjunto, determinan el nivel de precios y el producto nacional.

En la figura 14.8, en el lado izquierdo, se representa con  $E^*$  el equilibrio macroeconómico, en el modelo estático; es estático porque es un estado en el tiempo y no una sucesión de eventos temporales. Dado el conjunto de factores y relaciones que determinan el comportamiento agregado de la demanda (consumo, inversión, gasto público, exportaciones, importaciones, funcionamiento del sistema monetario nacional y el internacional), por una parte, y los elementos y relaciones que explican la oferta agregada (comportamiento de las empresas y de las industrias que relacionan su oferta de bienes en el mercado con la demanda de trabajo y la oferta de trabajo de las familias) por la otra, tenemos un sistema nacional de oferta y demanda agregadas. En su conjunto, todo este sistema determina el conjunto de precios y de cantidades que resumen el estado de la actividad económica de un país, y se expresan en las dos magnitudes clave de la macroeconomía: el PIB y los precios.

En forma gráfica, el equilibrio entre la oferta y la demanda agregadas determinan de forma simultánea el nivel de precios y de producto de equilibrio de una economía. Como mencionamos en el primer capítulo de la parte de macroeconomía, este sistema (que se conoce como el análisis de la síntesis neoclásica) fue construido para explicar los efectos que podría tener una política económica activa. Ésta puede influir ya sea en la demanda agregada, en la oferta agregada o en ambas. Veamos cómo puede presentarse esta política y sus efectos.

Desde la perspectiva poskeynesiana, el equilibrio también se representa por la letra  $E^*$ , pero existe una diferencia sustancial, y es que la demanda efectiva es la que tiene un papel dinámico y la que determina el nivel de producción que existe en una economía. Como en el corto plazo el factor capital se mantiene fijo (no puede aumentar o reducirse en el transcurso de semanas o meses), las variaciones en su nivel de ocupación están determinadas por la demanda agregada. Si la demanda es  $D_{At}$  al nivel de la oferta agregada  $OA$ , se determina el nivel de producción

FIGURA 14.8



en  $Y$ . Pero supongamos que la demanda agregada  $DA_2$  sea la demanda de equilibrio, entonces el producto de equilibrio será  $Y^*$ .

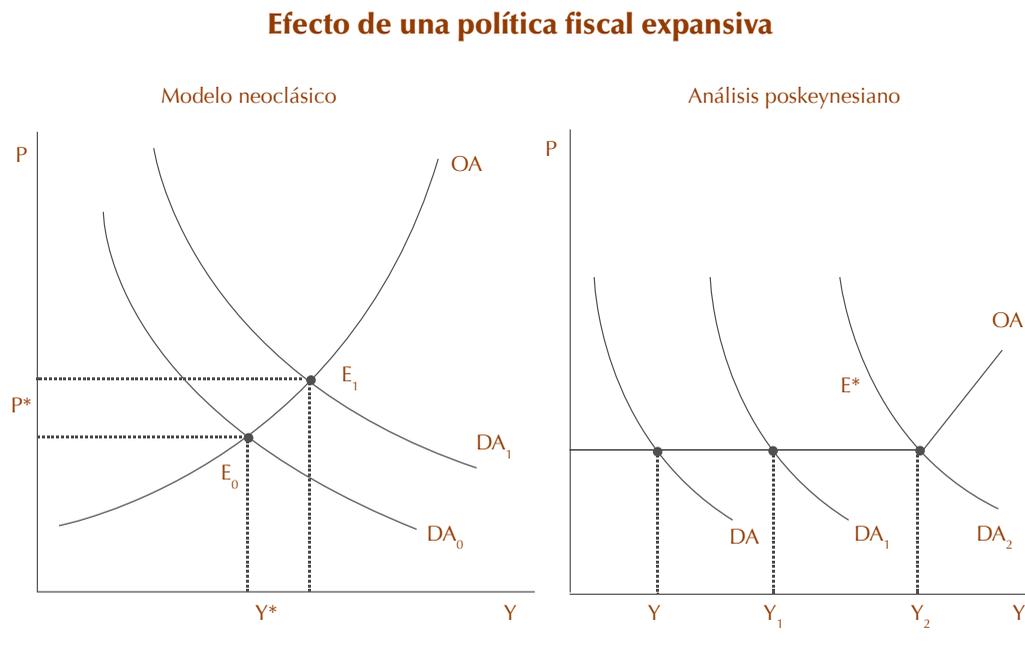
Nuevamente la diferencia entre un equilibrio y otro depende del tipo de economía a que nos estemos refiriendo: si estuviéramos en competencia perfecta, y por tanto en pleno empleo, tendríamos una curva de la oferta con pendiente positiva; pero en una economía donde existe desempleo, la curva de la oferta es horizontal y, por tanto, la demanda determina el nivel de producción y de ocupación a nivel nacional.

## Política fiscal expansiva

A partir del sistema de oferta ( $OA$ ) y demanda agregada ( $DA$ ) que hemos estudiado como la síntesis neoclásica, podemos analizar algunos casos de política fiscal y monetaria. Supongamos que a partir del punto de equilibrio ( $E_0$ ) de la figura 14.9, el gobierno decide aumentar el gasto público. La curva de demanda agregada se desplazará hacia la derecha como se muestra en dicha figura. Si la oferta agregada no cambia en el corto plazo, el desplazamiento de la curva de  $DA_0$  a  $DA_1$ , aumentará el PIB (de  $Y_0^*$  a  $Y_1^*$ ) a un costo de mayor inflación (de  $P_0^*$  a  $P_1^*$ ). En síntesis, el incremento en el gasto público genera presiones en la demanda de carácter inflacionario.

De la misma forma en que existen presiones de demanda, también los hay de insuficiencia. Por ejemplo, la aplicación de una política fiscal restrictiva como la observada en las últimas dos décadas en América Latina, en donde se ha producido una disminución del gasto corriente del gobierno, da como resultado un desplazamiento de la curva de demanda agregada hacia la izquierda como se muestra en la figura 14.10. La curva de demanda agregada pasa de  $DA_0$  a  $DA_1$ , y el resultado será la caída del nivel de producto de  $Y_0^*$  a  $Y_1^*$  y una deflación de  $P_0^*$  a  $P_1^*$ . Se debe tener en cuenta que el efecto, tanto en precios como en el producto, dependerá de la pendiente de la oferta agregada y de si ésta es positiva u horizontal.

FIGURA 14.9



La contracción económica iniciada en Estados Unidos y seguida por todo el mundo, incluidos los países de América Latina, se vio agravada por los actos terroristas del 11 de septiembre de 2000. Sus efectos se han transmitido por dos vías: económicamente por el efecto multiplicador que aquí hemos estudiado, y psicológicamente por las expectativas negativas sobre la marcha de la economía mundial.

El efecto contractivo de la demanda externa (por la ralentización del crecimiento del PNB de Estados Unidos) y las políticas conservadoras de los gobiernos locales amenazan en 2006 nuevamente con una contracción de la actividad económica. Ahora es conveniente analizar los efectos de las políticas fiscales restrictivas.

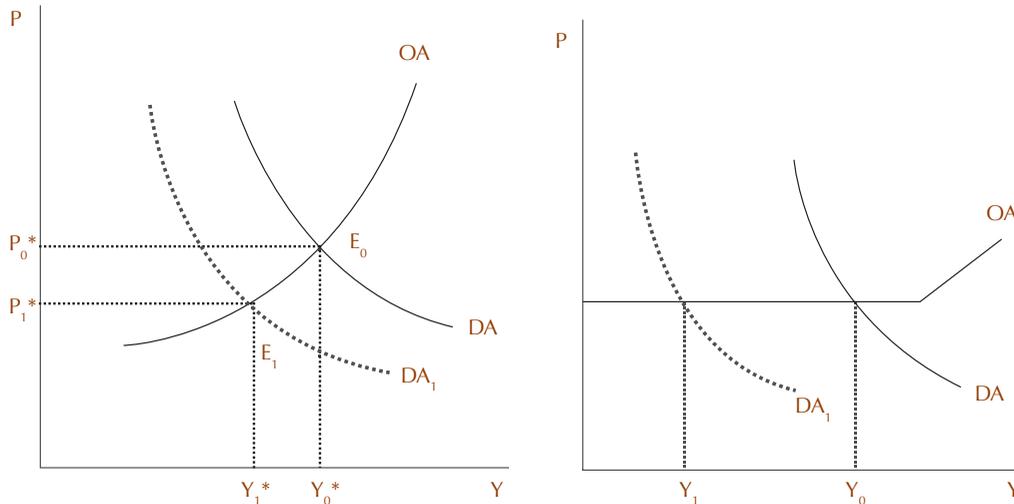
### **Política fiscal restrictiva**

Durante los años ochenta y noventa, la política económica de los gobiernos de América Latina se preocupó por lograr y mantener el equilibrio entre los ingresos y egresos del sector público, dando lugar a una política caracterizada por la restricción fiscal. Esto ha sido así debido al diagnóstico de que las presiones inflacionarias se deben a las políticas de exceso de gasto público; por tanto, la política seguida es la reducción del gasto público.

Como sabemos, uno de los componentes de la demanda agregada es precisamente el gasto público. La reducción de éste da lugar a la contracción de la demanda interna, lo que gráficamente se presenta como un desplazamiento de la curva de la demanda agregada hacia la izquierda. De esta forma se contrae el nivel de la actividad económica y el empleo. En buena medida, el énfasis en este tipo de política económica seguida aún por los gobiernos de la región se explica por el temor que genera el recuerdo de la inflación e hiperinflación incontrolables que se vivió en los años ochenta.

FIGURA 14.10

**Efecto de una política fiscal restrictiva**



Como podemos darnos cuenta, esta situación es muy parecida a la que han vivido en diferentes años las economías latinoamericanas desde 1982. Esta política conservadora de los gobiernos de la región se ha agudizado desde el año 2000 por el efecto de los ciclos de la economía de EU, afectando el PIB de los diferentes países, lo que en términos de la gráfica anterior equivale a un primer desplazamiento de la curva de la demanda hacia la izquierda. La reducción del PIB por debajo de los niveles esperados por parte de los gobierno locales ha significado menos empleo y menos producción y comercialización, y eso ha provocado que la recaudación impositiva se reduzca, lo que en términos de las finanzas públicas significa que sus ingresos programados bajan, con lo que si los gastos no se reducen, el déficit público se convierte en un verdadero problema difícil de resolver.

En este contexto, los gobiernos nacionales han decidido seguir en los años noventa y en lo que va del dos mil el consenso de Washington para los países latinoamericanos, el cual recomendó una meta de déficit público (por considerar que un incremento en el mismo genera presiones inflacionarias), lo que ha dado como resultado un efecto contractivo. Este efecto en términos de la economía se muestra en la gráfica. Como podemos observar, en el mismo sentido han operado los efectos contractivos de la crisis de EU: la política contractiva del gasto público ha dado como resultado que el PIB baje, haya desempleo y el incremento salarial no compense la pérdida del poder adquisitivo sufrida en los últimos años, por lo que las empresas observan ya una reducción en sus ventas. Si bien la inflación baja, la recesión y el paro están presentes. Las presiones sociales y políticas se van acumulando.

En términos teóricos, tanto la síntesis neoclásica como el modelo de desempleo poskeynesiano proponen que una reducción del gasto público contrae la actividad económica; la diferencia consiste en la magnitud del efecto. En el primer modelo, el efecto sobre el ingreso es menor debido a que parte de dicho efecto se traslada a precios. En cambio, en el modelo keynesiano el efecto contractivo es mayor pues no hay efecto en precios.

## La reforma fiscal

Una alternativa a la política fiscal contractiva (reducción del gasto público) es la reforma fiscal, cuyo objetivo es incrementar los ingresos de los gobiernos latinoamericanos. Con estos nuevos recursos los gobiernos pueden compensar la reducción en la recaudación tributaria manteniendo el gasto programado y evitando el efecto contractivo que se genera al buscar mantener finanzas públicas sanas (equilibrio o superávit).

Sin embargo, una reforma fiscal que grave en mayor o menor medida a los contribuyentes cautivos implicará que se afecte sus ingresos, y con ello las ventas a un sector de la economía, lo que implica que se tienen que evaluar los efectos redistributivos y los impactos sobre el bienestar social. El único aspecto en el cual hay consenso es hacia dónde se debe orientar la reforma fiscal: hacia una mayor recaudación ampliando la base gravable de contribuyentes, lo que implica hacer que contribuyan al fisco los evasores. El efecto de una reforma fiscal ya la hemos analizado cuando abordamos la curva  $IS$  en el capítulo 10.

## Política monetaria

La política monetaria, como hemos visto en los capítulos anteriores, puede ser activa o pasiva. Desde la perspectiva de la síntesis neoclásica y el modelo  $IS-LM$  se admite que la política monetaria puede tener efectos ya sean de expansión o de contracción de la demanda agregada y, finalmente, del producto nacional.

Una política *pasiva* se rige, en general, por la regla que se deriva de la ecuación cuantitativa del dinero, que indica que el incremento porcentual en la oferta monetaria a lo largo de varios años será *menor* al incremento en la tasa de inflación más el crecimiento del PIB.

Recuerde que la ecuación cuantitativa del dinero nos dice que la variación porcentual de la cantidad de dinero es igual a la suma de la variación porcentual de los precios y del PIB.

Una política monetaria *expansiva* implica que aumenta la oferta monetaria por encima del incremento porcentual de precios y del PIB, lo que reduce la tasa de interés y desplaza la curva de la demanda hacia la derecha. Una política contractiva implica que la demanda se desplaza hacia la izquierda.

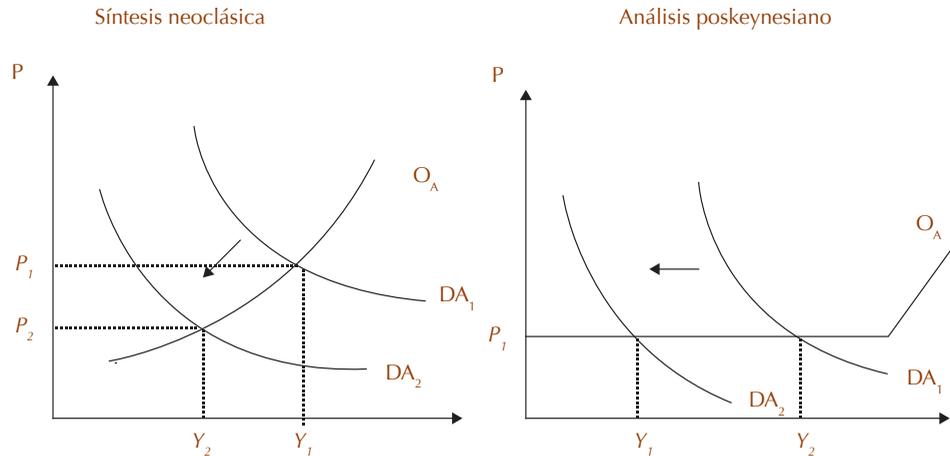
En el marco del esquema  $IS-LM$ , una política monetaria expansiva implica mayor dinero y la curva  $LM$  se desplaza hacia la derecha, lo que resulta de forma inmediata en una reducción de la tasa de interés y en un desplazamiento de la curva de la demanda hacia la derecha, como se muestra en la figura 14.11

En este caso, la reducción en el precio del dinero estimula la inversión y las compras familiares de bienes duraderos, como la habitación, los autos, la línea blanca, etc., estimulando actividades clave para la reactivación en una producción nacional. El desplazamiento de la demanda hacia la derecha con una capacidad dada de producción (que en términos gráficos es una curva de oferta determinada) implica un aumento de la utilización de la capacidad instalada y del empleo, sin un costo significativo en términos de precios, pues claramente estamos en una región muy por debajo del pleno empleo de los factores de la producción a nivel nacional. Esta posibilidad (la compra de deuda interna y externa) es viable y en la práctica la han llevado a cabo los gobiernos de Brasil y Argentina en 2005.

En el caso del modelo de la síntesis un efecto no deseado es la inflación en el mercado monetario y en los precios nacionales, lo que no ocurre en el caso del modelo del análisis poskeynesiano. Además, en cualquiera de los dos casos puede ocurrir que el efecto de demanda no sea suficiente para lograr las metas de crecimiento, por lo que la política monetaria se puede reforzar con una política fiscal en el mismo sentido. Esto es lo que se llama política mixta.

FIGURA 14.11

**Política monetaria expansiva**



**Política económica mixta: monetaria y fiscal**

Una alternativa en la aplicación de la política económica es utilizar de forma conjunta la política monetaria y la política fiscal. En una política expansiva, se puede combinar un incremento en la cantidad de dinero con un incremento en el gasto de gobierno, lo que gráficamente aparece como un desplazamiento de la curva  $IS$  y  $LM$  hacia la derecha, tal y como se puede apreciar en la figura 14.12.

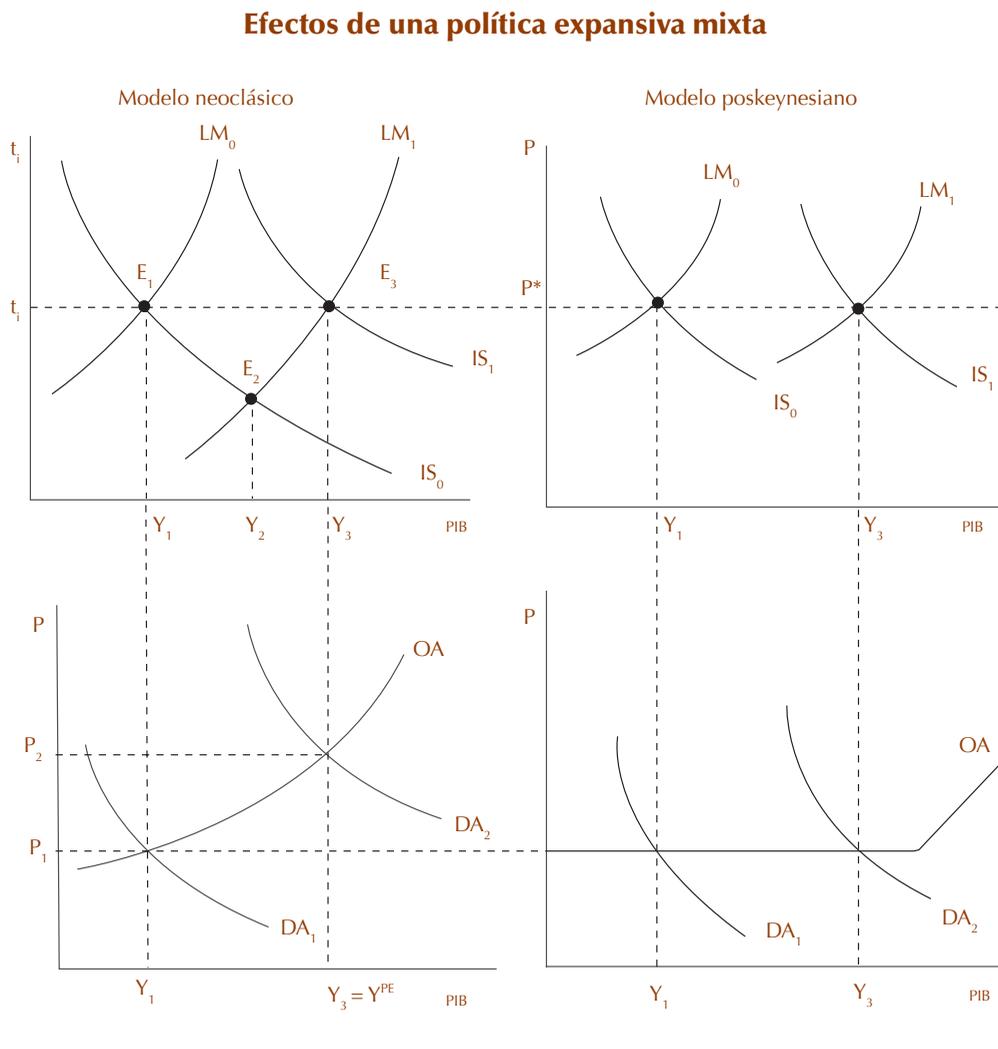
Se muestra con claridad que utilizar simultáneamente política fiscal y monetaria expansiva resulta en un mayor nivel del producto, y en cambios muy pequeños de las variables monetarias; en particular, la tasa de interés puede no cambiar. Para comprender este mecanismo, suponga (en el análisis de la síntesis) que se inicia con una política monetaria expansiva, (la  $LM$  se desplaza hacia la derecha), con lo que aumenta la demanda agregada y baja la tasa de interés, lo que nos lleva al punto  $E2$ . Dada la reducción de la tasa de interés la inversión se estimula y el producto crece.

En segundo lugar, si el gasto del gobierno aumenta, la  $IS$  se desplaza hacia la derecha, aumentando la demanda de dinero y con ella la tasa de interés, hasta que pueda ser igual al nivel inicial de la tasa de interés con la cual se partió. En este caso, el efecto sobre el producto ha sido mayor al combinar las políticas fiscal y monetaria. En la gráfica de oferta y de demanda agregadas, esta última se habrá desplazado hacia la derecha.

En el análisis poskeynesiano, lo relevante es que estas políticas pueden dar lugar a un crecimiento mayor en el nivel del producto, sin que necesariamente exista un efecto inflacionario por concepto de demanda, por lo que el precio se mantiene constante.

En el marco de las economías latinoamericanas, las economías de Argentina y Brasil han mostrado que es posible utilizar simultáneamente ambas políticas para contrarrestar los efectos internos de la crisis internacional, pero su utilización o aplicación como política económica ha tenido que ver con la simpatía y confianza que en estos mecanismos tengan los grupos gobernados y el consenso entre las diferentes fracciones del poder que están representados en los órganos de gobierno. Sin duda, en este tipo de política, como en toda toma de decisiones tiene que

FIGURA 14.12



evaluarse la viabilidad política y sus costos, pero también los costos en términos de desempleo, pobreza y marginación que también se pueden convertir en costos políticos.

## Impacto inflacionario

Una política económica de reactivación o de estímulo a la demanda agregada, puede utilizar la política monetaria o la fiscal (o ambas a la vez), las cuales pueden aumentar la demanda agregada, haciendo que la curva de la demanda se desplace hacia la derecha. Desde un punto de vista keynesiano, esta política no tendrá efectos inflacionarios si el nivel de actividad económica está suficientemente alejado del pleno empleo (o sus efectos serán mínimos). Esto significa que la pendiente de la curva de oferta es relativamente horizontal antes del pleno empleo, tal y como se muestra en la figura 14.13.

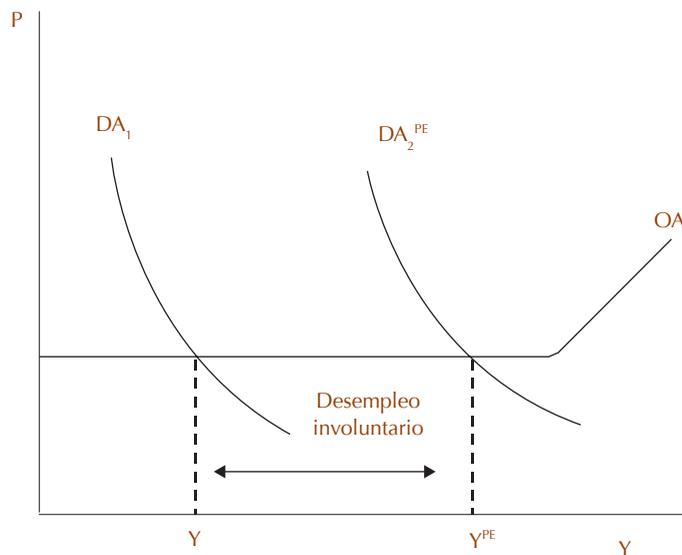
La situación antes mencionada la podemos representar en la figura 14.13 de la oferta y la demanda agregadas, donde el producto de pleno empleo se presenta como ( $Y^{PE}$ ), y donde la demanda agregada  $D_A^{PE}$  marcaría la frontera entre el pleno empleo y el desempleo. A la derecha, si la demanda aumenta se presenta inflación por demanda, y a la izquierda, las modificaciones de la demanda no cambian los precios.

En la práctica, la demanda agregada  $D_A$  de las economías americanas se encuentra deprimida y muy alejada de la demanda de pleno empleo, por lo que el nivel del producto  $Y$  también está muy alejado del producto de pleno empleo.

La brecha entre el producto real y el de pleno empleo corresponde al desempleo involuntario, donde todos o casi todos los agentes pierden. Esto es precisamente lo que permite decir que una política más flexible sería eficiente para aumentar el PIB sin costos inflacionarios. En ese sentido parecen encauzarse las políticas de varios países latinoamericanos, como Argentina, Brasil, Venezuela y Chile. La situación actual de las economías latinoamericanas las podemos representar como vemos en la figura 14.13.

FIGURA 14.13

**Situación actual de las economías latinoamericanas**



**Empleo en economías abiertas: el caso de América Latina**

En un excelente artículo, Barbara Stallings, Directora de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL, analiza la evolución del empleo en economías abiertas para América Latina. A continuación presentamos algunos extractos textuales de su artículo.

## Introducción

En lo económico, la fuerza de trabajo es uno de los principales factores de producción, y su importancia va en aumento, pues el capital humano es elemento clave para el crecimiento de la economía y de la productividad. Desde el punto de vista social, el empleo es la principal fuente de ingreso de la mayoría de los hogares latinoamericanos. A menos que haya un número suficiente de puestos de trabajo que proporcionen el mínimo necesario para mantener al trabajador y a sus familiares, las políticas sociales se verán agobiadas por la exigencia de satisfacer las necesidades básicas de la población.

## II

### Las reformas y el empleo: las expectativas y la realidad

Desde la Segunda Guerra Mundial, y aplicando una serie de reformas estructurales, un número creciente de países dejaron de ser economías cerradas, se convirtieron en economías orientadas al mercado y abiertas al resto del mundo.

Se suponía que este vuelco se traduciría en una mayor eficiencia a nivel microeconómico, un mejor aprovechamiento de las economías de escala y una moderación de los ciclos de estancamiento y progreso (stop-go) derivados de la escasez de divisas.

Como las ventajas comparativas de América Latina descansaban en la mano de obra no calificada, se pronosticaba que al eliminar el supuesto sesgo a favor del capital, la inversión en general y, específicamente, las tecnologías seleccionadas, se volverían más intensivas en su uso de la mano de obra.

Hay menor acuerdo sobre el impacto de las reformas en la equidad, sosteniendo algunos que influyeron negativamente en la distribución del ingreso y otros que no hay relación entre ellos. Ninguno de los estudios encuentra que se hayan logrado los efectos positivos previstos.

En materia de empleo varias razones explican esta discrepancia entre las expectativas y la realidad: el hecho de que las tasas de crecimiento de los años noventa fueran inferiores a lo previsto significa que las tasas de crecimiento del empleo también se redujeron. Las modalidades de la inversión y el crecimiento por sectores muestran que los sectores y las empresas menos dinámicos fueron los de uso intensivo de mano de obra, lo que redujo aún más las posibilidades de crecimiento del empleo. En muchos casos, las tasas de participación se elevaron, lo que hizo aún más difícil combatir el desempleo. Por último, la hipótesis de que las ventajas comparativas de América Latina radicaban en la mano de obra no calificada resultó equivocada en el conjunto, aunque podría haber sido válida para parte de la región.

En la medida en que se sintieron en los años noventa los efectos de las reformas, cabe deducir que, a este nivel de agregación, no afectaron –ni positiva ni negativamente– la relación cuantitativa entre el crecimiento del PIB y la generación de empleo. Lo que el cuadro destaca respecto del decenio pasado es más bien que las tasas de crecimiento fueron más bajas e incidieron en el menor dinamismo de la generación de empleo, especialmente en el caso de los asalariados.

### Empleo: Crecimiento y elasticidades, 1950-1999<sup>a</sup> (Promedio anual ponderado)

Periodo	Crecimiento del PIB	Crecimiento del empleo	Elasticidad empleo producto	Crecimiento del empleo asalariado	Elasticidad empleo asalariado producto
1950-59	5.1	1.9	0.4	2.5	0.5
1960-69	5.7	2.3	0.4	2.7	0.5
1970-79	5.6	3.8	0.7	4.7	0.8
1980-89	1.2	2.9	2.6	2.4	2.0
1990-99	3.2	2.2	0.7	2.0	0.6
1950-99	4.2	2.6	0.6	2.9	0.7

Fuente: Weller (2000b)

<sup>a</sup> De los años cincuenta a los setenta, el crecimiento del empleo corresponde al incremento de la fuerza de trabajo. De los cincuenta a los ochenta, las cifras incluyen 20 países; en los noventa, incluyen 17.

Así, en los años noventa se aceleró la tendencia de largo plazo a la caída del empleo en la agricultura y su incremento en los servicios. Asimismo, parece haber llegado a su fin la fuerte expansión del empleo en el sector manufacturero, que se detuvo a comienzos de los años ochenta para reanudarse a fines de la década. Al mismo tiempo, las reformas fortalecieron muchas de estas tendencias.

Más precaria aun es la situación de los desempleados, cuyo número aumentó en América Latina, pese a que el crecimiento del PIB fue superior en los años noventa que en los ochenta. En el periodo 1980-1990, el desempleo alcanzó un promedio de 6.6% y entre 1991 y 2000 subió a 7.2%.<sup>1</sup> La tabla siguiente indica que la caída generalizada de la tasa de crecimiento del PIB registrada en América del Sur a fines de los años noventa elevó el desempleo a cifras históricas para la subregión y superó los niveles alcanzados durante la crisis de la deuda, a comienzos de los años ochenta. El aumento del desempleo fue muy marcado en Argentina, Colombia, Uruguay y Venezuela, que durante 1999 llegaron a registrar tasas de dos dígitos.

El otro término de la ecuación del mercado laboral son las remuneraciones. Durante el decenio de 1990, los salarios reales medios del sector formal de América Latina en su conjunto mejoraron, o al menos lograron mantenerse. En Argentina, México, Nicaragua, Perú y Venezuela, en cambio, los salarios fueron más bajos en 2000 que en 1980 (siguiente tabla). En muchos países, los salarios reales estuvieron bastante inestables y en algunos casos –Bolivia, Colombia y Costa Rica– disminuyeron a comienzos de los años noventa para luego volver a subir. En México y Perú se produjo la tendencia opuesta, con un incremento inicial seguido de bajas que en México fueron claramente el resultado de la crisis financiera de 1994 y 1995. Chile fue el único país que registró aumentos sostenidos durante todo el decenio.

<sup>1</sup> Las cifras representan el promedio ponderado de 17 países. Si se considera el promedio simple, el incremento fue de 8.3 a 8.6%.

### Tasas de desempleo, 1980-2000 (Porcentajes)

	1980-90	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 <sup>a</sup>
América Latina	6.6	5.7	6.1	6.2	6.3	7.2	7.7	7.3	7.9	8.7	8.4
Argentina <sup>b</sup>	5.5	6.5	7.0	9.6	11.5	17.5	17.2	14.9	12.9	14.3	15.1
Bolivia <sup>b</sup>	7.8	5.8	5.4	5.8	3.1	3.6	3.8	4.4	6.1	8.0	7.6
Brasil <sup>b</sup>	5.3	4.8	5.8	5.4	5.1	4.6	5.4	5.7	7.6	7.6	7.1
Chile <sup>c</sup>	11.9	8.2	6.7	6.5	7.8	7.4	6.4	6.1	6.4	9.8	9.2
Colombia <sup>b,d</sup>	11.2	10.2	10.2	8.6	8.9	8.8	11.2	12.4	15.3	19.4	20.2
Costa Rica <sup>b</sup>	6.8	6.0	4.3	4.0	4.3	5.7	6.6	5.9	5.4	6.2	5.3
El Salvador <sup>b</sup>	9.3	7.9	8.2	8.1	7.0	7.0	7.5	7.5	7.6	6.9	6.7
Guatemala <sup>c</sup>	8.0	4.2	1.6	2.6	3.5	3.9	5.2	5.1	3.8	...	...
Honduras <sup>b</sup>	9.7	7.4	6.0	7.0	4.0	5.6	6.5	5.8	5.2	5.3	...
México <sup>b</sup>	4.3	2.7	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	3.7	3.2	2.5	2.2
Nicaragua <sup>c</sup>	5.3	11.5	14.4	17.8	17.1	16.9	16.0	14.3	13.2	10.7	9.8
Panamá <sup>b,d</sup>	14.5	19.3	17.5	15.6	16.0	16.6	16.9	15.5	15.2	14.0	15.2
Paraguay <sup>b</sup>	5.6	5.1	5.3	5.1	4.4	5.3	8.2	7.1	6.6	9.4	8.6
Perú <sup>b</sup>	7.4	5.9	9.4	9.9	8.8	8.2	8.0	9.2	8.5	9.2	8.5
República Dominicana <sup>c,d</sup>	...	19.6	20.3	19.9	16.0	15.8	16.5	15.9	14.3	13.8	13.9
Uruguay <sup>b</sup>	8.9	8.9	9.0	8.3	9.2	10.3	11.9	11.5	10.1	11.3	13.6
Venezuela <sup>c</sup>	9.3	9.5	7.8	6.6	8.7	10.3	11.8	11.4	11.3	14.9	13.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales de los países.

<sup>a</sup> Cifras preliminares.

<sup>c</sup> Total nacional.

<sup>b</sup> Zonas urbanas.

<sup>d</sup> Incluye el desempleo encubierto.

De ser cierta la teoría, debería haber una relación de compensación entre los salarios y el volumen de empleo generado, lo que en los años noventa no parece haberse dado. Es decir, el alza de los salarios fue bastante general, pero el comportamiento del empleo y del desempleo varió apreciablemente de un país a otro.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> El análisis econométrico que figura en Sélker (2000, caps. 4 y 5) da una correlación negativa entre la generación de empleo y los salarios reales, pero el coeficiente no es significativo como lo cita Barbara Stallings en su artículo.

### Salario real promedio del sector formal, 1980-2000 (1990 = 100)

	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 <sup>a</sup>
Argentina <sup>b</sup>	128.8	99.1	100.4	101.7	100.4	101.1	100.0	99.9	99.3	99.0	100.1	101.6
Bolivia <sup>c</sup>	57.6	87.6	82.1	85.5	91.2	98.5	100.0	100.5	106.6	110.1	117.0	118.0
Brasil <sup>d</sup>	94.6	104.1	88.9	87.0	95.5	96.3	100.0	107.9	110.7	110.8	105.9	104.8
Chile <sup>e</sup>	77.2	80.9	84.9	88.7	91.8	96.1	100.0	104.1	106.6	109.5	112.1	113.7
Colombia <sup>f</sup>	80.7	94.9	92.4	93.5	97.9	98.8	100.0	101.5	104.2	102.8	105.9	110.0
Costa Rica <sup>g</sup>	104.0	89.8	85.6	89.2	98.3	102.0	100.0	97.9	98.7	104.3	109.2	110.1
Ecuador <sup>h</sup>	88.3	65.4	68.4	74.2	83.5	90.9	100.0	105.4	103.0	98.9	90.7	86.4
Guatemala <sup>g</sup>	88.7	77.1	72.1	82.9	88.8	89.3	100.0	109.7	112.7	116.8	123.5	128.2
México <sup>b</sup>	113.1	88.1	93.8	100.7	109.7	114.9	100.0	90.1	89.1	91.5	92.4	98.0
Nicaragua <sup>i</sup>	390.8	81.8	84.5	100.5	93.3	98.2	100.0	97.9	97.7	104.9	109.6	111.3
Paraguay <sup>j</sup>	89.5	87.7	91.8	90.9	91.7	93.0	100.0	103.1	102.6	100.7	98.6	99.9
Perú <sup>k</sup>	265.0	85.7	98.7	95.2	94.4	109.2	100.0	95.2	94.5	92.7	90.7	91.8
Uruguay	99.5	91.7	95.2	97.3	102.0	102.9	100.0	100.6	100.8	102.7	104.3	102.9
Venezuela <sup>l</sup>	302.4	138.1	130.1	136.5	124.4	104.8	100.0	76.7	96.3	101.5	96.8	90.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales para los países.

<sup>a</sup> Cifras preliminares.

<sup>b</sup> Industria manufacturera.

<sup>c</sup> Sector privado de La Paz. La cifra que figura en la columna correspondiente a 1980 se refiere a 1985.

<sup>d</sup> Trabajadores abarcados por la legislación social y laboral en seis zonas metropolitanas; promedio de 1980 para Río de Janeiro y Sao Paulo.

<sup>e</sup> Hasta abril de 1993, trabajadores asalariados no agrícolas. A partir de mayo de 1993 se utiliza el índice general de los salarios por hora.

<sup>f</sup> Trabajadores del sector manufacturero.

<sup>g</sup> Promedio del salario declarado de los trabajadores abarcados por el sistema de previsión social.

<sup>h</sup> Empresas no agrícolas que ocupan 10 ó más empleados. La cifra que figura en la columna correspondiente a 1980 se refiere a 1985.

<sup>i</sup> Salario promedio. No incluye remuneraciones en especie u otras prestaciones.

<sup>j</sup> Asunción.

<sup>k</sup> Trabajadores del sector privado en Lima.

<sup>l</sup> Trabajadores no manuales y manuales; segundo semestre de cada año. La cifra que figura en la columna correspondiente a 1980 se refiere a 1982.

Fuente: Barbara Stallings, *El empleo en América Latina, base fundamental de la política social*, Revista de la CEPAL 75, Santiago de Chile, pp. 191-210.

## Resumen

Tenemos dos explicaciones de la oferta agregada y el nivel de equilibrio de la economía: una es la visión neoclásica y otra es la poskeynesiana.

En la perspectiva neoclásica, la demanda de trabajo de las empresas se determina, en competencia perfecta, por la trayectoria trazada por el producto marginal de la empresa individual. Éste se representa como una curva con pendiente negativa por la ley de los rendimientos marginales decrecientes. Al agregar el conjunto de demandas individuales de las empresas obtenemos la curva de demanda agregada de trabajo, la cual también posee pendiente negativa. Por otro lado, los oferentes de trabajo, los asalariados, venden más fuerza de trabajo a niveles superiores de sueldos y salarios. Así con la demanda y la oferta de trabajo podemos determinar el equilibrio en dicho mercado, en el cual se define el salario y el empleo de la economía en su conjunto.

En el caso del análisis poskeynesiano, la demanda de trabajo se determina por la utilización de la capacidad instalada; a más demanda agregada, mayor producción y mayor demanda de trabajo. Por su parte, la oferta de trabajo es horizontal mostrando que en desempleo los individuos estarán dispuestos a trabajar al mismo nivel de salarios. Y sólo hasta llegar o aproximarnos al pleno empleo la curva de salarios se tornará positiva. Por tanto, el nivel de salarios se determina por las negociaciones salariales entre sindicatos y patrones, y el nivel de ocupación, por la demanda agregada de la economía.

La explicación anterior determina que en el modelo de la síntesis neoclásica la oferta agregada de toda la economía presenta una pendiente positiva, y que en el análisis poskeynesiano sea horizontal. En cualquiera de los dos sistemas, en donde la curva de la oferta y la demanda se interceptan se encuentra el punto de equilibrio, en el que se define el nivel de ocupación de la economía en su conjunto.

Las economías pueden poseer puntos de equilibrio que no son de pleno empleo, por lo que cuando existe subempleo o desempleo involuntario, se pueden aplicar políticas activas tanto monetarias como fiscales, sin que impliquen incrementos en los precios. En cambio, si la economía se mueve cerca del pleno empleo, una política expansiva, que se presenta como un desplazamiento de la curva de la demanda agregada hacia la derecha, da origen al aumento del empleo y del producto, pero a costa de una mayor inflación.

Las políticas económicas aplicadas en América Latina y el Caribe en las últimas décadas, en el marco del Consenso de Washington, parecen suponer que dichas economías se mueven alrededor del pleno empleo. Sin embargo, el desempleo, la pobreza, la marginación, la migración a EU y el rezago de la demanda efectiva y de los salarios en las economías locales indican una situación diferente.

### Conceptos fundamentales

- Demanda de trabajo
- Mercado de trabajo
- Oferta agregada en la síntesis neoclásica y en el análisis poskeynesiano
- Oferta de trabajo
- Política fiscal expansiva
- Política fiscal restrictiva
- Política mixta
- Política monetaria expansiva
- Política monetaria restrictiva
- Relación entre demanda de trabajo y variación de precios

## PREGUNTAS DE REPASO

1. Explique qué es y cómo se determina la demanda de trabajo.
2. Explique qué es el mercado de trabajo y cómo se determina la ocupación en el modelo de la síntesis neoclásica.
3. Explique qué es el mercado de trabajo y cómo se determina la ocupación en el análisis poskeynesiano.
4. Explique qué es y cómo se determina la oferta agregada en el modelo de la síntesis neoclásica.
5. Explique qué es y cómo se determina la oferta agregada en el modelo de análisis poskeynesiano.
6. Explique el equilibrio entre oferta y demanda en los dos modelos aquí referidos.
7. Explique por qué es diferente el efecto de una política fiscal expansiva en el modelo de la síntesis con respecto al modelo de análisis poskeynesiano.
8. Explique por qué es diferente el efecto de una política monetaria contractiva en el modelo de la síntesis con respecto al modelo de análisis poskeynesiano.
9. Explique los resultados de una política mixta de tipo contractivo en ambos modelos.
10. Explique los resultados de una política monetaria restrictiva y los de una política fiscal expansiva.

## ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Investiguen qué tipo de política monetaria se ha aplicado en los últimos diez años en sus países, y analicen sus efectos.
2. Investiguen qué tipo de política fiscal se ha aplicado en los últimos diez años en sus países, y analicen sus efectos.
3. Investiguen si en la economía de sus países existe desempleo involuntario o no.
4. Si existe desempleo y desocupación, ¿qué política podrían proponer para resolver el problema de desempleo?

## ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue las características generales de la política monetaria actual de Argentina, Brasil, Venezuela, Bolivia y Chile. Compárelas y analice sus similitudes y diferencias.
2. Investigue las características de la política fiscal de esos países y analícelas comparativamente.
3. Investigue en el marco de esas políticas cuáles son los efectos esperados en términos de las dos magnitudes fundamentales de la economía: el PIB y los precios. ¿Es previsible que el desempleo en los próximos años en esas economías sea de crecimiento, empleo y estabilidad de precios?



# La teoría del comercio internacional

Dr. Rogelio Huerta Quintanilla

Este capítulo trata sobre el comercio de bienes y servicios y, en particular, busca explicar el modo en que los países comercian para mejorar su bienestar. Dado que la teoría del comercio internacional ha evolucionado a través del tiempo, en el capítulo se exponen las tres teorías más importantes: la teoría de las ventajas absolutas, la teoría de las ventajas comparativas y la teoría contemporánea del comercio entre naciones. En la parte final del capítulo se revisan las consecuencias del comercio exterior de América Latina en el crecimiento del producto y del empleo. Al finalizar este capítulo usted deberá ser capaz de:

**Objetivos:** Demostrar que para el bienestar social es mejor comerciar que no comerciar.

Al finalizar este capítulo usted deberá ser capaz de:

- Comentar las causas del comercio internacional
- Mostrar que la especialización productiva expande el comercio
- Verificar que detrás de la competitividad de un país se encuentran las mejoras en la productividad

## Introducción

Con la apertura externa de las economías latinoamericanas, y en particular con la firma y puesta en vigor del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), se inició en la región una discusión y una preocupación creciente sobre los efectos de estas medidas en el desarrollo económico de los países involucrados. Para algunos, abrirse a la economía de Estados Unidos era la antesala de la quiebra económica; para otros era el camino que conducía a la eficiencia y la prosperidad. Los resultados que se han visto no son ni lo uno ni lo otro: ni los países han quebrado, ni tampoco han entrado en una fase de expansión y de desarrollo. Pero existen preguntas que siguen siendo válidas en torno a las consecuencias que provoca el comercio internacional sobre los países que deciden liberalizar su economía.

¿Es el comercio internacional libre de trabas un mecanismo para impulsar el empleo y el crecimiento del producto? ¿No sería mejor proteger de la competencia externa los sectores productivos que son prioritarios? ¿El crecimiento de las exportaciones manufactureras de los países más industrializados de América Latina ha mejorado el nivel de empleo? En estos países, ¿no tendría que intervenir el gobierno para apoyar con subsidios y política fiscal a los sectores que más empleo generan y más ventajas comparativas tienen? ¿Podrán nuestros países competir en el mercado norteamericano ante la avalancha de productos chinos? ¿Cómo se puede aumentar la competitividad de los países latinoamericanos? Al enterarnos de las noticias que a diario circulan en los medios de comunicación masivos nos hacemos éstas y otras preguntas. Como este es un libro de introducción a la economía no se pretende dar una respuesta completa a tales preguntas, pero sí sentar las bases teóricas y metodológicas para construir respuestas convincentes. En este sentido, la teoría que se expone a continuación pretende ser el fundamento para entender la mecánica del comercio internacional, y cómo éste puede ser una palanca para mejorar el bienestar de la población, sobre todo en lo que respecta al empleo y al producto.

En el primer inciso, se presentan los beneficios de comerciar en vez de permanecer sin intercambiar productos. Se afirma que, aunque estuvieran en términos estáticos, sin crecer, dos individuos o dos naciones podrían mejorar su bienestar con sólo comerciar entre sí. En el segundo inciso, se revisa la teoría de las ventajas absolutas del comercio internacional, hoy conocida como ventajas competitivas, pero que originalmente fue planteada por el economista clásico y fundador de la ciencia económica Adam Smith. En el tercer inciso, se expone la teoría de las ventajas comparativas. La idea de que un país puede vender sus bienes aunque los fabrique con menor productividad que otro, es lo que está detrás de esta genialidad de David Ricardo. Después de casi dos siglos de que este principio de las ventajas comparativas fuera formulado, aún sigue siendo objeto de estudio. En el último apartado de este capítulo, se recurre a la evidencia empírica para observar los efectos que la apertura externa ha traído al empleo y al crecimiento del producto en las economías latinoamericanas.

## El comercio en general

El estudio del comercio entre personas, empresas y naciones ha partido de la idea de que el intercambio de bienes y servicios sirve para mejorar el bienestar de los involucrados, pues dan lo que no desean consumir y reciben a cambio los medios de consumo que les satisfacen. Aun cuando se suponga que en el mercado se intercambian los bienes y servicios a sus valores, es decir, que no exista intercambio desigual, el hecho de que las mercancías que no se desean para el consumo personal, sean cambiadas por las que se necesitan, hace que el conjunto de los agentes que intervienen en el mercado obtenga un nivel de bienestar mayor.

Se entiende que en el párrafo anterior se está hablando de trueque, en donde un objeto se cambia directamente por otro. Pero en las sociedades modernas, el dinero facilita el intercambio, por lo cual a lo largo del capítulo, el comercio de bienes y servicios tendrá como mediador al dinero. Pero antes se expondrá un modelo sencillo para explicar el comercio en general.

Suponiendo que existen dos mercancías y dos comerciantes propietarios de las mismas, se puede observar qué ocurre cuando ambos quieren intercambiar parte de sus posesiones con el otro.

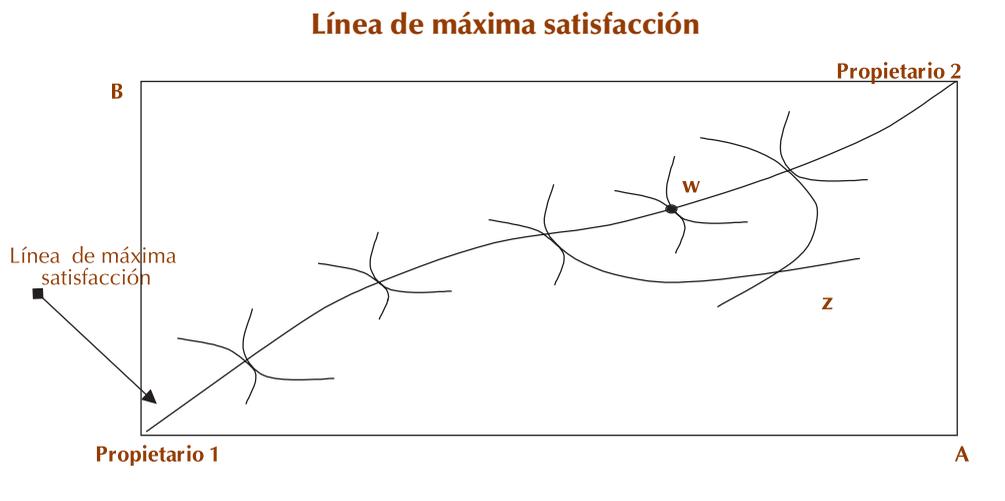
El propietario 1 posee las mercancías A y B, y el propietario 2 también posee ambas mercancías, pero el propietario 1 desea cambiar una parte de su mercancía A por la B y el propietario 2 desea cambiar una parte de su mercancía B por la A. Para observar dicho fenómeno se hace uso de la caja de Edgeworth, donde se muestran diferentes curvas de indiferencia. En una combinación de ellas tenemos el punto Z. Como sabemos, la línea que une todos los puntos en los cuales las curvas de indiferencia son tangentes, representa el nivel de máxima satisfacción para ambos propietarios, por lo que es conocida como la *línea de contrato* o, en este caso, *línea de máxima satisfacción*.

Como se puede apreciar, el punto Z se encuentra ubicado fuera de la línea de máxima satisfacción; si no hubiera comercio, ese punto representaría el nivel de máxima satisfacción para cada uno de los participantes. Pero, ¿es posible aumentar su nivel de bienestar? La respuesta es sí, y se puede hacer gracias al comercio. Éste hará que se pase de dicho punto a uno situado sobre la línea de máxima satisfacción para ambos propietarios, por ejemplo a W, con lo que mejorará el nivel de satisfacción del conjunto del sistema económico. En este punto W, ambos comerciantes ganan, pues pasan a una curva de indiferencia más alta. Si el comercio condujera a los participantes al punto Y, el propietario 1 ganaría pues pasaría de su curva  $I_1$  a su curva  $I'_1$ , que representa un nivel de consumo mayor; y el propietario 2 se quedaría en la misma curva de indiferencia  $I_2$ ; de cualquier forma el conjunto de la sociedad mejoraría. El sólo hecho de que exista el comercio, al hacer que se pase de un punto fuera de la recta de máxima satisfacción, a uno sobre dicha recta, permitirá a la sociedad en su conjunto mejorar su nivel de satisfacción.

Esta es la gran virtud del comercio de bienes y servicios: permite aumentar la satisfacción total del conjunto de los que participan en él.

Puede ocurrir que uno de los dos no mejore su nivel de bienestar y sólo uno lo haga, como sucede cuando se pasa del punto Z al punto Y, pero el conjunto del sistema sí aumenta su nivel de satisfacción. También puede acontecer que ambos comerciantes ganen, como ocurre si se pasa del punto Z al punto W. En ambos casos el nivel de bienestar del conjunto de la sociedad mejora.

FIGURA 15.1



Este mismo análisis puede aplicarse al comercio entre naciones y eso es lo que haremos en el siguiente apartado. Pero antes de entrar a estudiar el comercio internacional, vamos a hacer una pequeña digresión.

Lo que demuestra el ejercicio que se acaba de efectuar con la caja de Edgeworth, es que el comercio no es un juego de suma cero, donde lo que uno gana el otro lo pierde, sino que es una actividad económica donde uno de los participantes puede ganar sin que el otro pierda o, aún mejor, donde es posible que todos los participantes salgan ganando (que es el caso al pasar de *Z* a *W*). En general, en las competencias deportivas uno gana y otro pierde, pero en el comercio de bienes y servicios, si los participantes están en igualdad de circunstancias, con la misma información y el mismo poder de mercado, todos los participantes pueden salir ganando. Esta es la idea de los beneficios del comercio entre los individuos, las regiones y las naciones.

## El comercio internacional: La teoría de las ventajas absolutas

Supongamos, como en el ejercicio anterior, que sólo existen dos agentes económicos: uno de ellos produce plátanos y el otro carne de bovino. Ambos están aislados entre sí y, por tanto, sólo consumen lo que producen. Después de establecer contacto pueden comerciar una parte de su producto por el otro y así comer carne y plátanos, en vez de sólo carne o sólo plátanos. Evidentemente, al hacerse más variada su dieta mejora, pero también mejora su grado de satisfacción. Es evidente que el comercio aumenta el bienestar de ambos productores.

De acuerdo con Bertil Ohlin, un destacado teórico del comercio internacional, “*la primera condición del comercio reside en que algunos bienes pueden producirse más económicamente en una región que en otra*”<sup>1</sup> Pero... ¿y si no es así? ¿Y si un país produce más baratos todos los bienes? La pregunta que se desprende es: ¿Podrá haber comercio cuando en una región, o en un país (A), se producen todos los bienes más económicamente que en el otro (B)? Si el comercio se rige por las diferencias absolutas de costos y por ende de precios, éste sólo durará un plazo muy corto; el comercio, o mejor dicho, las ventas de A y las compras de B durarán hasta que el país (B), el que tiene desventajas en todo, agote sus reservas de divisas. Si el país A produce todos los bienes con más bajo costo que en el país B, es obvio que el país A le vendería todo al país B y no le compraría nada.

Esta teoría de las ventajas absolutas, de A. Smith, supone que el comercio internacional se desarrollará favoreciendo a aquel país que tenga mejor nivel de productividad. El país en cuestión exporta todos aquellos productos que elabora a menor costo y si en toda su producción aventaja a sus rivales, sólo efectuará ventas al extranjero. Como es obvio, esta es una situación en la que el intercambio internacional tiende a volverse insostenible. Por tal motivo esta teoría fue rápidamente superada.

La teoría de las ventajas absolutas no podía explicar por qué se mantenía el comercio entre países que tenían diferencias marcadas y absolutas en sus niveles de productividad (con unos países que sólo exportan y otros que sólo importan), a menos que estuviera plenamente vigente un patrón oro que hiciera que el nivel general de precios se moviera en sentido positivo con los movimientos del oro entre países, o que los importadores recurrieran permanentemente a una fuente inagotable de dinero mundial.

Pero esto último es imposible, pues el dinero que se usa para el comercio entre las naciones sólo puede ser obtenido por un país a través de sus exportaciones (o mediante la obtención de ahorro externo).

---

<sup>1</sup> Bertil Ohlin, *Comercio interregional e internacional*, Oikos-tau, S.A. Ediciones, España, 1971, p. 44. (El subrayado es nuestro.)

Veamos un ejemplo de cómo se daría el comercio entre dos naciones que tienen diferencias absolutas de costos en los dos bienes que producen. Para intentar abarcar el total de la economía supondremos que los bienes en cuestión son: los bienes de consumo y los bienes de capital o de inversión. República Dominicana y Estados Unidos utilizan todos los factores de producción de que disponen para producir los dos tipos de bienes mencionados.

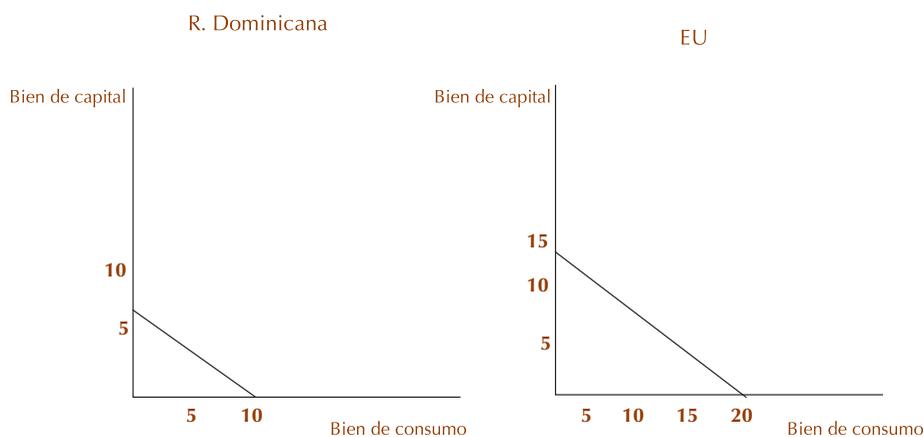
TABLA 15.1

**Producción física**

	Bienes de consumo	Bienes de capital
República Dominicana	10	5
Estados Unidos	20	15

Con los datos de la tabla de producción física (expresada en unidades apropiadas), se pueden construir los diagramas de posibilidades de producción de los dos países. (Vea figura 15.2.)

FIGURA 15.2



Si suponemos que el comercio entre ambos países es nulo, las relaciones de intercambio al interior de cada país, es la siguiente:

- República Dominicana.....1 bien de consumo = 0.5 bien de capital
- Estados Unidos.....1 bien de consumo = 0.75 bien de capital

Lo que quiere decir que en República Dominicana un bien de consumo cuesta 0.5 bien de capital, lo cual indica que es más barato en este país el bien de consumo, pues en Estados Unidos un bien de consumo cuesta 0.75 en bienes de capital. Si los viéramos al revés tendríamos:

- República Dominicana..... 1 bien de capital = 2 bienes de consumo
- Estados Unidos..... 1 bien de capital = 1.33 bienes de consumo

En República Dominicana son más caros los bienes de capital pues cuestan 2 bienes de consumo y en Estados Unidos cuestan sólo 1.33.

Usando plenamente los recursos económicos con que cuenta República Dominicana, de acuerdo con la curva de posibilidades de producción, si sólo produjera bienes de consumo, produciría el doble de lo que podría producir de bienes de capital. A pesar de que República Dominicana produce menor cantidad de ambos bienes y, por tanto, tiene menor productividad en ambas actividades, uno de ellos, el bien de consumo, lo puede producir relativamente más barato. Pero la teoría de las ventajas absolutas del comercio internacional nos dice que el país que produce con más bajos costos exportará dichas mercancías, e importará las que tengan más bajo costo en el extranjero.

Guiados por la teoría de las ventajas absolutas se pensaría, ya que Estados Unidos es más productivo en ambos bienes, que República Dominicana debería comprar todo en Estados Unidos y no producir nada. Pero, ¿por qué no ocurre así? ¿Por qué, a pesar de que en todos los bienes que se manufacturan en República Dominicana con una desventaja absoluta en productividad (Estados Unidos observa una mayor productividad en todas las ramas manufactureras), aún así puede venderle manufacturas a Estados Unidos? La respuesta más obvia es que el comercio internacional no se rige por la teoría de las ventajas absolutas, ya que, de lo contrario, habría países que no podrían vender nada en el mercado internacional pues en todos sus productos serían menos productivos y no podrían competir. Obviamente, cuando en el intercambio una parte es la única que produce y vende y la otra no produce y sólo compra, el intercambio tiene un límite, el cual está dado por la cantidad de dinero mundial que el país comprador dispone para realizar sus compras en el extranjero. Si los precios de las mercancías se mantienen, este intercambio dura muy poco tiempo, y si el intercambio beneficiaba a ambos países, pues se disponían de bienes producidos bajo las condiciones más ventajosas, este proceso termina pronto. ¿Cómo es que el comercio internacional, en lugar de ir decreciendo ha ido en aumento y más rápido aun que la misma producción? En el siglo XIX, el economista inglés, David Ricardo, dio una respuesta que a continuación analizamos.

## El comercio internacional: La teoría de las ventajas comparativas

Si retomamos el diagrama de la sección anterior, donde República Dominicana y Estados Unidos producen bienes de consumo y bienes de capital con distintas productividades al interior de cada país, podríamos averiguar qué pasa si se abren al comercio, pero ahora este intercambio se guía por las ventajas comparativas y no por las absolutas.

Lo primero que hay que aclarar es que las ventajas comparativas se refieren a las ventajas relativas que tiene cada país en cada producto. De acuerdo con los datos de esos diagramas, República Dominicana produce más barato los bienes de consumo y Estados Unidos tiene ventaja relativa en la producción de bienes de capital.

La teoría de las ventajas comparativas más comúnmente aceptada nos dice que las diferencias relativas de costos se basan o tienen su origen en las diferentes dotaciones de recursos o factores económicos con que cuenta un país. Estos factores pueden ser principalmente el capital, el trabajo y los recursos naturales, aunque se puede agregar la disposición de tecnología y la capacidad de innovación.

Al abrirse al comercio internacional, República Dominicana puede vender una unidad de bienes de consumo en Estados Unidos por 0.75 de bienes de capital, en vez de venderlo a 0.50 como sería si lo vendiera en el propio país. Y Estados Unidos puede vender una unidad de bienes de capital por dos unidades de bienes de consumo en República Dominicana, en vez de una unidad un tercio, como ocurría cuando vendía en su interior. Entonces República Dominicana gana 0.25

de bienes de capital si vende en Estados Unidos bienes de consumo y este último gana 0.66 de bienes de consumo si vende en República Dominicana bienes de capital.

Con este análisis lo que se puede definir es la dirección que tomará el comercio y la especialización productiva que se impondrá en cada país. República Dominicana se especializará en la producción de bienes de consumo y venderá estos productos en Estados Unidos, y este último país se especializará en la producción de bienes de capital y los exportará a República Dominicana.

Lo que se puede afirmar de acuerdo con la teoría de las ventajas comparativas, es que un país tenderá a especializarse y a exportar el bien cuyos costos comparativos o relativos sean menores a los que se tienen en el otro país. Si los costos comparativos fueran idénticos en los dos países, (curvas de posibilidades de producción paralelas), no habría comercio entre las dos naciones.

Una vez aclarada la dirección y el sentido que tomará el comercio entre los dos países participantes de acuerdo con las ventajas comparativas, corresponde saber cuál va a ser la relación de intercambio entre los países que comercian. ¿En qué cantidad se va a intercambiar una mercancía por la otra? ¿Cuántas unidades de bienes de consumo tendrá que dar República Dominicana a cambio de una unidad de bienes de capital de Estados Unidos? A esta relación se le denomina *relación real de intercambio*.

De acuerdo con lo establecido anteriormente, la relación de intercambio nacional en República Dominicana indicaba que para obtener un bien de capital se tenían que dar dos bienes de consumo, o que con un bien de consumo se obtenía 0.5 de bienes de capital. Por tal razón, lo mínimo que aceptaría República Dominicana por un bien de consumo sería 0.5 de bienes de capital de Estados Unidos. Si este último país, ofreciera menos de 0.5 de bienes de capital por ese bien de consumo, será rechazado por los productores dominicanos, pues en el interior del país pueden obtener 0.5 de bienes de capital. Pero cualquier relación de intercambio que implique que los productores dominicanos van a obtener más de 0.5 de bienes de capital por un bien de consumo, será inmediatamente aceptada.

Ahora bien, los productores de Estados Unidos están dispuestos a pagar por un bien de consumo de República Dominicana un máximo de 0.75 de bienes de capital. Esto es debido a que en su relación de intercambio interna o nacional, eso es lo que cuesta un bien de consumo. Si fuera más de 0.75 rechazarían el intercambio con República Dominicana, pero si por un bien de consumo pagaran menos de 0.75, lo aceptarían gustosamente.

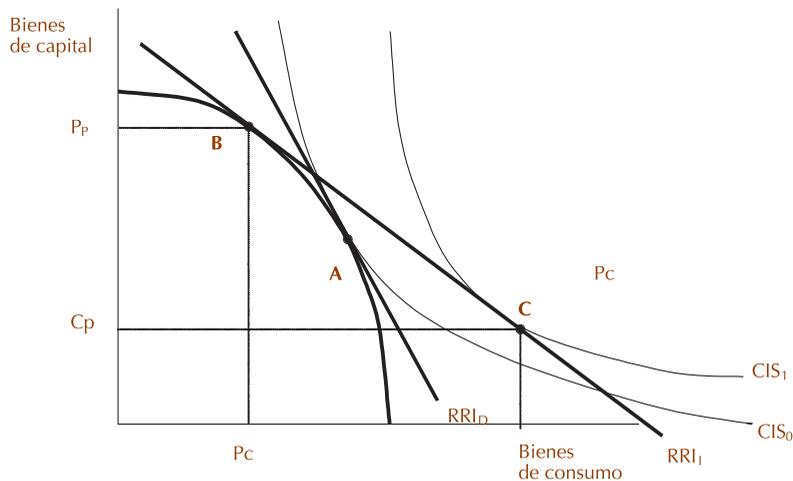
De esta manera se han establecido los límites inferior y superior de la relación real de intercambio entre República Dominicana y Estados Unidos. Esto significa que para que el comercio sea beneficioso para ambos países, la relación real de intercambio debe encontrarse entre esos dos límites establecidos por las relaciones de comercio al interior de los países antes de que se abrieran al comercio internacional.

Para determinar de manera precisa la relación real de intercambio en el comercio internacional, se requiere introducir la demanda de productos de cada país. Pero antes de especificar las combinaciones de consumo, para que la relación real de intercambio esté en equilibrio, es necesario que el comercio entre ambos países esté en equilibrio: la cantidad de bienes de consumo que importa Estados Unidos debe ser igual a la cantidad de bienes de consumo que desea y está en condiciones de exportar República Dominicana. Lo mismo debe ser cierto para los bienes de capital. En caso de que exista un desequilibrio entre lo ofrecido y lo demandado, el precio de los bienes tenderá a cambiar, suponiendo que existe total flexibilidad de los precios, hasta que se igualen la cantidad ofrecida y la cantidad demandada.

Para simplificar la obtención de la curva de demanda de un país, supondremos que las curvas de demanda individual (que son resultado de las curvas de indiferencia de cada persona) son agregadas hasta obtener una curva de indiferencia social. Ésta representa todas las combinaciones posibles de bienes que permiten al conjunto de los habitantes de un país obtener la misma utilidad posible.

FIGURA 15.3

### El equilibrio de un país con comercio exterior



En la figura 15.3, la curva de demanda del país está representada por  $CIS_0$ , mientras que la curva de posibilidades de producción (que en este caso tiene costos crecientes) indica todos los pares de bienes que pueden producirse con la utilización total de los factores. La razón real de intercambio interna ( $RRI_D$ ) está dada por la pendiente de la tangente a ambas curvas. El punto A es el punto de equilibrio del país en cuestión con una economía cerrada; lo que produce de ambos bienes es lo mismo que consume y logra situarse en la curva de indiferencia más alta ( $CIS_0$ ).

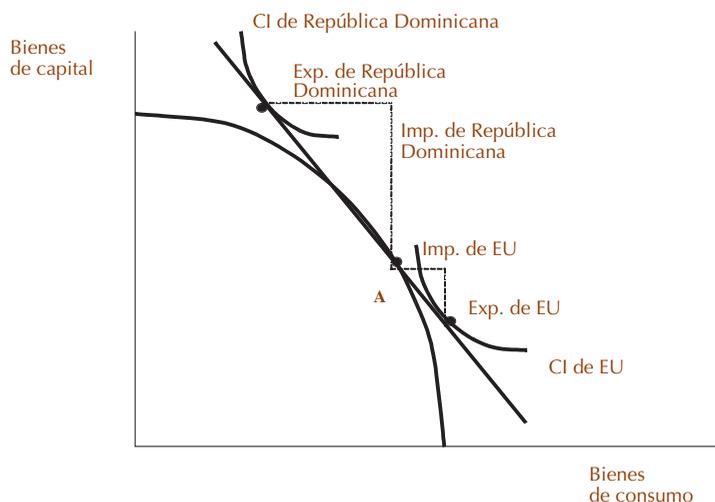
Al abrirse al comercio internacional, la relación real de intercambio se modifica y pasa a ser en la gráfica la recta  $RRI_1$ . Con esta relación de precios, la curva de indiferencia que el país alcanza ( $CIS_1$ ) es más alta que la anterior, lo que indica que su nivel de satisfacción es más alto. En este punto, el país produce  $P_c$  de bienes de consumo y  $P_p$  de bienes de capital, pero como comercia internacionalmente parte de su producción de bienes de capital, exporta  $C P_p$ . Al mismo tiempo importa  $P_c C$  de bienes de consumo. Con este comercio internacional mejora su nivel de bienestar, pues consigue estar en una curva de indiferencia social más alta.

Pero la pregunta sigue en pie: ¿cómo se estableció la relación real de intercambio a nivel internacional? Esto se logra mediante el libre juego de la oferta y la demanda en el mercado mundial, que en el caso analizado es entre dos países. La relación real de intercambio internacional de equilibrio es aquella que asegura que la cantidad demandada y ofrecida entre ambos países sea la misma. Veamos un ejemplo donde existe un desequilibrio en el comercio internacional, para observar cómo se consigue el equilibrio mediante el cambio en la relación real de intercambio.

Supongamos que existe una situación como la que se presenta en la figura 15.4.

En este caso, las importaciones de bienes de capital demandadas por República Dominicana son mayores a las exportaciones ofrecidas por Estados Unidos con la relación real de intercambio existente ( $RRI_0$ ). A su vez, la oferta de exportaciones de bienes de consumo por parte de República Dominicana excede a la demanda de los mismos por parte de Estados Unidos. Por este desequilibrio, el precio de los bienes de capital tenderá a subir y el precio de los bienes de consumo tenderá a bajar. Este cambio en los precios de las mercancías comerciadas, hará que la recta que representa la relación real de intercambio rote en sentido contrario a las manecillas del reloj. Cuando se elimina todo exceso de demanda y de oferta, quiere decir que, con esa rela-

FIGURA 15. 4



ción de precios, el comercio internacional está en equilibrio. Es decir, el equilibrio del comercio internacional se consigue cuando la relación marginal de sustitución (expresada por la curva de indiferencia social), y la relación marginal de transformación (expresada por la curva de posibilidades de producción), se hacen iguales a la relación real de intercambio (línea de precios).

Mediante el libre juego de la oferta y la demanda de bienes en el comercio internacional, es posible alcanzar un equilibrio en las cantidades intercambiadas y en la relación real de intercambio, como se mostró en la figura 15.3.

## Las teorías contemporáneas del comercio internacional

En la actualidad existe bastante evidencia empírica que sugiere que el patrón de comercio internacional que se ha extendido a escala mundial, no responde a la especialización que supone la dotación de factores y las ventajas comparativas. De hecho, la participación de los países en los flujos de comercio internacional parece responder más a la diferencia absoluta de costos, que a su vez no depende tanto de la dotación de factores sino que es explicada, preponderantemente, por la “brecha tecnológica” que separa a los países. Esta idea es expresada, de manera contundente, por autores que han intentado hacer avanzar la teoría del comercio internacional en las últimas décadas: “*La composición internacional del comercio por país, dentro de cada sector, parece explicarse esencialmente por las brechas tecnológicas, mientras que los mecanismos de las ventajas comparativas parecen ser de menor importancia*”.<sup>2</sup> Lo que estos autores subrayan es que las brechas tecnológicas, entendidas como “mecanismos de ajuste basados en el costo”, son de fundamental importancia para explicar la contribución de cada país en el comercio internacional, y que, por tanto, la configuración del actual patrón de comercio entre países, no puede ser explicado, más que en una baja proporción, por las ventajas comparativas basadas en una abundancia relativa de factores.

<sup>2</sup> Dosi, Pavitt y Soete, *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, SECOFI y CONACYT. 1993, México, 1993, p. 25.

En esta perspectiva, lo importante es esclarecer cuáles son los determinantes actuales del comercio internacional, y obtener una explicación de la participación de cada país en estos flujos comerciales. En este sentido, las brechas tecnológicas son de fundamental importancia para dar una explicación a la contribución de cada país en los flujos actuales de comercio internacional. Lo anterior significa que, a partir de un enfoque basado en las diferencias en las capacidades tecnológicas y en las innovaciones entre países, se puede explicar la dirección del comercio entre naciones, el volumen del mismo y los precios a los que se comercian los bienes.

De acuerdo con esta nueva noción, la capacidad explicativa de la teoría tradicional de las ventajas comparativas basada en la dotación de factores, resulta bastante restringida para entender los determinantes de los flujos del comercio internacional. A su juicio, el patrón de comercio puede explicarse y pronosticarse sobre la base de las diferencias absolutas de costos que, a su vez, son determinadas por las brechas tecnológicas. *“Nuestra hipótesis es por lo tanto que las ventajas absolutas predominan sobre las ventajas comparativas como determinantes del flujo del comercio. Su predominio significa que ellas dan cuenta de la mayor parte de la composición de los flujos del comercio por país y por mercancía en cada momento, y explican la evolución de tales flujos de comercio a lo largo del tiempo.”*<sup>3</sup>

En la actualidad, aparte de las teorías que se sostienen en las diferencias tecnológicas entre países, existe un debate sobre las ventajas comparativas, entendidas éstas como parte de la ciencia económica *positiva* o como parte de la economía *normativa*. Como se ha establecido en capítulos anteriores, la ciencia económica en su vertiente *positiva* se refiere a lo que **es**, a lo que realmente ocurre en la realidad; mientras que la economía *normativa* se refiere a lo que **debería** ser, a cómo debería ser la realidad.

En este sentido, la teoría de las ventajas comparativas en su aspecto normativo no pretende dar una explicación de los determinantes del comercio internacional en la actualidad, sino que trata de saber cuáles son las ventajas que un país tiene, y que pueden y deben ser aprovechadas para mejorar su nivel de producción, sus exportaciones y el bienestar de su población. Así, las ventajas que un país tiene en un momento dado, ya sea en términos de dotación de recursos, de aprovechamiento de los mismos, de avance tecnológico, de productividad o de cualquier tipo, pueden y deben ser utilizadas para competir en el mercado mundial.

Existe una gran diferencia entre quienes ven en el enfoque de las ventajas comparativas una teoría que da cuenta de los flujos de comercio y la proporción en que los países participan y participarán en el comercio mundial (versión positiva), y quienes han utilizado esta teoría como una guía para orientar la política nacional con el fin de incrementar el bienestar social (versión normativa). Uno de los autores más reconocidos como constructor del actual edificio de las ventajas comparativas da cuenta de esta diferencia. Bertil Ohlin en su obra clásica *Comercio interregional e internacional* hace referencia a Viner y a Caves como abogados del enfoque normativo de las ventajas comparativas: *“La teoría clásica del comercio internacional se formuló primordialmente en vistas a proporcionar una guía sobre cuestiones de política nacional”* y hay que darse cuenta que *“la doctrina clásica del coste comparativo era un sistema de bienestar y no una teoría positiva concebida para explicar la especialización nacional”*.<sup>4</sup>

La teoría de las ventajas comparativas en su acepción normativa, explora los patrones de comercio internacional que **deberían** seguirse para aprovechar las capacidades productivas con que cuenta cada país. Es una teoría que nos indica qué línea de especialización productiva le conviene seguir a un país para mejorar su competitividad internacional. En este sentido puede decirse que lo que debe hacer un país es aprovechar sus ventajas comparativas **potenciales**, para mejorar sus exportaciones y beneficiarse del comercio internacional.

<sup>3</sup> Dosi, Pavitt y Soete, *op. cit.*, p. 163.

<sup>4</sup> Bertil Ohlin, *Comercio interregional e internacional*, Oikos-tau, S.A. Ediciones, España, 1971, p.387.

Para entender la competencia entre las naciones es necesario establecer la diferencia entre la competencia de las empresas y la competencia entre los países. Cuando se piensa en la competencia que se establece entre empresas, lo habitual es referirse al éxito que tiene una empresa en apoderarse del mercado o de una buena proporción del mismo. La explicación más común de dicho éxito, se refiere a los bajos costos de la empresa en relación a las otras empresas que producen el mismo bien y compiten por el mismo mercado. En otras palabras, se refiere a la mayor competitividad de la empresa exitosa. ¿Qué pasa cuando una empresa pierde competitividad con respecto a sus rivales? Lo que ocurre es que perderá mercado, acumulará inventarios, disminuirá su producción, despedirá trabajadores y, si se mantiene en el tiempo esta pérdida de competitividad, es muy posible que la empresa en cuestión abandone esa línea de producción y, tal vez, si es monoprodutora, tenga que cerrar sus puertas y declararse en quiebra. A todas luces esto no es lo que sucede con los países. Si un país se retrasa en su competitividad puede seguir comerciando internacionalmente exportando aquellos bienes cuya desventaja de costos sea menor. Un país ni se declara en quiebra, ni abandona el comercio internacional por retrasos relativos en su competitividad. Es más, el comercio internacional guiado por las ventajas comparativas potenciales, puede conducir a un país con atraso económico relativo, a niveles de producción y de consumo más elevados. Lo anterior quiere decir que un país puede obtener beneficios con el comercio internacional si orienta su especialización productiva, y por tanto su actividad exportadora, debido a las ventajas comparativas *potenciales*.

## Consecuencias de la liberalización del comercio exterior de América Latina

La crisis económica de los años ochenta orilló a los países latinoamericanos a realizar una serie de reformas entre las que sobresalió la liberalización de su comercio exterior. Con el propósito de mejorar la eficiencia y la productividad, la apertura externa se erigió como un mecanismo central de las reformas en los países de esta región.

De acuerdo con la tabla siguiente, el comercio exterior de América Latina en la década de los noventa, creció más aceleradamente que la producción. Esto significa que la liberalización comercial en estos países trajo como consecuencia un mayor nivel de comercio exterior, pero no un mayor ritmo de producción. En esa década el producto creció a una tasa promedio anual de 2.7%, que si se compara con los ritmos de crecimiento de las exportaciones y las importaciones de la región (8.9% y 11.6%), es realmente muy baja. Entonces se puede decir que, si bien el programa de liberalización comercial ha incidido positivamente sobre la estabilización interna, no lo ha hecho sobre el ritmo de crecimiento económico. Esto puede deberse a varias razones; entre las más importantes están la disminución de la demanda doméstica, el rompimiento de las cadenas productivas internas, la concentración de las exportaciones en pocas empresas intensivas en capital y la especialización en la producción de bienes comerciables con pocos efectos multiplicadores sobre el empleo.

TABLA 15.2

### AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. Producción y comercio exterior

Tasas de crecimiento (%)

	Producto	Exportaciones	Importaciones	X/PIB	M/PIB	Déficit en Cta. Cte.
1990-2001	2.7	8.9	11.6	20.4	21.4	3.0

Fuente: CEPAL. *Globalización y desarrollo*, abril 2002.

Una primera conclusión sobre las consecuencias de la apertura externa en la producción de América Latina, es que no se ha crecido al ritmo al que lo ha hecho el comercio exterior. El comercio exterior de la región no ha influido de manera notable sobre el crecimiento de la producción doméstica.

En la misma tabla se puede observar que el ritmo de crecimiento de las importaciones es superior al ritmo de crecimiento de las exportaciones, por lo que, en promedio, la participación de ambos renglones en el PIB difiere.

Como resultado de lo anterior, la segunda consecuencia de la apertura externa es que no ha sido una solución al persistente y crónico déficit externo de la región. Como las importaciones crecen más aceleradamente que las exportaciones, el déficit comercial se ha mantenido, por lo que el sector externo sigue siendo un obstáculo para el mayor crecimiento en América Latina.

En la tabla 15.3 se presenta información sobre la producción y el empleo en América Latina durante las últimas cinco décadas. Son tasas de crecimiento promedio anual y permiten señalar comparativamente lo que ya se dedujo de la tabla anterior: que la apertura externa no influyó para acelerar el crecimiento del producto. Si se descarta la década de los ochenta, que puede considerarse de crisis y de ajuste, el crecimiento de 3.8% entre los años 1990 y 1997, no logra superar el crecimiento que la región tuvo durante las tres décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. Es un hecho que el gran despunte del comercio exterior de América Latina no ha servido para impulsar el crecimiento del producto en la región. Más bien, a pesar de la gran expansión del comercio exterior en América Latina sus efectos sobre el crecimiento del producto han sido magros.

TABLA 15.3

### AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. Crecimiento del producto y del empleo (%)

	Crecimiento económico	Crecimiento del empleo
Años cincuenta	5.1	1.9
Años sesenta	5.7	2.3
Años setenta	5.6	3.8
Años ochenta	1.2	2.9
Años noventa (1990-97)	3.8	2.2

Fuente: Jurgen Weller. *Reformas económicas, crecimiento y empleo*, FCE y CEPAL, Chile, 2000.

Por su parte, el crecimiento del empleo que se consiguió entre los años 1990 y 1997 (2.2%), también ha sido más bajo que el que se obtuvo en las décadas anteriores. Incluso en los años ochenta, que fue de bajo crecimiento del producto, se logró un aumento del empleo mayor al de los últimos años. Esto puede explicarse porque la apertura externa favoreció a las ramas que no son intensivas en trabajo.

En consecuencia, la liberalización del sector externo de América Latina y el Caribe, no trajo como resultado un mayor impulso al empleo formal, por lo que seguramente este fenómeno está detrás del fenómeno migratorio y de la expansión del mercado informal.

## Resumen

El comercio internacional es un campo de estudio muy amplio cuyas causas y teorías están en pleno desarrollo. Existen algunas perspectivas teóricas que, en la actualidad, están tratando de

dar cuenta de las implicaciones de la globalización sobre el comercio internacional de mercancías, y sus repercusiones sobre el crecimiento del producto y del empleo. Esto quiere decir que el comercio exterior de un país no hay que estudiarlo separadamente de sus relaciones con las variables clave de una economía (el producto interno y la capacidad para generar empleos).

En un mundo tan competitivo como el que vivimos, el comercio internacional es una de las fuentes de bienestar social y económico. En la medida en que la demanda se expanda, la posibilidad de comercializar y vender los productos también se incrementa. Pero lo que nos dice la experiencia es que, para aumentar el bienestar, el comercio debe ser dirigido por las actividades productivas que generen mayores fuentes de empleo. El crecimiento del comercio que reduce el empleo es contraproducente para el bienestar, por lo que la especialización productiva de un país debe ser guiada por aquellas actividades productivas que generen más plazas laborales. El desempleo y el subempleo son perjudiciales para cualquier país y la estrategia de desarrollo económico debe sustentarse en la capacidad para ampliar la planta productiva que provea la mayor cantidad de empleos.

### Conceptos fundamentales

- |                              |                         |
|------------------------------|-------------------------|
| ■ Bienestar                  | ■ Productividad         |
| ■ Comercio                   | ■ Ventajas absolutas    |
| ■ Competitividad             | ■ Ventajas comparativas |
| ■ Especialización productiva | ■ Ventajas competitivas |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Por qué el comercio de bienes y servicios es beneficioso?
2. ¿Cuál es la diferencia entre la teoría de las ventajas absolutas y la teoría de las brechas tecnológicas?
3. ¿En que consiste la teoría de las ventajas comparativas?
4. ¿Cuál es la acepción positiva de la teoría de las ventajas comparativas?
5. ¿Cuál es la acepción normativa de la teoría de las ventajas comparativas?
6. ¿Cuál es el papel del gobierno en el aprovechamiento de las ventajas comparativas?
7. ¿Por qué la apertura externa de las economías latinoamericanas ha traído escasos beneficios a la región?
8. ¿Cómo ha afectado la apertura externa de América Latina al producto y al empleo?
9. ¿Cómo podrían mejorarse los beneficios del comercio internacional en los países de América Latina y el Caribe?
10. ¿Qué instrumentos podrían usar los gobiernos para mejorar los efectos del comercio exterior sobre la actividad económica en América Latina?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Investiguen la especialización productiva que se ha desarrollado en América Latina a partir de la apertura externa de sus economías.
2. Traten de definir qué tipo de políticas económicas se pueden aplicar en los países de América Latina para mejorar su inserción en el comercio mundial.
3. Averigüen los instrumentos de política económica con que cuentan los países para incidir sobre su comercio exterior.

## ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue los montos del comercio agrícola entre la economía de su país y la de Estados Unidos, elija un producto de importación y otro de exportación y analice su comercio utilizando la teoría del comercio internacional que considere conveniente.
2. Investigue cuáles son los dos productos más importantes de exportación e importación en la economía de su país y discuta su evolución a la luz de las teorías contemporáneas del comercio internacional.
3. Investigue cuáles son las ventajas naturales, manufactureras, agrícolas, comerciales o de conocimiento que pueden ser ventajas competitivas de su país en el mercado internacional.

# Modelo de economía abierta

Todas las economías mantienen algún tipo de relación con el exterior, sean éstas de tipo comercial, financiero o diplomático. En este capítulo nos proponemos incorporar al modelo de economía cerrada desarrollado en los capítulos anteriores, los flujos comerciales, es decir, las importaciones y las exportaciones, y analizar cómo funciona una economía abierta. Así, el modelo económico será más realista, pues incorpora alguna de las relaciones más importantes de la vida económica de un país con otros países, y nos permitirá determinar el PIB y el empleo en una economía con cierta integración a los flujos comerciales internacionales en plena era de la globalización.

**Objetivos:** Conocer el modelo de economía abierta, en el cual se estudiará cómo afectan las variables de comercio exterior a nuestro modelo. Incorporar la balanza de pagos en el análisis de la determinación del producto de equilibrio en una economía. Determinar el PIB en una economía abierta.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de:

- Explicar lo que es la balanza comercial
- Definir importaciones y exportaciones
- Identificar las características de las importaciones
- Identificar las características de las exportaciones
- Definir y explicar el significado de superávit y déficit de la balanza comercial
- Explicar las ecuaciones básicas para el funcionamiento de una economía en su conjunto, desde la perspectiva de la demanda agregada
- Explicar la diferencia entre el equilibrio de una economía cerrada y de una economía abierta
- Describir la balanza de pagos

## Introducción

En los capítulos anteriores hemos estudiado la determinación del producto de equilibrio en una economía cerrada, para lo cual estudiamos el mercado de bienes, el mercado de dinero, la oferta y demanda agregadas; ahora introduciremos el concepto de balanza de pagos y su impacto en la economía. En la primera parte del capítulo definiremos los conceptos básicos de la balanza de pagos (*BP*), como son la cuenta corriente y la cuenta de capital; en la segunda parte pasaremos al análisis económico de la balanza comercial.

## Balanza de pagos

### *Definición de balanza de pagos*

La balanza de pagos es una cuenta en la cual se detalla la relación que mantiene una economía con el exterior. Roberto Ibarra<sup>1</sup>, la define como “el documento estadístico en el que se registran las transacciones económicas efectuadas entre los residentes del país que la compila y los del resto del mundo”. Otros prefieren expresar un punto de vista más apegado a la contabilidad nacional, como el Prof. Ricardo Torres Gaytán quien dice que “la balanza de pagos enumera y cuantifica en el lado del activo todos los rubros por medio de los cuales los residentes de un país recibieron poder de compra externa a través de las mercancías y servicios proporcionados y por la venta de títulos-valores (importación de capitales). Al mismo tiempo enumera y cuantifica, en el lado del pasivo, todos los usos que los residentes de dicho país le dieron a su poder de compra externo, por concepto de importación de bienes y el pago de servicios recibidos y por exportación de capital (importación de títulos)”.

La cuenta de la balanza de pagos es el registro sistemático de las transacciones comerciales y de capitales realizadas entre los residentes, familias, empresas, instituciones públicas o privadas de un país frente al resto del mundo, y muestra los resultados positivos o negativos de las transacciones realizadas con el exterior, en un periodo determinado, que normalmente es de un año. Es una cuenta que nos permite hacer un análisis de los procesos económicos que tienen lugar en un periodo dado, entre los residentes de un país y los del resto del mundo. Es decir, es un documento que en la contabilidad nacional se utiliza para registrar los ingresos y egresos de divisas, no sólo por el concepto de transacciones de carácter comercial, sino también por los servicios prestados y por el movimiento de capital a corto y a largo plazos.

## Cuentas de la balanza de pagos

A continuación presentamos el formato contable de la balanza de pagos, el cual explicaremos después por cuentas principales.

- I. Saldo en cuenta corriente
  - I.I Ingresos
    - Exportación de mercancías y servicios
  - I.II Egresos
    - Importación de mercancías y servicios
- II. Cuenta de capital

---

<sup>1</sup> Roberto Ibarra Benítez, *Metodología y análisis de la balanza de pagos*, México, Ed. Centro de estudios monetarios latinoamericanos, 1988.

- III. Derechos especiales de giro
- IV. Errores y omisiones
- V. Variación de la reserva monetaria

## Balanza de cuenta corriente

La balanza de cuenta corriente registra el ingreso proveniente de la venta de bienes y servicios producidos internamente a un país, menos los pagos por las compras de los residentes locales de bienes y servicios producidos en el extranjero.

La balanza de cuenta corriente es la parte complementaria de la balanza de cuenta de capital (incluyendo las reservas oficiales). En general, si la primera presenta un déficit, la segunda lo compensará con un superávit. Esto es lo que ha pasado en las economías latinoamericanas, las cuales cuando crecen presentan déficit, el cual debe ser financiado por la inversión extranjera directa y por otro flujo de capitales, lo que posteriormente genera nuevos problemas cuando es necesario hacer los pagos correspondientes.

### I. Saldo de la cuenta corriente

Es el resultado de las transacciones de importaciones y exportaciones de bienes y servicios, que un país realiza con el resto mundo, y muestra si en estas transacciones existe un superávit o un déficit en el comercio con el exterior.

#### I.I. Ingresos

##### Exportación de mercancías y servicios

Esta cuenta nos indica los ingresos totales por concepto de exportaciones de bienes y servicios con el exterior o en la frontera; se indicará en el renglón de transacciones fronterizas. En este rubro, son de importancia los ingresos por servicios de maquiladoras. La producción de oro y plata para usos monetarios y no monetarios se incluye como ingresos ya que una parte es utilizada para fines monetarios, los cuales enriquecen el monto de la reserva del país.

*Transportes diversos.* Se refiere a los ingresos por concepto de servicios de transportación prestados a otros países, tanto aéreos, como marítimos y terrestres. No incluye pasajes internacionales.

*Servicios no factoriales.* Implican servicios de ciudadanos nacionales en el exterior, los trabajadores migratorios (braceros), así como los demás factores productivos.

*Viajeros al interior o turismo ingresivo.* Se refiere a los ingresos que provienen de los gastos que hicieron los turistas foráneos en el interior de un país.

*Transacciones fronterizas.* Son gastos que realizan ciudadanos extranjeros en las zonas fronterizas de un país.

*Servicios por transformación.* Es el ingreso que percibe el país, principalmente por maquiladoras; es decir, lo que una nación gana gracias a la transformación de una parte del proceso de un producto determinado, el cual es terminado en el exterior dejando valor agregado en el país como son salarios, impuestos y compras de insumos.

#### I.II. Egresos

##### Importación de mercancías y servicios

Esta cuenta reporta los gastos de toda la economía en la compra de bienes y servicios del exterior y se constituye por los siguientes rubros:

*Importación de mercancías.* Su signo será siempre negativo ya que implica salidas de divisas al exterior. Aquí se contabiliza el valor de las compras de mercancías realizadas por nacionales en el exterior, que pueden ser materias primas, productos intermedios, manufacturados o de capital.

*Viajeros al exterior (turismo).* En este renglón se registran los gastos de los turistas nacionales que viajan al extranjero y que generan salidas de divisas.

*Transacciones fronterizas de importación.* Se refieren a las compras en el exterior realizadas por locales que residen dentro de la faja fronteriza, donde circula libremente la compra y venta de artículos extranjeros sin ningún impuesto, control o prohibición por parte de los gobiernos de los países vecinos.

*Seguros.* Significa el pago que un exportador nacional debe realizar al exterior para asegurar sus exportaciones.

*Oro no monetario.* Compras externas de este metal para fines industriales.

*Transportes diversos.* Boletos de avión, barco, ferrocarril u otros transportes vinculados con los gastos de la importación o exportación. En este caso no se consideran los seguros.

*Egresos relacionados con inversiones (remesas al exterior por las inversiones extranjeras directas).* Se refiere a la salida de divisas realizada por las compañías transnacionales por concepto de utilidades, mismas que no se reinvierten en el país en que tuvieron origen.

*Servicio del pago de la deuda externa.* Este rubro se subdivide en dos: pagos por servicio de deuda y activos líquidos en valores y efectivos.

*Transferencias.* Se refiere a los ingresos o egresos que se reciben o se envían y que no tienen contrapartida.

## II. Balanza de cuenta de capital

Registra todos los cambios en activos y pasivos de un país respecto a los otros. Se divide en tres categorías.

- La primera comprende todas las inversiones de los residentes en el exterior.
- La segunda comprende todas las inversiones realizadas en el país por los residentes extranjeros.
- La tercera se refiere a las transacciones en reservas oficiales o cambios en la existencia de oro monetario de las autoridades financieras, en las reservas oficiales de divisas extranjeras convertibles y en la posición neta del país en el Fondo Monetario Internacional (FMI). La mayor parte de los asientos constituyen transacciones financieras, pero también incluyen variaciones de activos y pasivos que no surgen de ninguna transacción económica. Esta cuenta se compone de:

*Capital a largo plazo.* Son los movimientos de capital cuyo plazo de amortización es superior a un año y fluctúa, por regla general, entre los 5 y 15 años dividiéndose en: (a) **sector público**, éste incluye los créditos del exterior captados por el mismo, dividiéndose en: *disposiciones*, refiriéndose a las cantidades reales o efectivas recibidas de un préstamo a largo plazo y *amortizaciones*, que nos dice la deuda externa nacional y aparece con signo negativo representando salidas de capital por amortizaciones; (b) **financiamiento al exterior**, que son los préstamos concedidos a algún país por parte del gobierno local o particulares nacionales; por tanto, significa salida de divisas al exterior, las cuales son recuperables con la amortización del crédito; (c) **sector privado**, que se refiere a la deuda privada, los créditos solicitados por particulares para el financiamiento de sus negocios sin la intervención de los gobiernos locales. (d) **inversión extranjera directa**, en este rubro se contabilizan las entradas de capital por concepto de inversiones en activos fijos y capital de trabajo; éstas difieren de las indirectas en que son principalmente entradas de capital por concepto de préstamos a corto y a largo plazos. (e) **compra de empresas extranjeras**, que registra una salida de divisas por concepto del pago que se realiza debido a la compra de alguna empresa extranjera; (f) **operaciones con valores**, que registra una forma de conseguir el financiamiento externo para el desarrollo, a través de la colocación de dinero y de capitales en los mercados internacionales; (g) **capital a corto y largo plazos**, que incluye los movimientos de capital ocurridos en un periodo muy corto, generalmente un año.

## III. Derechos especiales de giro

Constituyen una parte de la reserva monetaria de cada país depositada en el Fondo Monetario Internacional.

#### IV. Errores y omisiones

Este rubro es un agregado necesario para poder igualar el total del debe (ingresos) con el total del haber (egresos) de la balanza de pagos. Son una serie de renglones invisibles, es decir, que es difícil de captar por vías normales y que consiste, por una parte, en errores numéricos muy normales, y por otra, en muchas entradas o salidas de capitales por concepto de compras no registradas, las que constituyen omisiones, principalmente por el contrabando, que significa la entrada ilegal de productos al país sin pagar los derechos e impuestos respectivos. Se registran también salidas de capitales conocidos como fuga de capital. Este rubro llevará el signo positivo o negativo, según el valor del pasivo sea superior al del activo o a la inversa.

#### V. Variación de la reserva monetaria

Es el resultado final de toda la cuenta externa o la suma algebraica de los renglones I, II, III y IV, y significa la medida en que se acrecentaron o se redujeron los niveles de reservas, lo que determina la manera en que el país hizo frente a sus compromisos con el exterior durante el ejercicio anual.

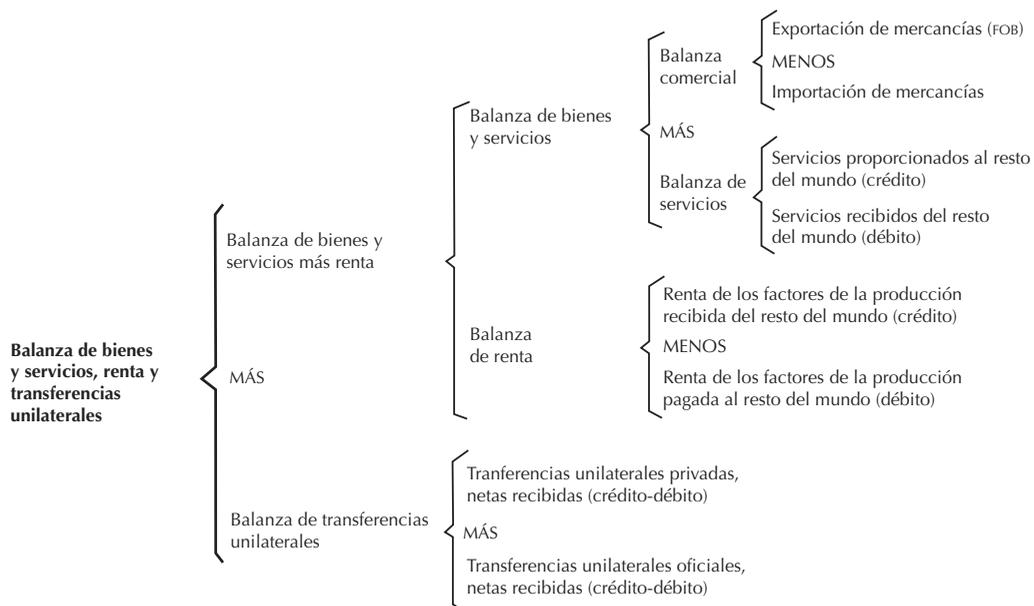
Con relación a las dos cuentas fundamentales de la balanza de pagos es conveniente tomar en cuenta lo siguiente:

La balanza de pagos no puede presentar en conjunto un superávit o déficit, pues las cuentas que la conforman se compensan unas con otras. Por ejemplo, si la balanza de cuenta corriente arroja un saldo negativo, éste puede ser compensado por un superávit de la balanza de capitales o en su caso por la variación de las reservas internacionales. Así, las cuentas que conforman la balanza de pagos sí pueden estar en déficit o superávit, pero no la balanza de pagos, la cual siempre está en equilibrio.

La balanza de pagos se puede presentar también en forma analítica, como se ve en la figura 16.1.

FIGURA 16.1

### Presentación analítica de la balanza de pagos



## Balanza comercial

Ahora vamos a desarrollar el análisis económico de uno de los componentes más importantes de la balanza de pagos, el que se refiere a la explicación de los flujos comerciales, a partir de los cuales llegaremos a la determinación del producto de equilibrio en una economía abierta y con gobierno.

Definamos una economía abierta como aquella que realiza intercambios comerciales y financieros con el exterior. En la actualidad, todas las economías son abiertas pues presentan una gran cantidad de relaciones comerciales con el mundo. Cuando los residentes de un país compran productos elaborados en el extranjero, a tales compras se les llama *importaciones* (M), y a los productos que se venden al exterior se les llama *exportaciones* (X). El saldo de la balanza comercial la definimos como *exportaciones netas*  $XN = X - M$

Para analizar el comportamiento del PIB tenemos que modificar nuestro modelo básico para incluir tanto a las importaciones como a las exportaciones. El modelo de economía cerrada era:

$$Y = C + I + G$$

Al incluir exportaciones e importaciones tenemos:

$$Y = C + I + G + X - N \quad \text{o}$$

$$Y = C + I + G + XN$$

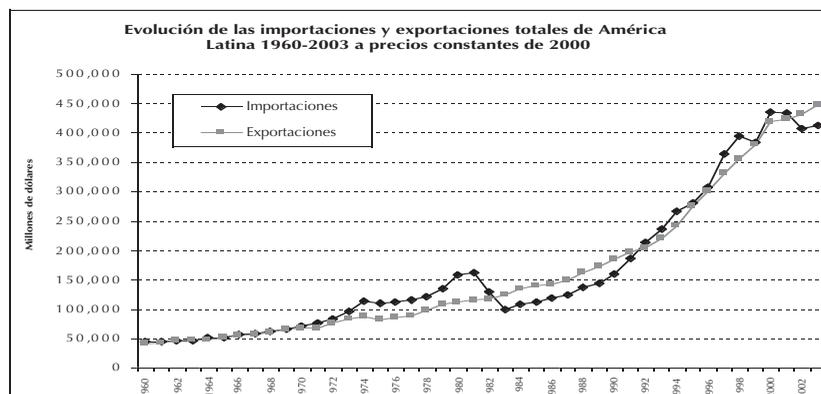
Incorporar el análisis del sector externo en la determinación del producto interno exige que desarrollemos dos nuevas relaciones funcionales, las cuales buscarán captar el comportamiento tanto de las exportaciones como de las importaciones, para después integrarlas al análisis del modelo general de funcionamiento del sistema.

## Exportaciones

Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios que un país vende al resto del mundo, para el cual esas ventas son sus importaciones. Por ejemplo, las exportaciones de América Latina a Estados Unidos para este país son sus importaciones. Iniciemos el análisis haciendo la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los determinantes comunes o generales de las exportaciones de nuestros países?

En la figura 16.2 siguiente se presenta la evolución de las exportaciones de América Latina de 1960 al 2003:

FIGURA 16.2



Como se observa claramente en la figura anterior, las exportaciones latinoamericanas muestran una clara tendencia al crecimiento aproximadamente a partir de 1980 y, después de ese año muestran una tendencia creciente que está interrumpida en 2001, por la crisis de la economía de EU. La explicación de la evolución del ingreso por las ventas al exterior se puede explicar en general por la nueva inserción de América Latina en la economía mundial. Vea el capítulo 7 que se refiere a la economía global.

### Exportaciones y demanda externa

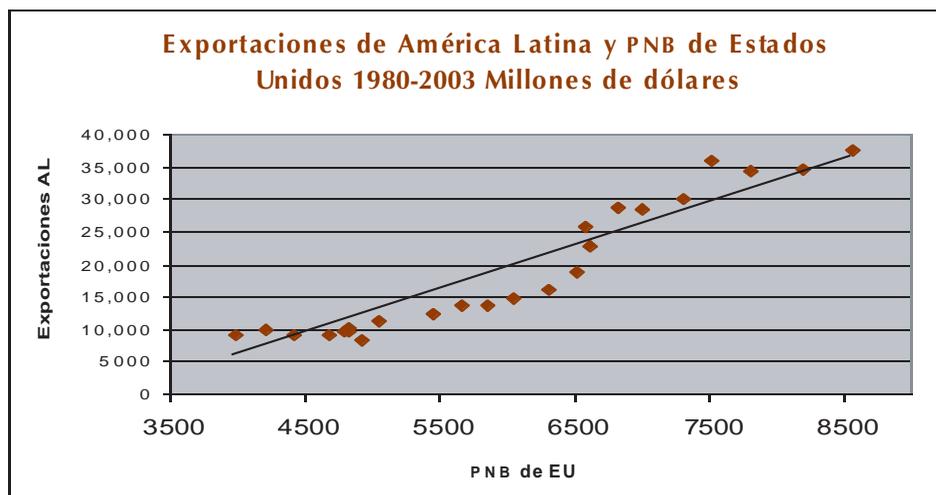
Uno de los factores, si no el factor más importante, que explica ampliamente las exportaciones de nuestra región, es la evolución de la demanda externa. Desde el punto de vista de la demanda efectiva, las compras (importación) de los países vecinos depende de su nivel de ingresos, por lo que resulta lógico que, para representar la demanda que el resto del mundo hace de las exportaciones de cada uno de los países latinoamericanos, tomemos el producto mundial ( $Y^*$ ). Esta es una de las variables explicativas de las exportaciones, por lo que podemos escribir que las exportaciones ( $X$ ) son una función del producto mundial ( $Y^*$ ).

$$X = f(Y^*)$$

En general, la afirmación anterior es correcta, pues las exportaciones van a una gran variedad de zonas comerciales y de países. Sin embargo, el destino de las exportaciones y su estructura porcentual están concentradas en el comercio con los EU, a donde se envían la mayor proporción de las exportaciones de América Latina y el Caribe

Esto significa que cualquier acontecimiento que se presente en ese país, así como cualquier cambio en la orientación de su política comercial afecta directamente a todos los países del continente. Esta relación de dependencia la podemos apreciar en la figura 16.3.

FIGURA 16.3



Ésta es una gráfica de dispersión que muestra claramente una relación de dependencia de las exportaciones de nuestros países con respecto a la dinámica de la economía de EU.

La gráfica anterior nos ofrece un hecho importante: las exportaciones están estrechamente relacionadas con la marcha de la economía de EU, cuya relación es positiva. Estas observaciones sirven para definir el modelo de exportaciones, en el cual podemos sustituir en la función de exportaciones el nivel de la demanda del resto del mundo  $Y^*$ , por la demanda de importaciones de la economía de EU, que representaremos como  $Y^{EU}$ . Ahora la función de exportación se expresa como una función positiva de la evolución de la demanda de la economía de EU. Formalmente es de la siguiente manera:

$$X = f(Y^{EU}) ; \frac{\partial X}{\partial Y^{EU}} > 0$$

### Exportaciones y precios relativos

La teoría económica en general considera que existe una relación positiva entre la devaluación del tipo de cambio nominal y el volumen de exportaciones; así, mientras más unidades monetarias de cada país se cambian por un dólar, el poder adquisitivo de los extranjeros es mayor y, en consecuencia, su demanda por nuestros productos aumenta, incrementándose las exportaciones. Sin embargo, la relación no es directa con el tipo de cambio nominal o de mercado; en realidad, los flujos comerciales se realizan en función a la relación de precios que exista entre un país y otro. La explicación del concepto de relación de precios requiere de un capítulo que se desarrollará posteriormente; por el momento daremos una explicación breve.

Para explicar el concepto de tipo de cambio nominal supongamos que un dominicano que viaja a EU para realizar compras requiere transformar pesos dominicanos en dólares; la cantidad de pesos que entrega por un dólar es la cotización del tipo de cambio. A mediados de 2005, la paridad era de 30 pesos dominicanos por dólar. Por tanto, podemos definir al tipo de cambio como el valor o el precio de una moneda en términos de otra, de la siguiente forma:

$$TC_{Dom} = \frac{\text{cantidad} \xrightarrow{\text{de}} \text{pesos}}{\text{un dólar}}$$

### Tipo de cambio real (TCR)

Si bien el tipo de cambio nominal nos dice cuántas unidades monetarias de un país se cambian por una de otro, no dice nada de la capacidad real de compra, o poder de compra de una moneda en términos de la otra; por tal razón los economistas han desarrollado un nuevo concepto: el tipo de cambio real, el cual expresa el poder de compra de la moneda local.

El tipo de cambio real (TCR) mide el poder de compra real de una moneda y se calcula con la siguiente ecuación.

$$TCR = (TC * IPEU) / IPEL$$

Donde el tipo de cambio nominal es  $TC_{UL/US}$  o cantidad de unidades monetarias locales que se dan por un dólar. El IPEU es el índice de precios de la economía de Estados Unidos, y IPEL es el índice de precios de la economía local.

A la relación  $IP\text{EU}/IP\text{EL}$  se le denomina precios relativos; y la denotamos con  $PR$ .

### **Función de exportaciones**

La siguiente función de las exportaciones expresa que éstas dependen del nivel de producto de EU y del TCR.

$$X = f(Y^{EU}, TCR)$$

La ecuación de las exportaciones, suponiendo que tenemos una relación lineal entre el nivel de producto de EU y los TCR, quedaría de la siguiente manera:

$$X = x_0 + x_1 Y^{EU} + x_2 TCR$$

donde:

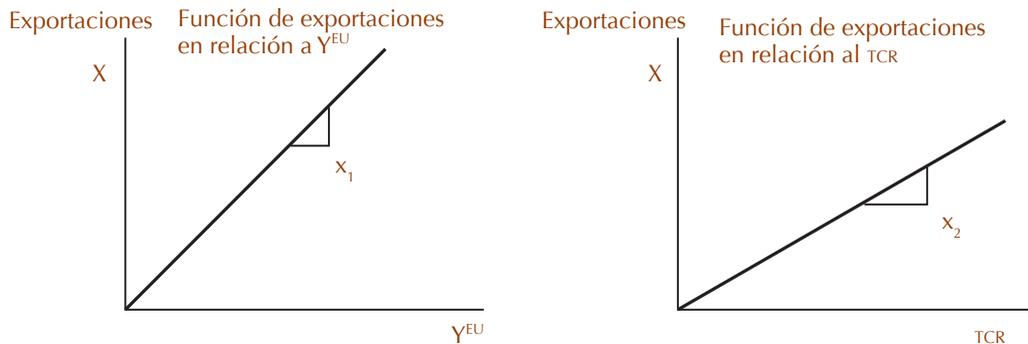
$x_0$  = exportaciones autónomas; es decir, lo que exportamos independientemente del producto de EU y TCR.

$x_1$  = propensión marginal a exportar, que mide el impacto del crecimiento anual del producto de EU sobre las exportaciones.

$x_2$  = Impacto de los TCR sobre las exportaciones.

FIGURA 16.4

### **Función de exportaciones**



### **Importaciones**

Las importaciones comprenden el conjunto de bienes y servicios que los residentes de un país compran al resto del mundo.

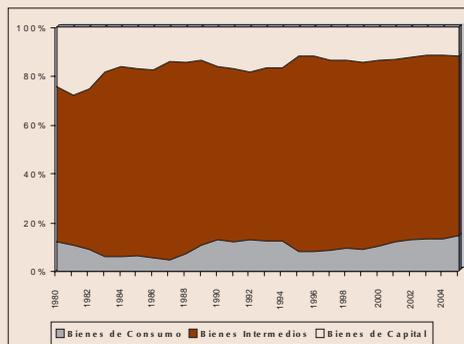
La evolución de las importaciones se presenta en la figura 16.5. En esta gráfica podemos observar que las importaciones presentan una tendencia creciente en el largo plazo; dentro de esta evolución sobresale que, desde finales de los años ochenta, su tasa de crecimiento se acelera de manera notable. Este cambio y su desempeño de largo plazo se pueden explicar también por la nueva etapa de integración de América Latina y el Caribe a la economía internacional.

## IMPORTACIONES DE MÉXICO EN LOS ÚLTIMOS 25 AÑOS

FIGURA 16.5

### ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS 1980-2005\*

Año	Totales	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
1980	100%	12%	64%	25%
1981	100%	10%	62%	28%
1982	100%	9%	66%	26%
1983	100%	5%	76%	19%
1984	100%	5%	78%	16%
1985	100%	6%	77%	17%
1986	100%	5%	77%	18%
1987	100%	4%	82%	14%
1988	100%	7%	78%	15%
1989	100%	10%	76%	14%
1990	100%	12%	71%	16%
1991	100%	12%	71%	17%
1992	100%	13%	69%	19%
1993	100%	12%	71%	17%
1994	100%	12%	71%	17%
1995	100%	7%	80%	12%
1996	100%	7%	80%	12%
1997	100%	8%	78%	14%
1998	100%	9%	77%	14%
1999	100%	9%	77%	15%
2000	100%	10%	76%	14%
2001	100%	12%	75%	13%
2002	100%	13%	75%	12%
2003	100%	13%	75%	12%
2004	100%	13%	76%	12%
2005	100%	14%	74%	12%



\* Para 2005 el dato comprende el mes de septiembre.

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

La estructura de las importaciones se presenta en la figura 16.5. Del análisis de la estructura porcentual de las importaciones en México en los últimos 20 años podemos observar las siguientes tendencias:

- Las *importaciones de bienes de consumo* son todos aquellos bienes finales de consumo (como vinos, quesos, autos, productos suntuarios, etc.) que la economía importa para el consumo de sus habitantes. En este periodo se presentan dos características: en primer lugar, a largo plazo tienden a reducirse, pasando del 12% del total de las importaciones al 7 y 8%; y, en segundo lugar, presentan claramente una tendencia cíclica: durante los años de crisis 1983 a 1987 se reducen casi a la mitad de su nivel a principios de los ochenta. Durante el siguiente periodo de recuperación y crecimiento, de 1988 a 1994, vuelven a niveles altos de 12% ó más. Nuevamente, con el periodo de ajuste posterior a diciembre de 1994, las importaciones de este grupo de bienes se reducen hasta 8% en promedio.
- Las *importaciones de bienes de uso intermedio*. Son aquellos bienes que entran como insumos en un proceso de producción posterior para dar lugar a la creación o elaboración de bienes finales (como son refacciones, aceites, gasolinas, concentrados, etc.). Este tipo de productos representan las tres cuartas partes de las importaciones totales en los últimos años. Si bien se pueden observar algunos altibajos, es clara su tendencia creciente. A principios de los ochenta representaba el 60%; a finales de esa década su importancia ya había aumentado 10 puntos porcentuales, y para finales de los noventa su peso porcentual ya era de 80%. Esta tendencia de los insumos intermedios es reflejo de la nueva estructura comercial basada en

las relaciones entre industrias y entre empresas que determinan los flujos comerciales entre México y EU.

- c) Las *importaciones de bienes de capital*. Estos bienes incluyen la importación de maquinaria y equipo nuevo, en general para la producción interna. Si hubiera un cambio estructural en el comercio de México con el resto del mundo, este renglón es el que lo reflejaría de forma más nítida. En el largo plazo, conforme el crecimiento se recupera, las exportaciones nacionales avanzan y las importaciones totales hacen lo mismo; las importaciones de bienes de capital han disminuido a la mitad de lo que representaban en 1980, pasando de 30% en 1981 a 14.4% en 1998.

En síntesis, la estructura de las importaciones muestra un cambio estructural en los últimos 20 años, destacando la creciente importancia de las importaciones de bienes intermedios y reduciendo la participación de los bienes de capital. Si bien las importaciones de bienes de consumo tienden a caer, es muy significativa su sensibilidad a los ciclos de la economía mexicana.

El volumen de las importaciones se explica por un amplio conjunto de factores; sin embargo, aplicando el método de esta ciencia, vamos a iniciar explicando las relaciones más importantes a largo plazo. Desde el punto de vista de la explicación funcional, entre los factores más importantes están la demanda interna y el tipo de cambio real.

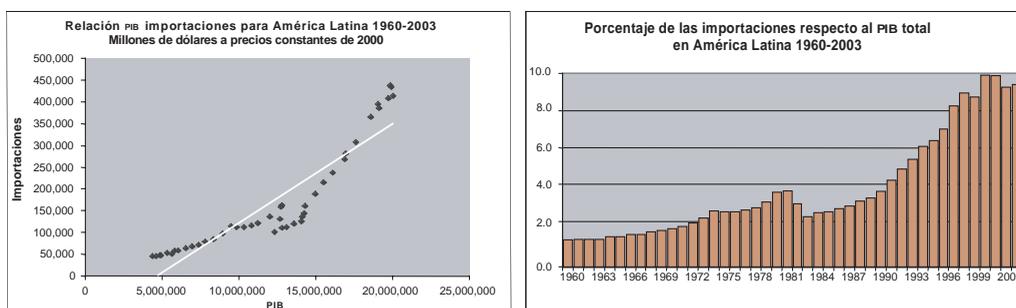
### Importaciones y demanda interna

La explicación de la relación entre las importaciones y la demanda interna es simple; la producción de bienes y servicios requiere, para que se lleve a cabo, maquinaria, equipo y bienes intermedios, los cuales si no se producen localmente, deben ser comprados en el extranjero; el perfil dependiente de las empresas requiere que esos bienes sean, en buena parte, comprados en el exterior.

En los periodos de auge, es decir, cuando la producción aumenta, la demanda de insumos importados aumenta de forma inmediata; si el crecimiento de la economía es percibida por los empresarios como de mediano plazo, las importaciones de maquinaria y equipo también se elevarán. Cuando se presenta una recesión, las importaciones, tanto de insumos y maquinaria como de bienes de consumo, se contraen de manera importante.

Por tanto, las tasas positivas en el crecimiento del PIB se acompañan de tasas positivas en el crecimiento de las importaciones; si se reduce la actividad económica también lo hacen las importaciones. Esta relación la podemos observar en la figura 16.6, donde una gráfica de dispersión relaciona el PIB de América Latina con sus importaciones en los últimos 43 años.

FIGURA 16.6



La relación entre las variables estudiadas es muy clara; existe una relación positiva entre ellas que se aproxima a una línea recta, por lo que es justificable suponer una relación positiva y lineal entre estas variables. Por tanto, la función de importaciones la escribimos de la siguiente manera:

$$M = f(Y)$$

Donde  $M$  son las importaciones totales y  $Y$  el producto o demanda agregada.

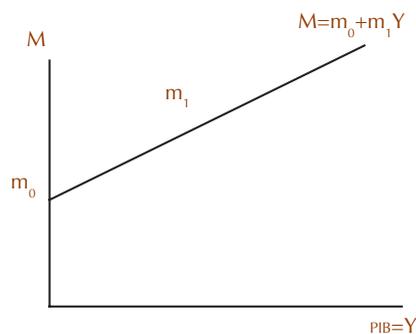
Con objeto de simplificar el análisis, y con base en la relación observada en el diagrama de dispersión presentado más arriba, suponemos que la relación es lineal, por lo cual, la función de importaciones queda expresada como:

$$M = m_0 + m_1 Y$$

Donde  $m_0$  representa, como en casos anteriores, el efecto de todas aquellas variables que influyen en las importaciones, pero que no dependen del nivel de ingreso. Es el componente autónomo de las importaciones o importaciones autónomas;  $m_1$  es la propensión marginal a importar con respecto al producto, e  $Y$  es el nivel de producción. Vea la figura 16.7.

FIGURA 16.7

### Relación funcional entre $M$ -PIB



La función de importaciones de tipo lineal que presentamos a la izquierda, representa únicamente la relación que existe entre las importaciones y el PIB ( $Y$ ), donde  $m_1$  es la propensión marginal a importar y representa gráficamente la pendiente de las importaciones.

El efecto de otras variables, tales como el tipo de cambio, y de otros factores se encuentran representados por el factor autónomo  $m_0$ . Una modificación en cualquiera de ellos se podrá representar como un desplazamiento de la curva hacia la derecha o hacia la izquierda.

### Importaciones y tipo de cambio

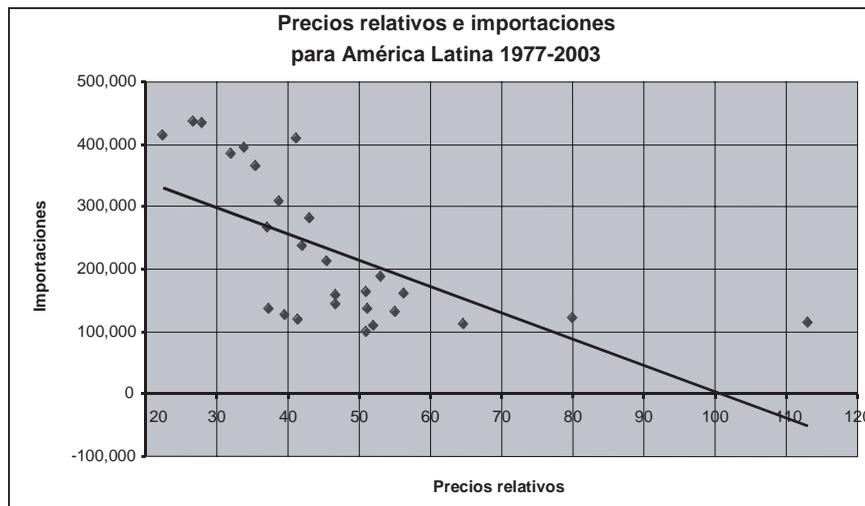
Si bien el principal determinante de la demanda de importaciones es el nivel de ingreso con el que cuenta un país, el tipo de cambio real y la política cambiaria también son muy importantes.

Una devaluación se refleja cuando aumenta la cantidad de unidades monetarias que pagamos por un dólar, por lo que el tipo de cambio, con una devaluación, se incrementa y el producto de la fórmula de tipo de cambio real también se incrementa. Si todo lo demás permanece sin cambios, una devaluación de la moneda local encarece las importaciones para los consumidores nacionales, por lo que habría que esperar una relación negativa. Así, en general, se espera que conforme los precios relativos de las importaciones se eleven, el volumen de las mismas se reduzca.

La demanda de importaciones tiene una relación negativa con sus precios. Si el tipo de cambio real aumenta como resultado de una devaluación del tipo de cambio nominal, las importaciones se encarecen para los consumidores nacionales, por lo que se espera que bajen en alguna magnitud. La relación entre estas variables se evidencia, en general, por la relación negativa que se observa entre los precios relativos ( $TCR$ ) y las importaciones, tal y como se puede apreciar en la figura 16.8.

FIGURA 16.8

**Relación entre tipo de cambio real e importaciones**



Fuente: Banco Mundial, *Indicadores de desarrollo*, 2005.

Es comprensible afirmar que existe una relación funcional inversa entre las importaciones y el  $TCR$ . La relación que se presentó en la figura anterior no es exactamente de tipo lineal; sin embargo, para simplificar esta aproximación podemos suponer que se acerca a ella, por lo que podemos escribirla como:

$$M = m_0 - m_2 TCR$$

donde  $m_2$  es la propensión marginal a importar con respecto a los precios relativos (o propensión marginal a importar del tipo de cambio real), y mide el valor de las importaciones que se reducen cuando el  $TCR$  aumentan en una unidad.

**Función de importaciones**

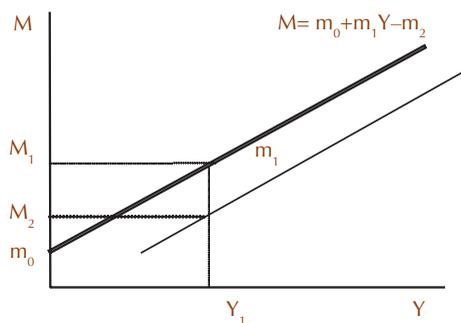
Ahora tenemos dos factores que determinan la evolución de las importaciones: el PIB y los precios relativos ( $TCR$ ). El siguiente paso consiste en reunir en una sola ecuación esos determinantes; bajo nuestro supuesto *ceteris paribus*, llegamos a la siguiente expresión:

$$M = m_0 + m_1 Y - m_2 TCR$$

Las importaciones son función positiva del PIB, donde  $m_1$  mide la propensión marginal a importar con respecto al producto; en segundo lugar, la propensión marginal  $m_2$  mide el impacto del  $\tau CR$  en las importaciones y, finalmente,  $m_0$  representa las importaciones autónomas. Estas relaciones las presentamos en la siguiente figura:

FIGURA 16.9

### Función de las importaciones



La línea positiva representa las importaciones; la intersección con el eje vertical son las importaciones autónomas ( $m_0$ ) y es el término que contiene el efecto de todas las demás variables que no están presentadas explícitamente en la función de importaciones.

La pendiente mide la propensión marginal a importar,  $m_1$ , y su signo es positivo; la curva de importaciones supone un nivel dado del tipo de cambio real.

Si se aplica una política devaluatoria, los precios relativos ( $\tau CR$ ) de las importaciones se incrementan, la curva de importaciones se desplaza hacia abajo y a la derecha, indicando un monto menor de importaciones de  $M_1$  a  $M_2$  al nivel de ingreso  $Y_1$ .

La política cambiaria devaluatoria se usa generalmente con dos objetivos simultáneos: estimular las exportaciones y limitar las importaciones, pues una devaluación del tipo de cambio incrementa el precio de las importaciones, por lo que se espera una reducción del volumen de las mismas. Si las importaciones se reducen y las exportaciones aumentan, mejora la balanza comercial, por lo que si existía un déficit antes de la devaluación, la balanza comercial puede llegar a ser superavitaria.

## Balanza comercial

La balanza comercial ( $BC$ ) registra todas las transacciones de bienes y servicios del país en estudio con el exterior, y es el saldo que resulta entre las exportaciones ( $X$ ) y las importaciones ( $M$ ); se escribe de la siguiente forma:

$$BC = X - M$$

La balanza comercial (exportaciones-importaciones) resume el conjunto de factores implícitos y explícitos que determinan el comportamiento de las importaciones y las exportaciones.

Sin duda son muchos y muy variados, dependiendo del momento y las condiciones por las que atraviese tanto una economía nacional como la internacional, por lo que para aproximarnos a su explicación nos apoyaremos en las ecuaciones que hemos desarrollado en los apartados anteriores. Supongamos que las exportaciones son función de la demanda de Estados Unidos y de los precios relativos, y las importaciones dependen de la demanda interna y de los precios relativos.

Si los ingresos por las exportaciones son iguales a los egresos por las importaciones decimos que existe equilibrio en la balanza comercial; si las exportaciones son superiores a las importaciones tenemos *superávit*, y si las importaciones son mayores a las exportaciones entonces existe *déficit*. Por tanto, la diferencia que resulta de las exportaciones y las importaciones son las *exportaciones netas* o *saldo de la balanza comercial*.

La balanza comercial es resultado de los factores que determinan tanto a las exportaciones como a las importaciones; en nuestra sencilla explicación hay tres determinantes de la balanza comercial: la demanda externa  $Y^{EU}$ , la demanda interna  $Y$ , y los precios relativos  $TCR$ . Iniciamos el análisis de la balanza comercial, que puede estar fluctuando entre superávit y déficit como se puede apreciar en la figura 16.10.

La balanza comercial refleja muy claramente la marcha de la economía: el superávit del sector externo tiene una relación contraria respecto al crecimiento económico. Para América Latina y el Caribe la década perdida de los ochenta se acompañó de un claro superávit de la balanza comercial y con la recuperación de los noventa, la balanza comercial se vuelve deficitaria de 1992 a 2001; sin embargo, la crisis internacional y la reducción de la actividad de los diferentes países de la región dan lugar nuevamente a un superávit comercial.

La dependencia del crecimiento con respecto a las importaciones tiene dos efectos perniciosos:

1. Es una de las bases de la estructural fragilidad financiera.
2. Tiene efectos contractivos en dos sentidos: acorta los periodos de expansión y limita alcanzar tasas altas de crecimiento en el PIB.

Para obtener la ecuación de la balanza comercial únicamente necesitamos sustituir la función de  $M$  y  $X$  en la ecuación de  $BC$ , como a continuación se presenta:

$$BC = X - M = x_0 + x_1 Y^{EU} + x_2 TCR - (m_0 + m_1 Y - m_2 TCR)$$

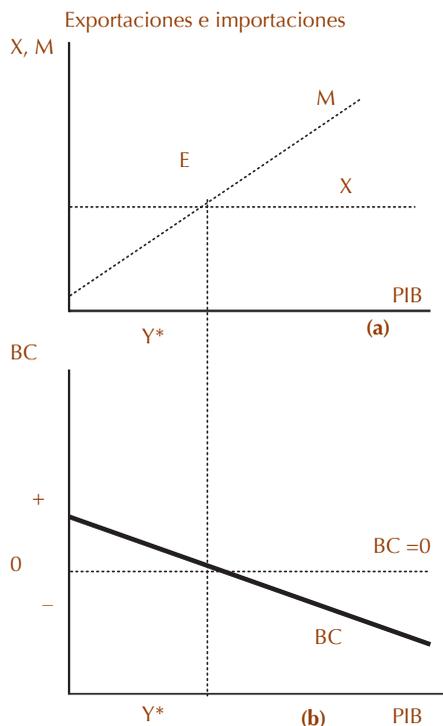
Reagrupando términos:

$$BC = x_0 - m_0 + x_1 Y^{EU} - m_1 Y + (x_2 + m_2) TCR$$

Esta ecuación recupera las relaciones estudiadas y nos aporta una relación adicional: el efecto de los precios relativos sobre la balanza comercial, el cual depende de la magnitud del efecto sobre las exportaciones y las importaciones. Si en lugar de las propensiones consideramos las elasticidades de las importaciones y de las exportaciones, podemos decir que si la suma de ambas es mayor a la unidad, el efecto de una devaluación sobre la balanza comercial es positivo. A esta relación se le conoce como la condición Marshall-Lerner.

¿Cómo podemos representar la balanza comercial en una gráfica? En primer lugar, trazamos las importaciones y las exportaciones y, a partir de esta relación, obtendremos la gráfica de la  $BC$ , que se muestra en la figura 16.10.

FIGURA 16.10

**Balanza comercial**

La gráfica de la izquierda (a) representa el equilibrio de la balanza comercial. Presenta la función de importaciones  $M$ , con pendiente positiva y las exportaciones  $X$ , como una constante, pues éstas no dependen del nivel del PIB nacional, el cual está dibujado en el eje de abscisas.

El punto donde las  $M$  son iguales a las  $X$ , es el equilibrio de balanza comercial  $E$ , al cual le corresponde al producto de equilibrio  $Y^*$ . A la izquierda, hay un producto menor, por lo cual las importaciones bajan, y como el nivel de las exportaciones es constante, se presenta un superávit comercial.

A la derecha de  $Y^*$  tenemos superávit. Esto se presenta en la gráfica (b) de la balanza comercial, con la línea de pendiente negativa: en el cuadrante izquierdo superior tenemos superávit, en el derecho inferior hay déficit. El superávit corresponde a niveles bajos del producto, y el déficit a tasas de producto superiores al de equilibrio.

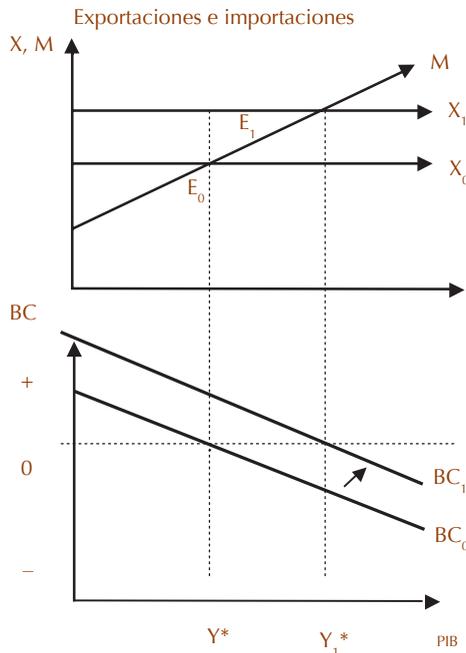
El sistema anterior ofrece una relación clara entre el producto y la balanza comercial. Si la actividad económica de un país es superior al producto de equilibrio  $Y^*$  de la balanza comercial, ésta se hace negativa por el incremento en la demanda de importaciones; en cambio, si un país labora a niveles inferiores a  $Y^*$  la reducción en las importaciones se traduce en superávit de la balanza comercial. ¿Esto significa que no podremos crecer por encima de  $Y^*$ ?, no, sólo muestra la relación que existe entre la balanza comercial y uno de sus determinantes, el PIB local. Una economía puede crecer más allá del  $Y^*$  inicial si se presentan cambios económicos o en la política económica que modifiquen la situación inicial, ya sea de las importaciones, de las exportaciones o de ambas de manera simultánea. Recuerde que en las exportaciones hay un conjunto de factores que influyen en su volumen y que lo mismo ocurre con las importaciones; una modificación no explícita en cualquiera de los factores de la relación expuesta en la figura 16.9 podría trasladar la línea de la  $BC$  hacia la derecha o hacia la izquierda y, por tanto, el nivel de producto interno compatible con el equilibrio de la  $BC$ . Ahora continuaremos desarrollando el efecto de las variables exógenas de nuestro modelo: la demanda externa y los precios relativos.

**Desplazamiento de la curva de exportaciones**

Suponga que se presenta un aumento de exportaciones (por ejemplo, por preferencias de los consumidores del extranjero hacia productos). Este cambio lo podemos ver en la figura 16.11, en la que la línea de las exportaciones se desplaza hacia arriba de  $X_0$  a  $X_1$ , sin que haya cambios en el

nivel de las importaciones. Se presentará un saldo positivo de la balanza comercial al nivel inicial del producto  $Y^*$ , dando la oportunidad a que el producto interno aumente de  $Y^*$  a  $Y_1^*$ .

FIGURA 16.11



Una alternativa para que un país logre un producto superior compatible con el equilibrio en la balanza comercial consiste en desplazar la curva de las exportaciones hacia arriba, como se muestra en la gráfica de la izquierda de  $X_0$  a  $X_1$ .

Esto equivale en la vida real a incrementar las exportaciones, lo cual se podría lograr a través de diferentes medios, como una política agresiva de fomento a las exportaciones, calidad, competitividad, aprovechamiento de las ventajas naturales de cada país, o bien porque los socios comerciales crecen y demandan más de los productos locales.

Al aumentar las exportaciones, la entrada de divisas por ese concepto permite financiar un monto mayor de importaciones asociadas a la producción y, por tanto, el producto se incrementa de  $Y^*$  a  $Y_1^*$ . Esto equivale a que la balanza comercial se desplace hacia la derecha de  $BC_0$  a  $BC_1$ , haciendo compatible el nuevo nivel incrementado del producto con el equilibrio en las transacciones con el exterior.

### Cambios en la demanda externa

Una de las explicaciones del desplazamiento de la curva de las exportaciones se encuentra en el aumento de la demanda externa. Si la actividad económica internacional aumenta, la demanda de exportaciones también aumentará, y con ello la entrada de divisas y, las reservas internacionales crecerán, lo cual podrá financiar la importación de bienes de capital o intermedios, aumentando el nivel de actividad económica sin problemas de divisas y sin que el sector externo se convierta en un límite para el crecimiento.

Gráficamente ocurre lo que se vio más arriba, donde la línea de las exportaciones va hacia arriba, y el nivel de ingreso, con la balanza comercial equilibrada, se desplaza hacia la derecha; si bien esta relación es atractiva, los cambios en la demanda externa son una variable exógena en la realidad, por lo que las exportaciones estarán sujetas a los ciclos económicos de EU y del resto del mundo. En cambio, otras estrategias para fomentar las exportaciones sí pueden estar al alcance de un país, como son créditos para la exportación, subsidios, apoyos tecnológicos, apoyos fiscales y administrativos, etcétera.

Las políticas del sector externo pueden ser de dos tipos: aquellas que afectan únicamente a las exportaciones o a las importaciones, y aquellas que tienen repercusiones simultáneas tanto en las importaciones como en las exportaciones. Dentro de estas últimas la más conocida es la devaluación cambiaria.

## Desplazamiento de la curva de importaciones

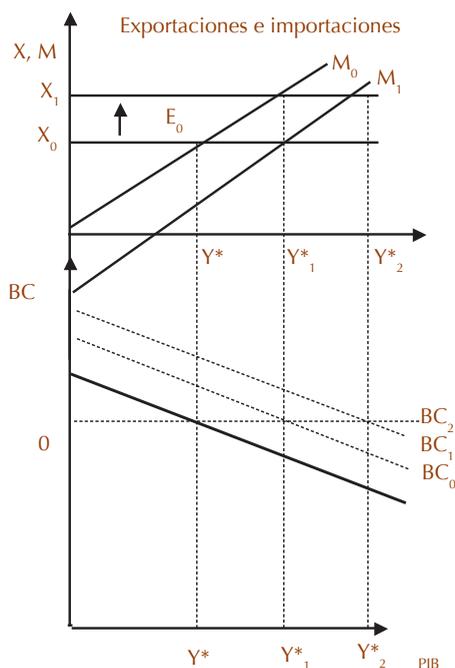
Si bien la pendiente de la curva de importaciones está dada por la relación de éstas con el PIB, sabemos que existe un conjunto de factores que también influyen en la balanza comercial, por ejemplo, los aranceles, la insuficiencia de producción interna, la poca competitividad de una gran cantidad de empresas y la baja calidad de los productos. Supongamos que se introduce un arancel a las importaciones; esto provoca que el precio de las importaciones aumente y su demanda se reduzca. En nuestras gráficas (si partimos del equilibrio en la  $BC$ ) esto se presenta como un desplazamiento hacia abajo y a la derecha de la curva de las importaciones; si las exportaciones se mantienen al mismo nivel resulta un saldo positivo de la balanza comercial, lo que posibilita que la actividad interna se eleve y que nuevamente la línea de la  $BC$  se desplace hacia la derecha.

## Devaluación

La devaluación es un instrumento de política comercial que tiene repercusiones tanto en las importaciones como en las exportaciones. Si se parte de un déficit de balanza comercial, la devaluación puede llevar al equilibrio o incluso al superávit de la siguiente forma: al devaluarse una moneda, se pagan más unidades monetarias por dólar y el tipo de cambio nominal aumenta, por lo que los precios relativos también se incrementan. Para los importadores, los productos que se compran fuera del país aumentan su precio en moneda nacional, por lo que su demanda tiende a reducirse. En cambio para los extranjeros que compran los productos nacionales, su precio en dólares se reduce y su demanda aumenta. El resultado es que las importaciones bajan y las exportaciones aumentan mejorando la balanza comercial. (Vea la figura 16.12.)

FIGURA 16.12

### Efecto de la devaluación del tipo de cambio



Por una parte, al encarecer las importaciones, la devaluación cambiaría desplaza la curva de  $M$  hacia abajo, de  $M_0$  hasta  $M_1$ ; por la otra, aumentan las exportaciones de  $X_0$  hasta  $X_1$ . Si se hubiera aplicado una política que afectara únicamente a las exportaciones, la balanza comercial se habría desplazado de  $BC_0$  a  $BC_1$ ; algo semejante habría ocurrido si el efecto se diera exclusivamente en las importaciones. Sin embargo, como el efecto fue simultáneo tanto en  $M$  como en  $X$ , las dos líneas se desplazan conjuntamente dando lugar a un superávit mayor en la balanza comercial, lo cual se representa como un desplazamiento más a la derecha de la balanza comercial, pasando en este caso de  $BC_0$  a  $BC_2$ , por lo cual en este caso el nivel de producto podría incrementarse de  $Y^*_0$  hasta  $Y^*_2$ .

La conclusión es sencilla: la devaluación disminuye importaciones y aumenta exportaciones, por lo que se mejora la balanza comercial y el nivel de producto puede aumentar aún más que si se aplicara una política exclusiva a importaciones o a exportaciones.

El efecto de la devaluación en la balanza comercial pasa por el cambio que provoque en los precios relativos, pues son éstos los que inciden sobre los flujos comerciales, por lo cual una devaluación sólo será eficaz si la depreciación del tipo de cambio no es contrarrestada por una subida de los precios nacionales. Para que el efecto de la devaluación conserve la ventaja de precios, el incremento de los precios internos debe ser sustancialmente menor a la magnitud de la devaluación. Si los precios locales aumentan en la misma proporción que la devaluación, se borrará toda ventaja cambiaria que se haya obtenido por la devaluación.

Ya que hemos estudiado el comportamiento de los componentes más importantes de la demanda agregada y tenemos sus ecuaciones correspondientes, podemos incorporar estos conocimientos en la determinación del equilibrio para una economía abierta y con gobierno, auxiliándonos con el gráfico de 45°.

## Producto de equilibrio en una economía abierta

El sistema de ecuaciones que hemos construido en este y en anteriores capítulos es el siguiente:

$$Y = C + I + G + X - M \quad (1)$$

$$C = a + c(1 - t)Y \quad (2)$$

$$I = I_0 - i(r) \quad (3)$$

$$G = \bar{G} \quad (4)$$

$$X = x_0 + x_1 Y^{EU} + x_2 TCR \quad (5)$$

$$M = m_0 + m_1 Y - m_2 TCR \quad (6)$$

La primera ecuación es una identidad contable, las siguientes son las ecuaciones de comportamiento de cada uno de los componentes de la demanda agregada que revisamos en el sistema de cuentas nacionales. Para encontrar el producto de equilibrio de una economía abierta se sustituyen de las ecuaciones 2 a la 6 en la primera, y se despeja  $Y^*$ .

$$Y = a + c(1 - t)Y + I_0 - i(r) + G + x_0 + x_1 Y^{EU} + x_2 TCR - (m_0 + m_1 Y - m_2 TCR)$$

Después de algunos despejes obtenemos el producto de equilibrio para una economía abierta y con gobierno:

$$Y^* = \frac{1}{1 - c(1 - t) + m_1} (a + I_0 - i(r) + G + x_0 + x_1 Y^{EU} + x_2 TCR - m_0 + m_2 TCR)$$

Esta ecuación tiene dos componentes: el multiplicador keynesiano, que en este caso es el de una economía abierta, y los componentes de la demanda agregada, que no requieren mayor explicación pues ya los conocemos. El multiplicador de una economía abierta ahora tiene un componente más que el multiplicador de una economía cerrada: es la propensión marginal a importar ( $m_1$ ), por lo cual su magnitud es menor al multiplicador de una economía cerrada. La propensión marginal a importar es parte de la demanda local que se filtra al exterior; el impacto multiplicador de la demanda de esos bienes no se queda en el país, se traslada a las economías de las cuales se es importador. Una forma de medir la dependencia al exterior es precisamente en relación a la magnitud de  $m$ .

Como el multiplicador de una economía abierta es menor al de una economía cerrada, el cambio en cualquiera de los componentes de la demanda tendrá un efecto menor en el crecimiento. Por supuesto, como nuestras economías tienen exportaciones sustanciales a EU, las eco-

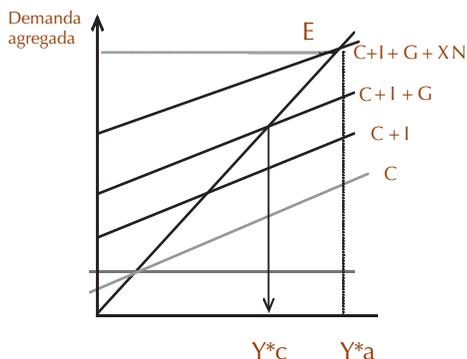
nomías latinas también se benefician de los periodos de expansión de esa economía porque parte de su efecto multiplicador tiene un impacto positivo en nuestras exportaciones.

Así, las relaciones comerciales con el resto de mundo pueden transformarse en posibilidades de crecimiento, lo que se puede ver inmediatamente reflejado en el nivel de producto de equilibrio de una economía.

Para finalizar este capítulo, presentamos en las figuras 16.13 y 16.14, respectivamente, el producto de equilibrio en una economía abierta cuando existe un superávit y un déficit de balanza comercial. El mensaje más importante consiste en que una política comercial efectiva, en el sentido de que genere una balanza comercial superavitaria, da la oportunidad de aumentar la tasa a la cual puede crecer la economía de un país.

FIGURA 16.13

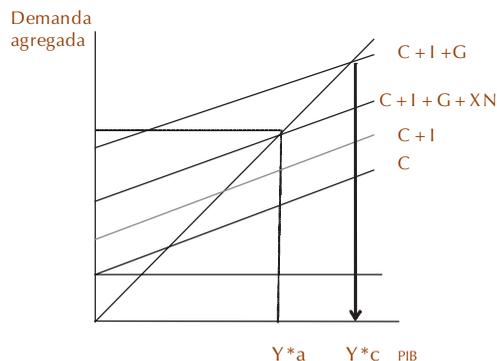
### Producto de equilibrio en una economía abierta ( $XN > 0$ )



Si el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones hay un superávit de la balanza comercial, las exportaciones netas  $XN$  son positivas y el nivel de producto de equilibrio de esa economía es superior al que correspondería al de una economía cerrada. El producto de equilibrio de una economía cerrada en la gráfica de la izquierda es  $Y^*c$ , el cual es menor al producto de equilibrio  $Y^*a$  con una economía abierta y con gobierno, y con superávit en la balanza comercial ( $XN > 0$ ).

FIGURA 16.14

### Producto de equilibrio en una economía con déficit comercial



Si la economía realiza importaciones con un valor superior al de las exportaciones, entonces parte de su demanda agregada se traslada al exterior y el producto de equilibrio es menor al que presentaría una economía cerrada. En la gráfica de la izquierda el producto de una economía cerrada  $Y^*c$  es superior al de la economía abierta con déficit comercial  $Y^*a$ .

Ya que hemos estudiado cómo funciona una economía con gobierno y abierta al comercio exterior desde la perspectiva de la demanda y utilizando el diagrama de 45°, es conveniente hacer algunos ejercicios con objeto de consolidar estos conocimientos. (Vea anexo 2.)

## Resumen

La balanza de pagos es el registro contable a nivel nacional de todas las transacciones económicas de un país con el resto del mundo. El estudio de la balanza de pagos nos permite conocer el estado de las relaciones comerciales y financieras de una economía respecto al resto del mundo.

La teoría económica se orienta a analizar los determinantes de los movimientos comerciales y financieros de cada economía con el exterior. Las importaciones están determinadas entre otros factores, con la dinámica del crecimiento del producto interno bruto de cada país, así como con el tipo de cambio real. Las exportaciones de América Latina, en cambio están determinadas por la evolución de la demanda de los socios comerciales y, en especial, con el crecimiento de la economía de Estados Unidos, y con el tipo de cambio real.

Existen varias relaciones relevantes en la balanza comercial de América Latina: una, es su elevada dependencia con la economía de EU, tanto en importaciones como en exportaciones, que tiene que ver con las características estructurales del desarrollo de nuestras economías y del crecimiento económico mundial; y la otra, que en términos teóricos se refiere a que cuando aumenta la dinámica de crecimiento interno se deteriora la balanza comercial, lo que requiere definir el producto de equilibrio compatible con el equilibrio de balanza comercial.

El estudio de los determinantes de la balanza comercial es importante pues muestra las fronteras del crecimiento con equilibrio externo, pero también muestra algunas de las políticas que se pueden aplicar para romper la restricción externa. Éstas pueden ser de corto plazo, como la devaluación, o de largo plazo, como la diversificación de mercados y el desarrollo tecnológico interno, entre otras.

### Conceptos fundamentales

- |                                      |                          |
|--------------------------------------|--------------------------|
| ■ Balanza comercial                  | ■ Exportaciones          |
| ■ Demanda externa                    | ■ Importaciones          |
| ■ Demanda interna                    | ■ Precios relativos      |
| ■ Devaluación                        | ■ Producto de equilibrio |
| ■ Economía abierta                   | ■ Tipo de cambio         |
| ■ Equilibrio en la balanza comercial |                          |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Por qué se dice que, a partir de la existencia del sector externo, el producto interno tendrá un fuerte contenido exógeno en su determinación?
2. La evolución de las exportaciones de América Latina se ha visto influida por ciertos factores. ¿Cuáles son éstos?
3. ¿Cómo influye la demanda externa en la evolución de las exportaciones?
4. ¿Qué importancia tienen la relación de precios de una moneda con la externa respecto a las importaciones?
5. Explique la función exportaciones.

6. ¿En qué consiste el equilibrio en la balanza de pagos?
7. ¿Qué relación existe entre la balanza de pagos y el producto de una economía?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Investiguen la serie de datos de exportaciones de la economía de sus países y haga una relación gráfica con la evolución del PNB de EU. Expliquen.
2. Investiguen las importaciones de bienes y servicios de sus países y hagan una gráfica de dispersión con respecto al PIB de su economía.
3. Diseñen y comenten qué política económica podrían proponer para que la economía creciera y no tuviera problemas de desequilibrio externo crónico.

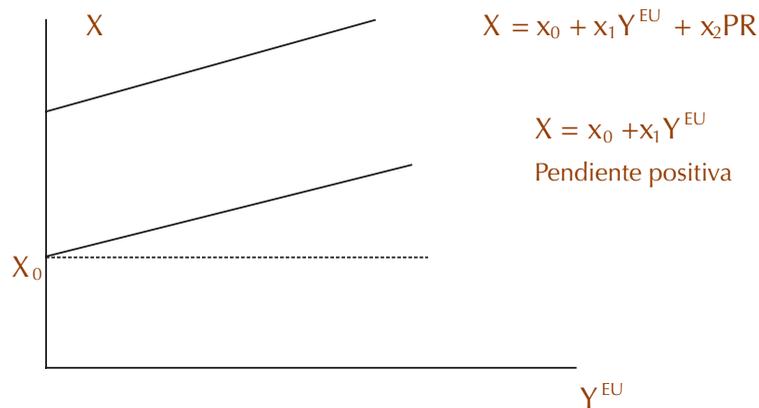
### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Entre al departamento, secretaría o instituto de información estadística de su país e investigue el índice de precios local, el índice de precios de EU y el tipo de cambio nominal para los últimos 15 años. Con esta información calcule el tipo de cambio real de su economía. Después, elabore un diagrama de dispersión entre el tipo de cambio real y las importaciones, y con respecto a las exportaciones. Analice los resultados.
2. Investigue en la CEPAL el artículo más reciente sobre la balanza comercial de su país y encuentre las semejanzas y diferencias de esa explicación con la evolución de América Latina en su conjunto.
3. Investigue en el FMI la intervención más reciente sobre los retos de balanza de pagos para América Latina y coméntelos en una cuartilla.

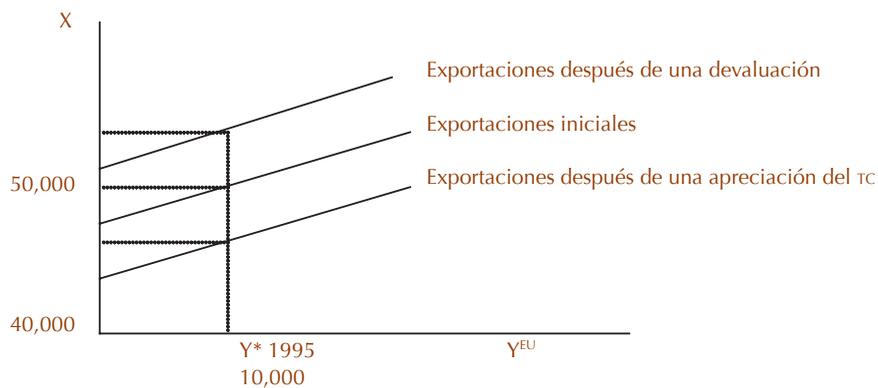
## ANEXO 1

### Ejercicios de cálculo de la función de exportaciones

Exportaciones autónomas que dependen de precios relativos y de la demanda externa



### Efectos de la devaluación o depreciación del $\tau_c$



Si las exportaciones aumentan:

- Una devaluación desplaza las exportaciones hacia arriba.
- Una apreciación desplaza la curva hacia abajo.

Por lo tanto, los productos son más baratos y hay más oportunidades para exportar.

**EJEMPLO:**

a) Calcule las exportaciones si:

$$X_0 = 1000$$

$$X_1 = .02$$

$$Y^{EU} = 10,000$$

$$X_2 = 10$$

$$TC = 6$$

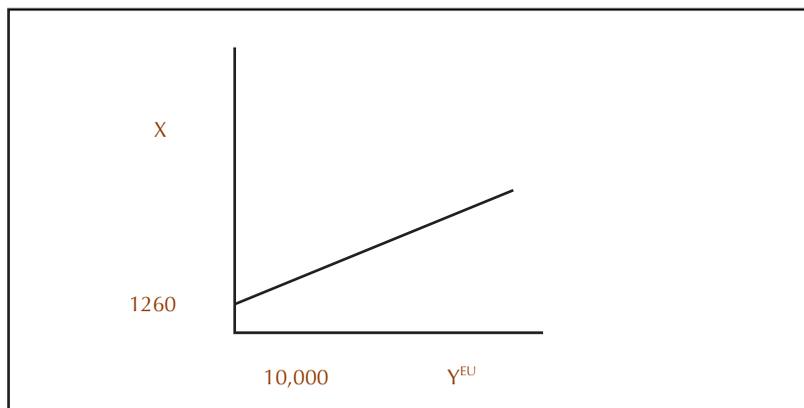
$$IPEU = 100$$

$$IPC_{Guat} = 100$$

Donde  $IPC_{Guat}$  es el índice de precios al consumidor de Guatemala.

$$X = 1000 + .02 (10,000) + 6 (10)$$

$$X = 1260$$



b) Para 1996, el IPEU se mantiene constante,  $IPC_{Guat}$  y el  $\pi$  también y no hay devaluación ni apreciación.

Se modifica:

Suponiendo que Estados Unidos PIB =  $Y^{EU} = 5\%$  crece.

$$Y^{EU} \text{ crece} = 10,000 * 0.05/100\% = 500$$

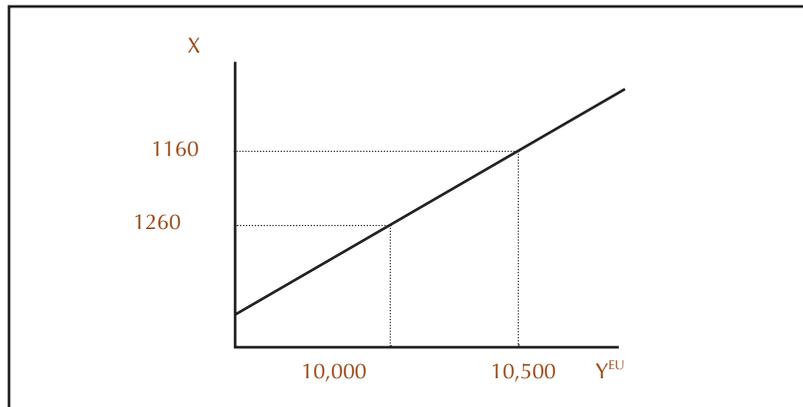
$$Y^{EU} \text{ total} = 10,000 + 500 = 10,500$$

¿A cuánto ascienden ahora las exportaciones de Guatemala?

Calcular la tasa de crecimiento de  $X = 0.79$

$$X = 1000 + 0.02 (10,500) + 60$$

$$X = 1270$$



¿En qué proporción crecieron las exportaciones?

$$\text{Tasa de crecimiento} = \frac{(1270 - 1) 100}{1260}$$

$$TC = .79\%$$

Las exportaciones crecieron en un 0.79%

c) La economía de Estados Unidos presenta un estancamiento.

Para 1996,  $IPEU$ ,  $IPC_{Guat}$  y  $TC$  se mantienen constantes.

Suponiendo que  $Y^{EU}$  baja en 3 %

$$Y^{EU} \text{ disminuye} = 10,500 * 0.03/100\% = 315$$

$$Y^{EU} \text{ total} = 10,500 - 315 = 10,185$$

¿A cuánto bajan las exportaciones? 1263.70

Calcule la tasa en que bajan las exportaciones: - 0.47.

La conclusión que se obtiene de este ejemplo es la siguiente: Si el producto de Estados Unidos baja, las exportaciones de Guatemala también y viceversa.

Si  $Y^{EU}$  aumenta, las X aumentan.

Si  $Y^{EU}$  disminuye, las X disminuyen.

## EJEMPLOS DE POLÍTICA CAMBIARIA Y EXPORTACIONES

Teniendo los siguientes datos:

$$X_0 = 1000$$

$$X_1 = 0.2$$

$$Y^{EU} = 10,000$$

$$X_2 = 20$$

$$IPEU = 100$$

$$IPMex = 100$$

$$TC = 3$$

$$a) X = 1000 + 0.2 (10,000) + \frac{20 (3 * 100)}{100} = 3060$$

b) IPEU,  $IPC_{Guat}$  se mantienen constantes. Pero hay una devaluación, y la moneda se devalúa de \$3 a \$6 por dólar

$$X = 1000 + 2000 + \frac{20 (6 * 100)}{100} = 3120$$

¿Por qué se da una devaluación en una economía?

1. Por la diferencia entre los precios de un país con respecto a los demás países.
2. Por especulación, es decir, la salida de capitales.
3. Por reservas internacionales insuficientes.

### SEGUNDO EJEMPLO:

Tomando en cuenta la información anterior, en Guatemala se presenta una inflación del 30%, el  $\tau_c = 3$  y el IPEU se mantiene constante.

Calcule las exportaciones:

$$X = 1000 + 0.2 (10,000) + 20 (3 * 100)/130 = 3046.15$$

Cuando aumentan los precios en Guatemala el crecimiento del  $IPC_{Guat}$  es superior al incremento en el IPEU y si el  $\tau_c$  nominal está fijo, el tipo de cambio real se deteriora y la economía pierde competitividad.

Si el  $\tau_c = 3$ , y si el  $IPC_{Guat}$  registra una inflación de 30%, pero también hay una inflación del 5% en Estados Unidos, tenemos: .

$$X = 100 + 0.2 (10,000) + \frac{20 (3 * 105)}{130} = 3048.46$$

Si hay un proceso de inflación en Guatemala pero es mayor a la inflación en Estados Unidos, los precios relativos se deterioran pero no tanto como en el caso de que en Estados Unidos no hubiera inflación.

Ahora suponga que el gobierno de Guatemala decide devaluar al  $\tau_c$  de 3 a 6 unidades monetarias, en este caso tenemos: una devaluación del 100 por ciento, con lo cual las exportaciones se ven afectadas de la siguiente forma:

$$X = 1000 + 0.2 (10,000) + \frac{20 (6 * 105)}{100} = 3126.00$$

Con esto las exportaciones guatemaltecas aumentan.

## ANEXO 2

### Efectos del sector externo sobre la demanda agregada

#### EJERCICIOS:

Teniendo la siguiente información:

$a = 1000$	$m_0 = 700$
$I_0 = 2000$	$IPC_{Guat} = 100$
$i = 1000$	$IPEU = 100$
$r = 0.3$	$TC = 3$
$G = 5000$	$m_2 = 0.5$
$X_0 = 5000$	$c = 0.8$
$X_1 = 0.0002$	$t = 0.3$
$Y^{EU} = 1,000,000$	$m_1 = 0.2$
$Y^{Guat} = \text{Calcular}$	$x_2 = 0.3$
$PR = 3$	

Recuerde que  $PR = TC * IPEU / IPC_{Guat}$

En primer lugar se calcula en producto de equilibrio:

$$Y^* = \frac{1}{1 - 0.8(1 - 0.3) + 0.2} (1000 + 2000 - 1000(0.3) + 5000 + 5000 + 0.0002(1,000,000) + 0.3(3) - 700 + 0.5(3))$$

$$Y^* = 4.166(3000 - 300 + 10,000 + 200 + 0.9 - 700 + 1.5)$$

$$Y^* = 4.166(12202.4)$$

$$Y^* = 50,835.2$$

En segundo lugar se procede a calcular la balanza comercial:

Importaciones:

$$M = 700 + 0.02(50,835.2) - (0.5)(3)$$

$$M = 700 + 1016.7 - 1.5$$

$$M = 315.3$$

Exportaciones:

$$X = 5000 + 0.0002(1,000,000) + 0.3(3)$$

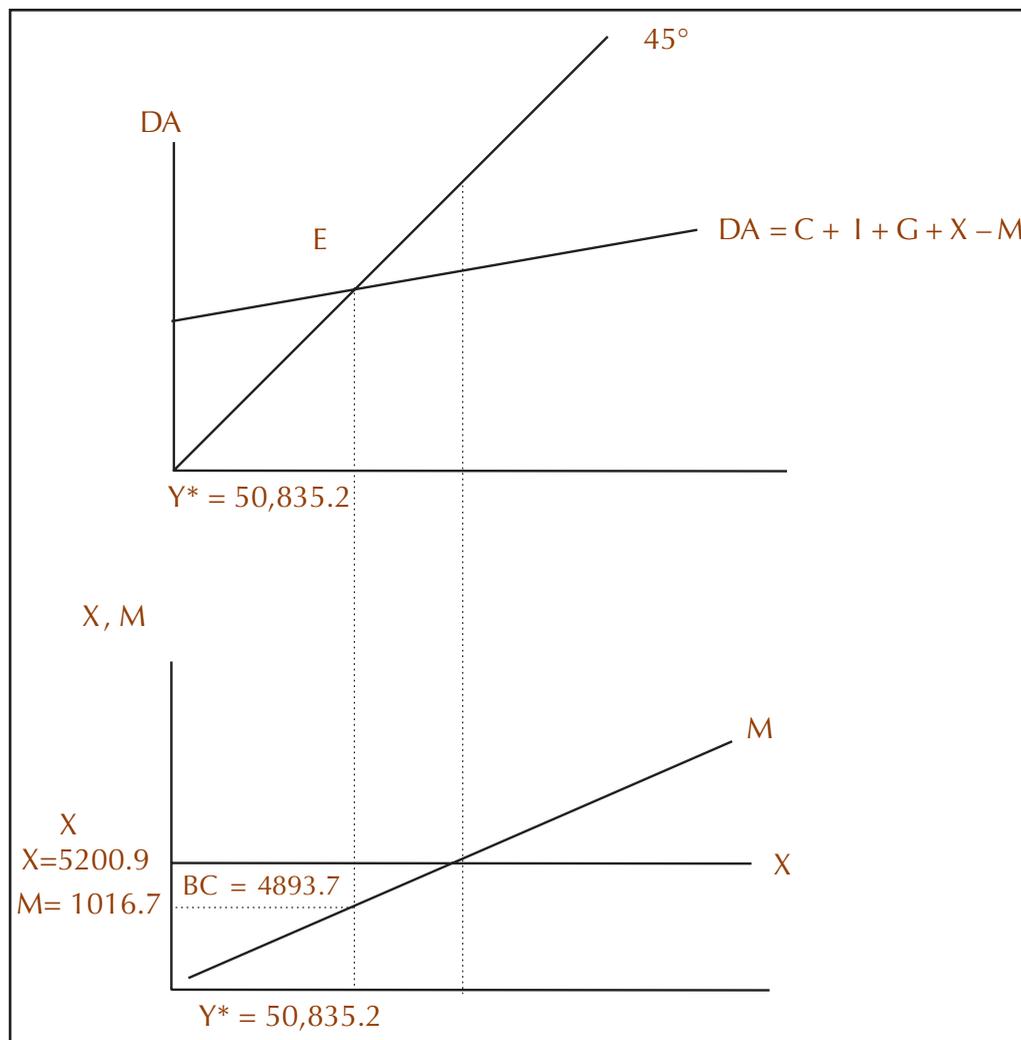
$$X = 5000 + 200 + 0.9$$

$$X = 5200.9$$

$$BC = 5000 + 0.0002(1,000,000) + 0.3(3) - 700 - 0.2(50,835.2) + 0.5(3)$$

$$BC = 4,893.7$$

Calcule cuál es el PIB de Guatemala que daría lugar al equilibrio de balanza comercial.



# La política cambiaria

La política cambiaria es una parte de la política monetaria cuyo objetivo es, en consonancia con el resto de los instrumentos monetarios, crear las condiciones para el crecimiento económico con equilibrio en la balanza de pagos.

El manejo del tipo de cambio puede ser utilizado para estimular las exportaciones locales y con sus efectos en la economía local estimular el crecimiento de la producción interna, y, con esto, del empleo y del bienestar de los habitantes de una nación.

Para analizar el impacto del tipo de cambio en la balanza comercial nos auxiliamos de una herramienta muy importante: el tipo de cambio real, el cual indica el valor real de nuestra moneda y cuyo cálculo nos sirve para evaluar si el tipo de cambio de una economía está sobre- o subvaluado. América Latina ha sido un campo de experimentación de diferentes regímenes cambiarios, los cuales buscan, por una parte estimular el crecimiento y el empleo y por otro la estabilidad de precios internos, lo cual hace de la política cambiaria un campo de estudio de gran interés para los latinoamericanos y sus gobernantes.

**Objetivos:** Analizar los elementos teóricos del tipo de cambio, sus diferentes formas, la conducción y las expresiones de la política cambiaria.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de:

- Definir el tipo de cambio
- Identificar los elementos teóricos del tipo de cambio
- Distinguir los elementos que influyen en la paridad cambiaria
- Identificar los regímenes del tipo de cambio
- Describir los sistemas de tipo de cambio
- Entender e identificar las formas específicas del tipo de cambio
- Entender la mecánica de los “ataques especulativos”

## Introducción

El tipo de cambio es una de las variables más importantes de la economía, pues influye directamente sobre los precios de los insumos importados y sobre las expectativas que todos los agentes realizan sobre la marcha de la economía. Afecta, así, al empleo y al producto interno bruto. Los latinoamericanos hemos padecido las consecuencias de diferentes épocas de devaluación, las cuales permanecen dolorosamente en nuestra mente y padecemos en nuestros ingresos.

En esta época de globalización y de apertura comercial, el manejo del tipo de cambio se hace cada vez más relevante por sus efectos, no sólo sobre la economía interna, sino también sobre sus posibles efectos en el sistema financiero internacional; en tal sentido, se recordarán el efecto “tequila”, “samba”, “dragón”, etc., que muestran las nuevas relaciones internacionales en un nivel global.

Por la importancia y la influencia que tiene la política cambiaria en la economía, en el presente capítulo analizaremos los elementos teóricos del tipo de cambio, sus diferentes regímenes y la conducción de la política cambiaria.

## Elementos teóricos del tipo de cambio

Dentro de un contexto de intercambio de mercancías entre dos o más países se hace necesaria una unidad de cambio que facilite las transacciones. En un principio se utilizaron monedas para pagar las mercancías, pero en la medida que surgió el papel moneda y las transacciones comerciales se hicieron más intensas, surgió la necesidad de crear un sistema monetario internacional que ponderara el valor de las distintas monedas.

Así es como se fortaleció el sistema conocido como Bretton Woods, emanado del Plan White, propuesto por Estados Unidos; este acuerdo, firmado inicialmente por 44 países en 1944, ubicó al dólar como la moneda líder en el mercado mundial de divisas desplazando a la libra esterlina y creando una libre convertibilidad de dólares por oro, a una cotización fija de 35 dólares por onza oro, y fijando las demás monedas con respecto al dólar. Sin embargo, el excesivo gasto público por parte de Estados Unidos aumentó la oferta monetaria, lo que, combinado con una caída en la demanda interna internacional de dólares, precipitó inconsistencias con la paridad fija oro-dólar, pues mientras ésta permanecía constante, la circulación de dólares aumentó de manera importante, lo que condujo a la incapacidad por parte de las autoridades para mantener tal conversión, y así el sistema Bretton Woods se colapsó en 1973 y las monedas de los principales países desarrollados comenzaron a flotar contra el dólar.

Surgieron tres áreas geográficas de influencia monetaria, encabezadas por tres divisas: el dólar, el marco alemán (actualmente el euro) y el yen, de tal forma que estas monedas, con sus respectivos tipos de cambio, desempeñan un papel importante en el comercio internacional, permitiendo comparar los precios de los bienes y servicios en el mercado internacional.

## Definición de tipo de cambio

El tipo de cambio es el precio relativo de una moneda en términos de otra de aceptación a nivel internacional, por lo que se le da el nombre de *divisa*. Por ejemplo, la paridad de una moneda en términos del dólar es la cantidad de unidades monetarias que se intercambian por un dólar. El tipo de cambio de una economía es uno de los precios más importantes dada la influencia que tiene sobre la economía en su conjunto. La paridad del tipo de cambio está respaldada, en general, por la fortaleza de la economía nacional y, en particular, por la cantidad de reservas internacionales en forma de dólares y otras divisas que posea el Banco Central

En general, se puede considerar que el valor de una moneda depende de la oferta y la demanda de la misma. Si la moneda local sufre una caída en su demanda, o la demanda de la demanda

aumenta, cae el precio de la moneda local, con lo cual baja su paridad y aumenta al mismo tiempo la cotización de las otras monedas. En este caso se dice que el tipo de cambio local sufrió una *devaluación*; esto significa que hay que dar más unidades de moneda local por una unidad monetaria de cualquiera de las otras monedas. Por el contrario, ocurre una *apreciación* cuando la moneda doméstica se ve fortalecida frente a otras monedas y entrega menos unidades de moneda local por la unidad monetaria de cualquier otro país. La apreciación o depreciación de una moneda cambia los precios relativos entre dos países, con lo que bajará o aumentará respectivamente el precio de los bienes internos con relación a los precios de los bienes externos. En resumen, una devaluación se presenta cuando, por ejemplo, tenemos que pagar más unidades monetarias por un dólar. Una apreciación ocurre cuando pagamos menos unidades monetarias por un dólar. Por ejemplo, si en lugar de pagar \$11 por dólar pagamos \$10.90, decimos que el \$ se apreció. En cambio, si en lugar de pagar \$11 por dólar pagamos \$11.30, decimos que el \$ se devaluó.

## Regímenes del tipo de cambio en América Latina y el Caribe

En la historia reciente (desde 1996), los países de América Latina han transitado por experiencias diferentes en cuanto a regímenes de tipo de cambio. Destacan los cuatro que a continuación se mencionan y con los cuales agrupamos los países en diferentes años.

### América Latina: Regímenes cambiarios, 1996-2003

Régimen	1996	1999	2000	2001	2002	2003
Dolarización	Panamá	Panamá	Panamá Ecuador	Panamá Ecuador	Panamá Ecuador El Salvador	Panamá Ecuador El Salvador
Caja de conversión Otros con paridad fija Paridades móviles	Argentina El Salvador Bolivia Costa Rica Nicaragua	Argentina El Salvador Bolivia Costa Rica Nicaragua	Argentina El Salvador Bolivia Costa Rica Nicaragua	Argentina El Salvador Bolivia Costa Rica Nicaragua	Bolivia Costa Rica Nicaragua	Venezuela Bolivia Costa Rica Nicaragua
Bandas móviles	Brasil Colombia Chile Ecuador Honduras Uruguay Venezuela	Colombia Chile Honduras Uruguay Venezuela	Honduras Uruguay Venezuela	Honduras Uruguay Venezuela	Honduras	Honduras
Flexible	Guatemala Haití México Paraguay Perú R. Dominicana	Brasil Ecuador Guatemala Haití México Paraguay Perú R. Dominicana	Brasil Chile Colombia Guatemala Haití México Paraguay Perú R. Dominicana	Brasil Chile Colombia Guatemala Haití México Paraguay Perú R. Dominicana	Argentina Brasil Chile Colombia Guatemala Haití México Paraguay Perú R. Dominicana Uruguay Venezuela	Argentina Brasil Chile Colombia Guatemala Haití México Paraguay Perú R. Dominicana Uruguay

Estos son los regímenes que han mostrado ser los más eficientes para enfrentar las diferentes situaciones de especulación, inestabilidad e inflación de años anteriores de las economías de la región. Cada uno de ellos tiene sus peculiaridades ventajas o desventajas pero en la práctica han servido para que, en el marco de la política económica que se aplica en cada país, se logre una estabilización de precios, como la que hemos observado en los últimos años en la región latinoamericana. A continuación vamos a analizar cada uno de estos regímenes.

### El régimen de dolarización

Consiste en adoptar la moneda de Estados Unidos como la unidad monetaria local. En la actualidad tres países operan de esta forma, Panamá, Ecuador y el Salvador. Este sistema tiene, en general, la gran ventaja de que la economía no presentará ni riesgos de devaluaciones ni sus consecuencias perniciosas sobre la economía local. El costo consiste en que esas economías pierden su manejo sobre uno de los campos de la política económica, la política monetaria.

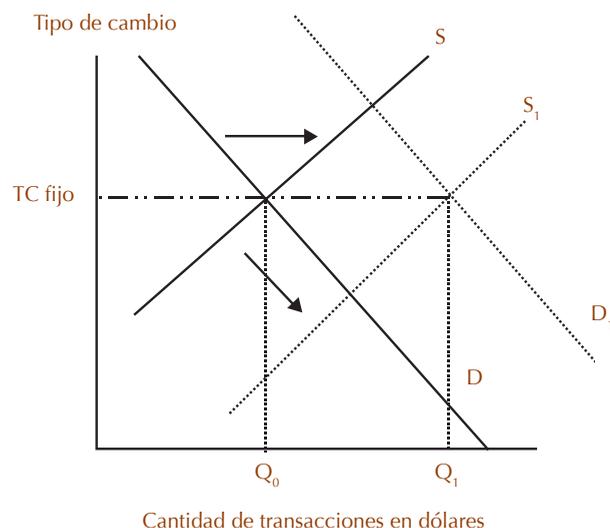
### Tipo de cambio fijo

En el sistema de tipo de cambio fijo existe un objetivo en la paridad moneda local (ML)-dólar, por lo que los cambios en la demanda o en la oferta de dólares son satisfechos por el Banco Central, por medio de la cantidad de dólares que posee en sus reservas internacionales.

En el caso de que aumente la demanda de dólares, y se tenga por objetivo de política monetaria mantener una paridad determinada, el Banco Central ofrecerá dólares a la misma paridad con el fin de evitar una caída en el tipo de cambio. El efecto de los cambios en la demanda u oferta de dólares se reflejará en el nivel de reservas internacionales y no en la paridad ML-dólar. Sin embargo, el riesgo consiste en que si las reservas internacionales no son suficientes para hacer frente a los ataques especulativos, se precipitará una fuerte devaluación.

FIGURA 17.1

#### Efecto de un aumento en la demanda de dólares



En la figura 17.1 se muestra un incremento en la cantidad demandada de dólares como un desplazamiento de la curva de la demanda de  $D$  a  $D_1$ . Si la política monetaria es de tipo de cambio fijo, el Banco Central utilizará las reservas internacionales para satisfacer el incremento de la demanda, desplazando su oferta de  $S$  a  $S_1$  y así preservar el nivel de la paridad cambiaria. Las reservas internacionales se reducirán en una magnitud de  $Q_1$  a  $Q_0$ .

### Tipo de cambio flexible

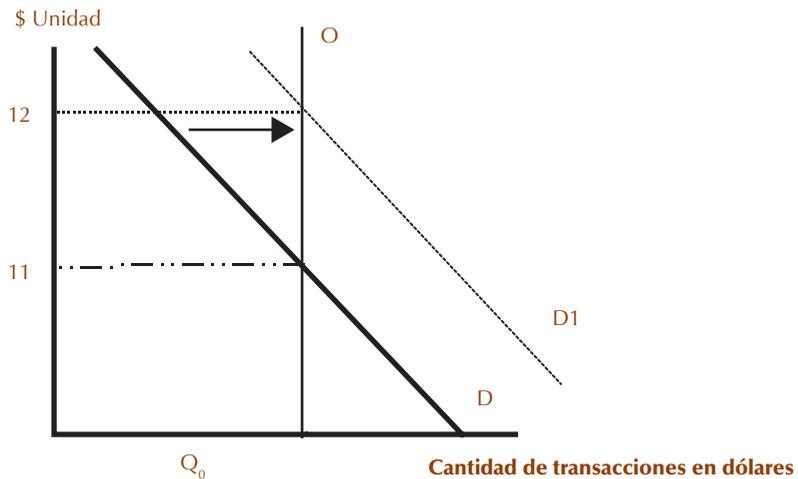
En este sistema se toma en cuenta la demanda y la oferta de divisas, y el tipo de cambio fluctúa libremente, sin la intervención del Banco Central.

De esta forma, las variaciones en la oferta o demanda de divisas afectarán directamente a la paridad del tipo de cambio, dejando inalterado el nivel de reservas internacionales, dada la no intervención del Banco Central. Si baja la demanda de dólares, la moneda local se fortalecerá y se apreciará.

En la figura 17.2 se observa cómo el juego de la oferta y la demanda de dólares determina la paridad cambiaria en un sistema de tipo de cambio flexible.

FIGURA 17.2

#### Sistema de cambio flexible



En la figura 17.2 se presenta un sistema de cambio flexible. En este caso, cuando aumenta la demanda de dólares (y en el caso extremo de que la oferta sea rígida) la oferta de divisas es una vertical que indica la cantidad de divisas que el Banco Central ha dispuesto para transacciones; todo el efecto en el exceso de demanda se traduce en el aumento de la paridad cambiaria. Por ejemplo, en este escenario, si aumenta la demanda especulativa de dólares, el tipo de cambio pasa de 11 unidades monetarias por un dólar a \$12. Y las reservas internacionales no se ven afectadas.

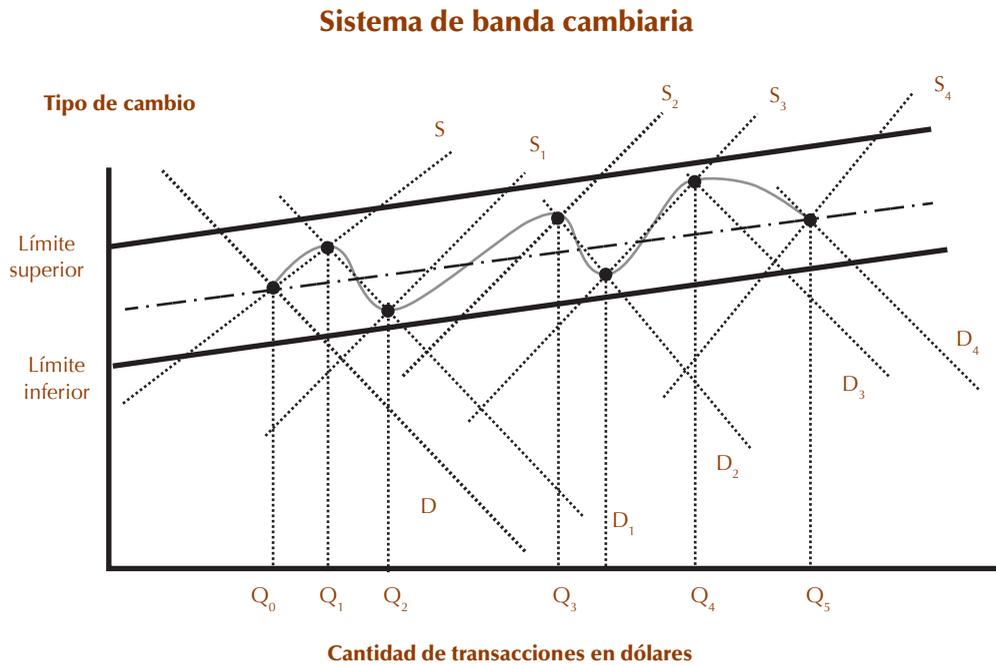
### Régimen de banda cambiaria

Este régimen se puede definir como una combinación de los dos anteriores. Cuando la moneda presenta síntomas de debilitamiento, pero no se desea la inestabilidad que significa un tipo de cambio perfectamente flexible y tampoco se desea mermar las reservas internacionales, se opta por una banda cambiaria.

Se determina una trayectoria del tipo de cambio, en donde se fija una depreciación máxima de la moneda (límite superior de la banda), y por otro lado una tasa mínima de depreciación (límite inferior de la banda).

Dentro de la banda cambiaria el tipo de cambio fluctúa libremente en función de la oferta y demanda de divisas. Sin embargo, cuando el tipo de cambio llega a alcanzar algún límite de la banda, el Banco Central interviene comprando o vendiendo divisas. Este sistema se presenta en la figura 17.3.

FIGURA 17.3



En la figura 17.3 se presenta el sistema de tipo de cambio por bandas. Se define una banda superior y otra inferior. En este esquema se espera que la demanda y la oferta de divisas se muevan entre esas bandas; de no ser así el Banco Central puede intervenir en el mercado para darle estabilidad. La fluctuación del tipo de cambio puede seguir, por ejemplo, la trayectoria de la línea ondulada entre las bandas.

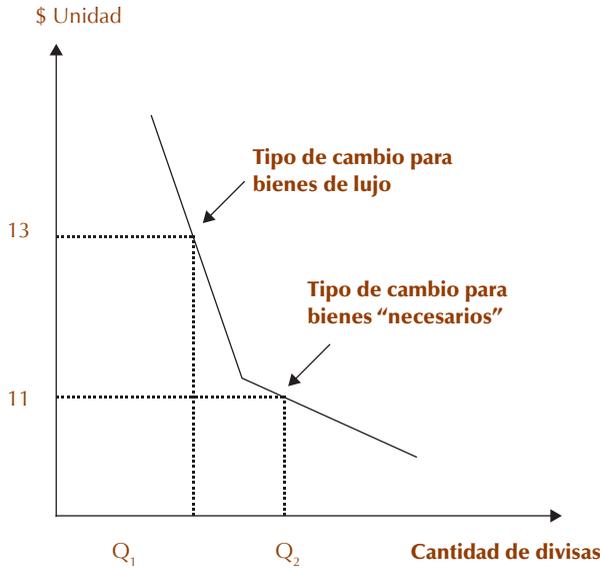
### **Tipo de cambio dual y múltiple**

Cuando no existen las suficientes reservas para mantener un tipo de cambio fijo o una banda cambiaria, y además se quiere evitar devaluar, se recurre a la imposición de controles de cambios. Esto, además de postergar la devaluación, modera la volatilidad y especulación en el mercado cambiario, imponiendo un tipo de cambio para ciertas transacciones y otro, o más, tipos de cambio para otras operaciones.

Normalmente se aplica un tipo de cambio elevado a la salida de capital, actividades turísticas e importaciones de bienes de lujo (por ejemplo, \$13 por dólar). Un tipo de cambio más bajo se aplica a la exportación de mercancías, insumos intermedios, bienes de capital y créditos externos (por ejemplo, \$11 por dólar).

FIGURA 17.4

**Sistema de tipo de cambio múltiple (dual)**



Un sistema cambiario como se presenta en la figura 17.4 es dual, pues la política cambiaria ha definido una paridad más elevada para un grupo de demandantes que para otros. Por ejemplo, para la demanda de divisas por concepto de turismo se puede fijar una paridad de \$13 por dólar, encareciendo los viajes al extranjero; y, en cambio, para las transacciones de insumos intermedios se puede definir un cambio de \$11. Los tipos de cambio múltiples dependen de los objetivos de la política económica.

Hasta ahora los principales regímenes de tipo de cambio que se han experimentado en la región latinoamericana han sido producto de las fluctuaciones bruscas del tipo de cambio y de sus costos en inflación; sin embargo, ¿hay alguna forma de guiar o definir un tipo de cambio que evite las grandes devaluaciones? No parece existir una receta infalible, pero como un indicador los economistas utilizan lo que conocemos como *tipo de cambio de equilibrio* y *tipo de cambio real*.

**Tipo de cambio real en América Latina**

Una herramienta muy importante para evaluar el valor real del tipo de cambio es lo que conocemos como tipo de cambio real (TCR). Para explicar este concepto considere la siguiente situación.

Suponga que una misma canasta de bienes se puede adquirir en dos países diferentes, por ejemplo un país de América Latina y en la economía de Estados Unidos. Definimos como el valor de la canasta de bienes de EU ( $VCB_{EU}$ ), el gasto total que resulta de multiplicar cada uno de esos bienes por sus correspondientes precios. Y el valor de la canasta de bienes de un país de América Latina ( $VCB_{AL}$ ) al gasto total que resulta de multiplicar cada uno de los bienes de la canasta de América Latina por su correspondiente precio.

Si suponemos que no modificamos ni la cantidad de bienes, ni los bienes de las canastas de ambas regiones, y dividimos el valor de la primera canasta sobre la segunda tenemos la relación de precios,  $r_p$ , de las dos regiones, pues lo único que permitimos que varíe son los precios.

$$RP = VCB_{EU} / VCB_{AL}$$

Si el valor de la canasta no se modifica en ambas regiones, la relación de precios se mantiene constante. Pero si, como ocurre normalmente, los precios en nuestros países aumentan más rápidamente que en EU, la relación de precios se reduce mostrando un deterioro en la capacidad de compra o poder de compra de los consumidores latinoamericanos y, al mismo tiempo, un crecimiento del poder de compra de los consumidores de EU, pues con la misma cantidad de dólares podrían comprar más en la región latinoamericana. El equilibrio previo se modificó en favor de los consumidores de EU.

En segundo lugar, para llegar al TCR nos hace falta considerar que el  $VCB_{EU}$  se encuentra valorado en dólares, por lo que necesitamos transformar ese valor a la moneda latinoamericana. Esto se hace multiplicando el  $VCB_{EU}$  por el tipo de cambio nominal vigente  $TCM_{\$AL/\$US}$ . El resultado de esta multiplicación es que tenemos el  $VCB_{EU}$  valorado en moneda de AL. Esto es lo que expresamos como el tipo de cambio real:

$$TCR_{\$AL/\$US} = (TCM_{\$AL/\$US} * VCB_{EU}) / VCB_{AL}$$

Definimos el TCR como el valor en moneda local (de AL) del nivel de precios de Estados Unidos en relación al valor de la canasta de bienes en AL.

Por ejemplo, si el  $TCM_{\$AL/\$US}$  es igual a \$30 y el  $VCB_{EU}$  es de 100 dólares, en tanto el  $VCB_{AL}$  es de \$3000, el tipo de cambio real TCR es = 1

$$TCR = (30 * 100) / 3000 = 1$$

Ahora bien, si la misma canasta de bienes en al aumenta su precio de \$3000 a \$6000 debido a un proceso inflacionario local tenemos que el poder adquisitivo de la moneda local se ha deteriorado en un 100% en nuestra región; pero como el tipo de cambio no se ha modificado con la misma paridad cambiara podemos comprar dólares y adquirir en EU la misma canasta de bienes, entonces el tipo de cambio real será

$$TCR = (30 * 100) / 6000 = 0.5$$

Decimos que el tipo de cambio ha sufrido una *apreciación real* pues con las 3000 unidades monetarias de al sólo podremos comprar la mitad de la canasta de bienes en al. Pero con esa misma cantidad de dinero podemos adquirir los 100 dólares y comprar la canasta de bienes en su totalidad en Estados Unidos. Es evidente que los consumidores locales preferirán comprar bienes importados lo cual deteriora la balanza comercial de la región.

Para compensar este proceso inflacionario y este deterioro de la balanza comercial, el tipo de cambio nominal puede cambiar, pasando de 30 a 60 unidades monetarias de AL por una unidad de dólar, con lo cual el TCR vuelve a su nivel de equilibrio. En este caso el poder de compra vuelve a su nivel original o de equilibrio. Solo con 6000 unidades monetarias de AL se puede comprar la canasta de bienes tanto en AL como en EU.

¿Qué ocurre si la devaluación es mayor?

Suponga que la moneda latinoamericana  $M_{AL}$  se devalúa de 30 a 90 unidades por dólar; evidentemente estaremos dando más unidades de AL por el valor de equilibrio de un dólar. El tipo de cambio real será:

$$TCR = (90 * 100) / 6000 = 1.5$$

La sobre devaluación del tipo de cambio nominal dará lugar a que el aumento del tipo de cambio real a 1.5. Ahora al entregar 50% más de unidades monetarias de AL por un dólar que las que requiere el equilibrio se da lugar a una *depreciación real* del tipo de cambio. En AL, con 6000 unidades monetarias compramos la canasta de bienes, pero si esta misma canasta la queremos comprar en EU entonces necesitamos entregar \$9000 al tipo de cambio de 90 por 1. El tipo de cambio se ha depreciado y con esto los consumidores locales prefieren comprar en el mercado local antes que en EU.

En cambio, ahora los consumidores de EU, al entregar un dólar reciben 90 unidades de la  $M_{AL}$  lo que les inclinará a comprar más de los productos latinoamericanos; con esto nuestras exportaciones aumentan y la balanza comercial se mejora.

En síntesis, si el TCR aumenta el tipo de cambio experimenta una depreciación real, pues el valor de nuestra moneda baja de valor, y el valor del dólar aumenta, lo que mejora nuestra balanza comercial.

En cambio, si el TCR se reduce, el tipo de cambio se aprecia en términos reales, el valor de nuestra moneda ha aumentado y puede comprar más del exterior, lo que deteriora la balanza comercial local.

Por tanto, en términos de competitividad de precios con el exterior se afirma que si el TCR se deprecia, la economía latinoamericana experimenta una ventaja competitiva en precios. En cambio, si el TCR se aprecia se presenta una desventaja competitiva en términos de precios relativos.

Por esta razón, cuando se busca obtener una ventaja comercial con el resto del mundo, se realiza una devaluación superior al nivel de equilibrio del tipo de cambio. Esto busca aumentar las exportaciones y reducir las importaciones mejorando la balanza comercial.

Con objeto de simplificar y hacer comparables los niveles de subvaluación o sobrevaluación del tipo de cambio entre las diferentes economías de América Latina, se construye el índice del tipo de cambio real. El cual consiste en que para el cálculo del índice del TCR se utilizan índices de sus tres componentes con una misma base.

### ***Definición del índice del tipo de cambio real***

El índice del tipo de cambio real (ITCR) se calcula dividiendo el índice del tipo de cambio nominal  $ITCN_{AL}$  por el índice de precios de la economía de Estados Unidos, sobre el índice de precios de la economía de la economía local  $IP_{AL}$ . Todos los índices con la base en el mismo año.

$$ITCR = ITCN_{AL} * IP_{EU} / IP_{AL}$$

Esto implica que en el año base el índice del tipo de cambio real sea igual a 100. Cuando ocurre una devaluación se pagan más unidades monetarias por un dólar, por lo que el índice tiende a ser mayor a 100; entonces se dice que el tipo de cambio se ha depreciado. Una depreciación del tipo de cambio real es una disminución del poder adquisitivo de la moneda local.

Si el tipo de cambio real se reduce por debajo de 100 se dice que el tipo de cambio real se apreció y corresponde a un incremento en el poder de compra de la moneda local. Las relaciones que analizamos en el apartado anterior se mantienen constantes.

Si el tipo de cambio real está por encima de 100 existe una ventaja competitiva en precio con respecto al exterior, pues el poder de compra de los extranjeros aumenta y nuestras exportaciones aumentan; en cambio, como el poder adquisitivo local se reduce las compras de importaciones se reducen. Esto provoca que la balanza comercial del país se mejore.

Si el tipo de cambio real está por debajo de 100 existe una desventaja competitiva en precios con el exterior pues con un tipo de cambio apreciado el poder de compra aumenta y las importa-

ciones también. En cambio, las exportaciones son castigadas y tienen una desventaja. La balanza comercial tiende a deteriorarse por el efecto de los precios.

Con objeto de ilustrar el cálculo del tipo de cambio real y del índice del tipo de cambio real, tomamos, por ejemplo, la economía de Honduras. En primer lugar, obtenemos la serie del índice de precios al consumidor de Honduras y de Estados Unidos, la serie de tipo de cambio nominal. Debemos tener cuidado de tomar ambos índices de precios con la misma base (nosotros lo hemos hecho definiendo enero de 1999 = 100).

Aplicamos la fórmula del TCR y obtenemos la serie que presentamos en figura 17.5. Con objeto de contrastar también representamos el tipo de cambio nominal. Se puede observar que para enero de 1999 ambas series se intersecan, esto es porque hemos tomado ese año como base.

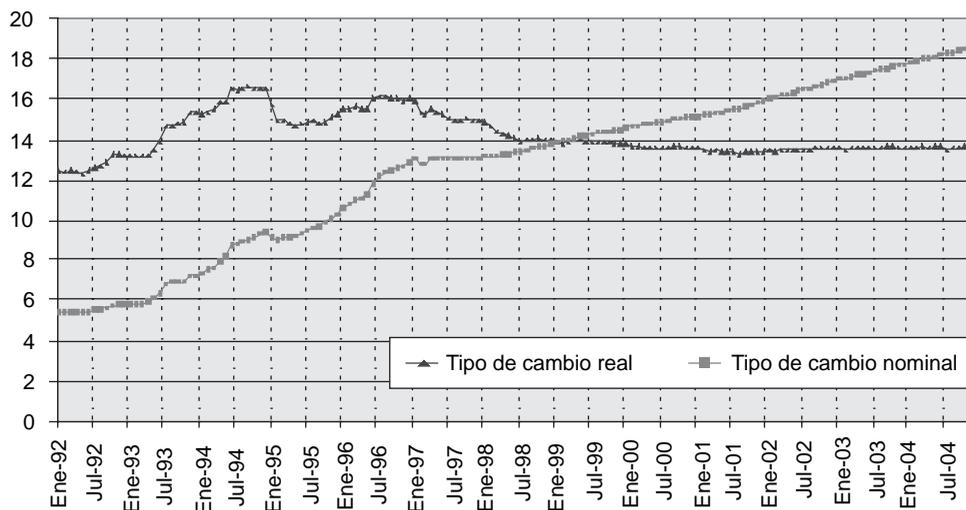
Para calcular el índice del tipo de cambio real,  $ITCR$ , sólo transformamos la serie de tipo de cambio nominal a un índice con 1999 igual a 100, y con esto aplicamos nuestra fórmula y tenemos el  $ITCR$  de Honduras para enero de 1999 igual a 100.

Lo que nos muestran estas gráficas es que antes de enero de 1999 el tipo de cambio real hondureño estaba subvaluado pero con una tendencia a apreciarse. Después de 1999, el tipo de cambio nominal ha continuado devaluándose, pero el tipo de cambio real se ha mantenido en un nivel muy próximo al equilibrio, si bien ligeramente sobrevaluado. En este sentido, Honduras es un ejemplo de cómo la política cambiaria se ha manejado para mantener un tipo de cambio de equilibrio constante.

Aplicando este mismo cálculo para el caso de la economía de la República Dominicana (figura 17.5(c)) obtenemos que el tipo de cambio real ha sufrido dos grandes ajustes, uno en 1988

FIGURA 17.5(a)

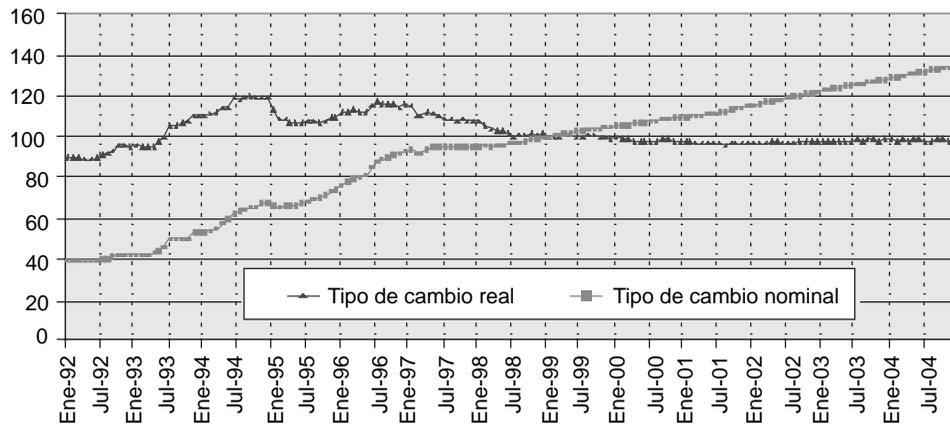
### Tipo de cambio real de Honduras 1999 = 100, 1992-2004



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de la República Dominicana, el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la H.Cámara de Diputados con datos del Banco de México y del U.S. Bureau of Labor Statics.

FIGURA 17.5(b)

**Tipo de cambio real de Honduras 1999 = 100, 1992-2004**



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de la República Dominicana, el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la H. Cámara de Diputados con datos del Banco de México y del U.S. Bureau of Labor Statics.

y otro en 2003. En el periodo de los noventa, el tipo de cambio se mantuvo relativamente estable en su nivel de equilibrio. Después de las fluctuaciones de 2003 y 2004 el tipo de cambio real ha tendido a apreciarse, con lo cual la ventaja competitiva que pudo haber tenido en aquellos años se ha deteriorado y para mediados de 2005 el tipo de cambio real presenta una apreciación real.

FIGURA 17.5(c)

**Tasa de cambio real 1999 = 100 para la venta de dólares de la República Dominicana, 1985-2005**



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de la República Dominicana, el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la H. Cámara de Diputados con datos del Banco de México y del U.S. Bureau of Labor Statics.

## Análisis de conjunto de la política cambiaria para América Latina y el Caribe

Utilizando el ITCR, podemos analizar la evolución del tipo de cambio de las demás economías de América Latina y el Caribe como lo hacemos a continuación:

En una primera aproximación a la evolución de los tipos de cambio real en la región, la CEPAL reconoce tres grupos de países: En primer lugar se agrupan todos los países de América Latina y el Caribe. En segundo lugar se agrupan solo los países de América del Sur y, en tercer lugar, se presentan los países de Centroamérica, el Caribe y México.

En la figura 17.6 se muestran tres situaciones diferentes: En 1991, las economías de la región presentaban un tipo de cambio mayor al 100 de equilibrio o de referencia, por lo que el tipo de cambio se había depreciado y estaba por debajo de su valor (estaba subvaluado); de esta forma se convirtió en un instrumento para la competitividad de la región. A partir de ese punto, el tipo de cambio tiende a apreciarse. Se puede afirmar que de 1991 a 1996 el tipo de cambio real tiende a apreciarse con lo cual su competitividad se reduce.

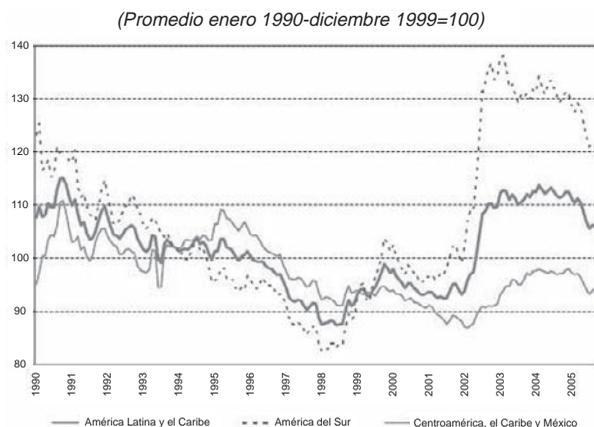
La segunda etapa va de 1996 a 2003 y 2004; en ella el tipo de cambio real parte de una situación de apreciación real (menor al 100 de referencia) y tiende a depreciarse. El nivel máximo de depreciación se observa entre 2003 y 2004.

La tercera etapa va de 2003 y 2004 a la fecha, en ella el tipo de cambio real tiende a apreciarse con lo cual la ventaja competitiva en precios se vuelve a reducir.

Aunque, en general, las economías en el manejo de su tipo de cambio real siguieron un mismo patrón de comportamiento en este periodo, se puede observar una diferencia más notable a partir del 2000. Las economías de América del Sur reportan una estrategia de tipo de cambio subvaluado lo que les da una ventaja competitiva en su comercio exterior. En cambio Centroamérica, el Caribe y México muestran una estrategia de tipo de cambio sobrevalorado, lo que opera en contra de su competitividad comercial. En gran parte, la explicación de esta diferencia de políticas es la búsqueda de lograr una estabilidad en precios. Sin embargo, esto implica que se van acumulando presiones en contra de las monedas locales que en algún momento pueden dar como resultado una devaluación cambiaria en esos países.

FIGURA 17.6

### América Latina y el Caribe: Tipo de cambio real efectivo extrarregional



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y del Fondo Monetario Internacional.

En las gráficas de las siguientes figuras presentaremos la evolución del tipo de cambio real utilizando nuevamente el concepto del *ITCR* para diferentes grupos de economías.

### **Análisis de la evolución del tipo de cambio real por grupos de países**

La figura 17.7 presenta la evolución de tipo de cambio real para Brasil, Chile y Colombia. En los últimos quince años podemos observar una evolución cíclica que ha fluctuado desde principios de los noventa en un periodo de apreciación del tipo de cambio, hasta llegar a 1997, año en el que los tipos de cambio de estas economías llegaron a su mayor valor; a partir de entonces tienden a apreciarse, lo que nos muestra un manejo orientado hacia la competitividad de sus exportaciones. Esto se modifica entre 2002 y 2003, cuando se observa nuevamente que el tipo de cambio tiende a apreciarse.

En la figura 17.8 se presenta el comportamiento del *TCR* para Guatemala, México y República Dominicana. El comportamiento de quelzal guatemalteco y del peso de la República Dominicana se mantienen estables, aunque el tipo de cambio del segundo tiende a depreciarse con respecto al dólar estadounidense, en tanto el del primero a apreciarse. Parece que uno de los factores que explican la apreciación del tipo de cambio dominicano, así como del peso mexicano, han sido los elevados ingresos por concepto de remesas de los emigrantes. Para México las remesas por este concepto llegaron en 2005 a casi 20 mil millones de dólares.

El tipo de cambio real para México es el que ha sufrido mayores fluctuaciones. La devaluación del peso en diciembre de 1994 dio lugar a una depreciación significativa que en los años sucesivos se utilizó como un ancla para la estabilización de la inflación. Desde entonces, el tipo de cambio se fue apreciando lentamente. Aunque con una interrupción en 2002 y 2003, el tipo de cambio real de 2004 a 2006 se ha apreciado en buena medida por la política de usar el tipo de cambio para estabilizar precios, pero a costa de un rezago en competitividad cambiaria que acumula presiones sobre el tipo de cambio nominal.

“Con las excepciones de la República Bolivariana de Venezuela y Ecuador, los países sudamericanos siguieron mostrando niveles del tipo de cambio real efectivo altos, es decir, depreciándose respecto a un promedio histórico... En octubre del 2004, los países miembros plenos y asociados del Mercosur presentaban un tipo de cambio real efectivo más de un 10% superior al promedio registrado entre enero de 1992 y diciembre de 1998, periodo previo a la devaluación en Brasil y a las crisis en Argentina y Ecuador. Esto indica que se ha mantenido parte de la corrección de los niveles de los tipos de cambio efectivo en países que dejaron de aplicar regímenes de tipo de cambio fijo en los últimos años, como Argentina y Uruguay, y que ésta corresponde a una corrección de los precios relativos para aproximarlos a niveles más compatibles con el tipo de cambio de equilibrio de cada país.”<sup>1</sup>

Además, la CEPAL ha encontrado que una característica de los últimos años ha sido: “La relativa estabilidad cambiaria observada a lo largo del 2004 en América Latina y el Caribe, con las notables excepciones de República Dominicana y Haití, también se vio influenciada positivamente por la estabilidad de los regímenes cambiarios de la región ... La única variación destacable en los países ... es la modificación de la paridad cambiaria oficial de la República Bolivariana de Venezuela en el mes de febrero; el tipo de cambio pasó de 1.596 a 1.920 bolívares por dólar, manteniendo los estrictos controles cambiarios vigentes.”<sup>2</sup>

<sup>1</sup> CEPAL, “Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe”, 2004, Santiago de Chile, capítulo 3. Política cambiaria, pp. 43-49.

<sup>2</sup> *Ibidem*.

FIGURA 17.7

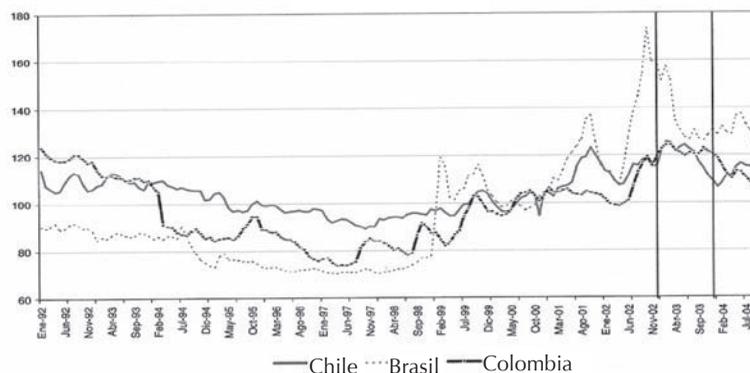
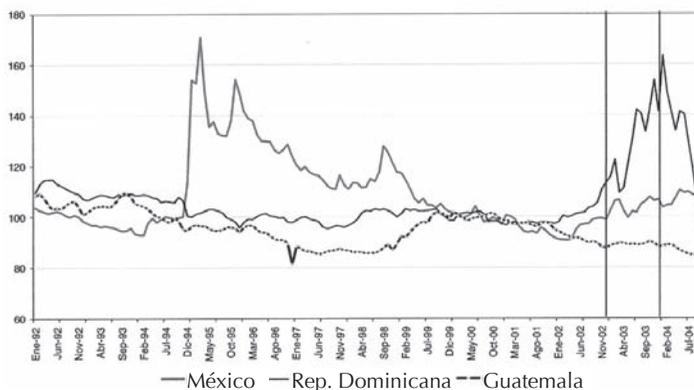
**Brasil, Chile y Colombia: tipo de cambio real efectivo***(Índices, 2000=100)*

FIGURA 17.8

**Guatemala, México y República Dominicana: tipo de cambio real respecto al dólar***(Índices, 2000=100)*

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

### ***Tipos de cambio bilaterales entre socios comerciales en Sudamérica<sup>3</sup>***

En los círculos de encargados de formulación de políticas, se suele considerar que la baja volatilidad de los tipos de cambio bilaterales reales entre socios comerciales y tipos de cambio cerca-

<sup>3</sup> A continuación reproducimos un análisis excelente de la CEPAL sobre política cambiaria. Este material fue tomado de: CEPAL, 2004. "Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe". capítulo 3. Política cambiaria, pp. 43-49. Hemos modificado el número de los cuadros para hacerlos compatibles con este capítulo.

nos a los de equilibrio de largo plazo facilitarían los procesos de integración regional que están en marcha en América Latina y el Caribe. Las razones teóricas que se han esgrimido en ese sentido van desde la idea de que la volatilidad cambiaria reduce las corrientes comerciales entre países, hasta quienes sostienen que la volatilidad podría afectar las inversiones extranjeras en un país. El efecto de la volatilidad cambiaria en la economía política de una región también ha sido un tema recurrente de análisis y atrae la atención de los responsables de políticas...

Como se observa en la figura 17.9, además de la elevada volatilidad de los tres tipos de cambio bilaterales representados, la paridad bilateral entre Argentina y Brasil sufrió una brusca variación a partir de diciembre del 2001. En octubre de 2004 era un 37,9% superior al tipo de cambio real bilateral registrado entre enero de 1992 y diciembre de 1998, antes de que se iniciara la flotación del real en 1999. Por el contrario, los tipos de cambio bilaterales reales de Paraguay y Uruguay respecto de Brasil eran inferiores a ese promedio.

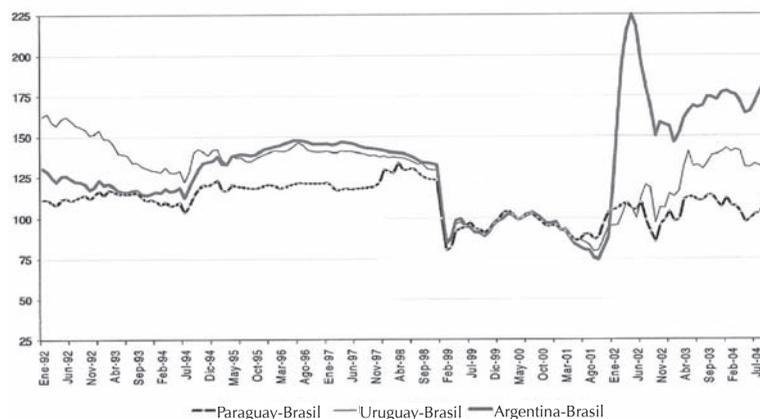
A partir de la adopción de un régimen cambiario flexible en Argentina, de los continuos esfuerzos desplegados por el Banco Central de Brasil para mejorar su credibilidad en la lucha contra la inflación y de las medidas de política tomadas en Paraguay y Uruguay, parecería que han cambiado las reglas del juego que hasta hace poco dieron lugar a la evolución de las divergencias en términos de regímenes cambiarios; esto probablemente contribuirá a atenuar los marcados y frecuentes desajustes cambiarios bilaterales de la última década, contribuyendo así a cimentar el proceso de integración regional en el ámbito del Mercosur.

En la Comunidad Andina (figura 17.10) la volatilidad también ha sido significativa, aunque el intercambio comercial entre los miembros del bloque es menos intenso que en el Mercosur, por lo cual el impacto de la volatilidad cambiaria en dichos casos suele ser menor. En octubre del 2004, los tipos de cambio bilaterales reales entre Colombia y Ecuador, y entre Perú y Ecuador, seguían siendo más altos que el promedio de enero de 1992 a diciembre de 1998, un 18.1% y un 14.1%, respectivamente, a pesar de la reciente apreciación real registrada. El tipo de cambio bilateral real entre Colombia y la República Bolivariana de Venezuela, por el contrario, era un 28.9% superior a ese promedio, a pesar de las marcadas devaluaciones realizadas en la República Bolivariana de Venezuela en el 2003 y el 2004 y a la reciente apreciación del peso colombiano.

FIGURA 17.9

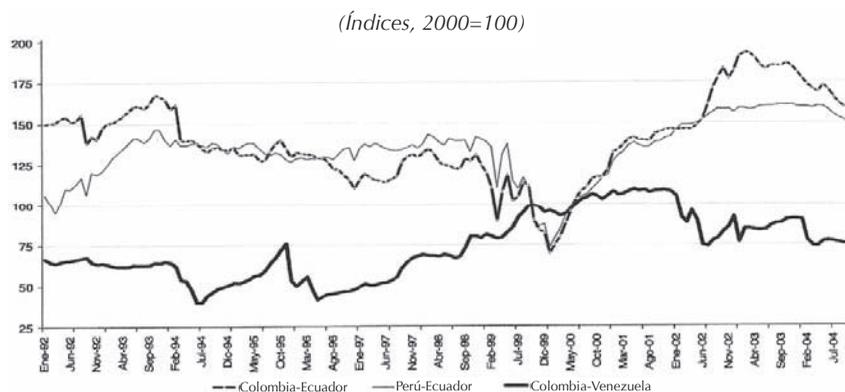
### Mercosur: Tipo de cambio bilateral real

(Índices, 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

FIGURA 17.10

**Comunidad Andina: Tipo de cambio bilateral real**

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

**El tipo de cambio y el crecimiento: Argentina, México y Brasil**

Las sucesivas crisis que agitaron el sistema financiero internacional han mostrado la vulnerabilidad de los países latinoamericanos, especialmente de aquellos que más dependen de la entrada de capitales o del refinanciamiento de sus deudas externas. Estas crisis han repercutido en las políticas monetarias y cambiarias, forzando en muchos países a cambios en sus estrategias de control de la inflación, mientras que otros han podido y preferido mantener un “ancla cambiaria”.<sup>4</sup>

El efecto producido por el régimen cambiario sobre las economías de América Latina ha mostrado, a lo largo de los últimos años, que influye fuertemente en el desempeño de las variables macroeconómicas. En otras palabras, el control de la política cambiaria puede funcionar como una herramienta útil para favorecer un ambiente macroeconómico estable. Sin embargo, la experiencia latinoamericana no muestra que el manejo de la política cambiaria pueda crear un panorama macroeconómico estable que incida de manera directa en el dinamismo y crecimiento de la economía de la región. Aunque parezca aventurado reducir la importancia de la eficacia del tipo de cambio en la incidencia sobre los agregados económicos, algunos estudios importantes confirman esta idea.

En la figura 17.11 se pueden apreciar varios comportamientos entre los países sobre el manejo del tipo de cambio. En Argentina, de 1997 a 2000, el tipo de cambio se movió alrededor de la tasa de inflación; sin embargo, el rezago acumulado hasta 2002 dio lugar a la devaluación de su moneda.

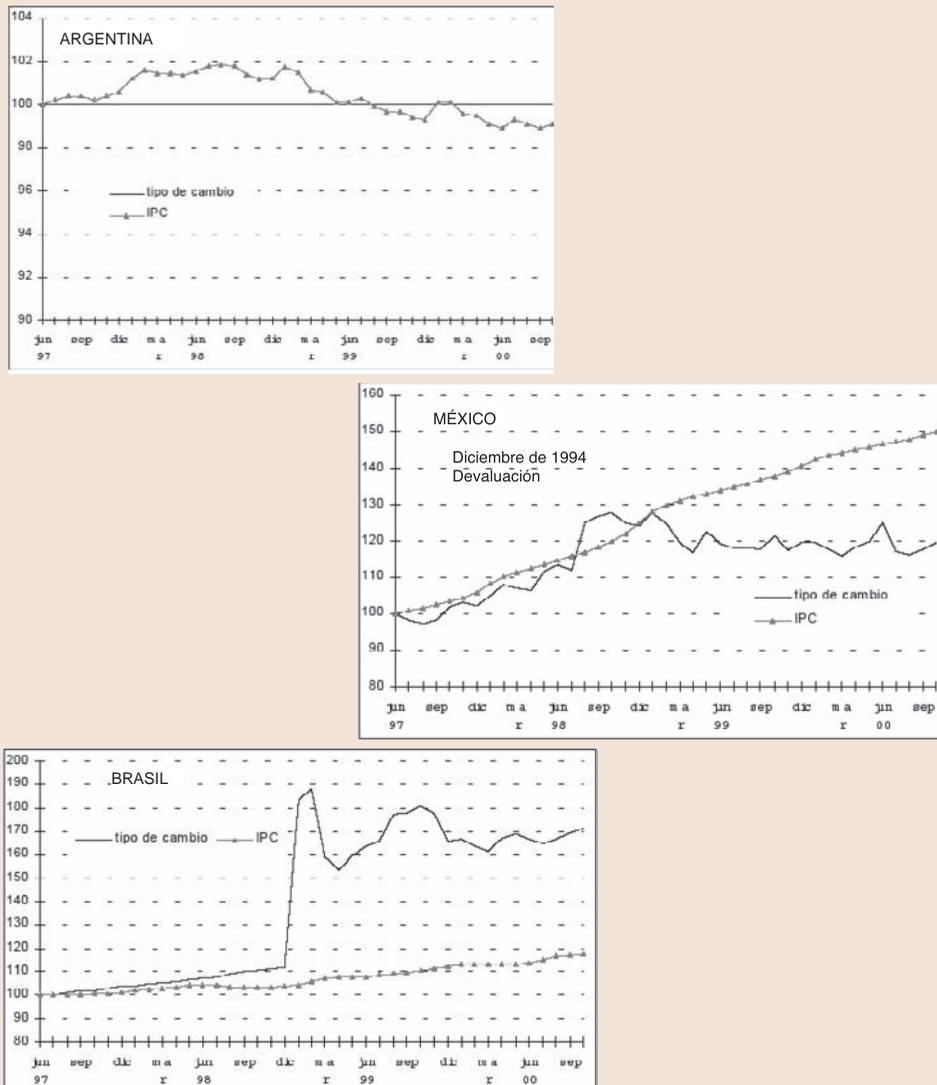
En México, la devaluación de diciembre de 1994 manejó el tipo de cambio con cierta discrecionalidad en dos sentidos: utilizándolo como ancla antiinflacionaria y permitiendo que la cotización se determinase por el flujo de divisas.

<sup>4</sup> Proyecciones latinoamericanas 2000-2001, CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas, Serie de estudios estadísticos y prospectivos, Santiago de Chile, enero de 2001, p. 29.

En Brasil parece que, antes de la devaluación de finales de 1997, el tipo de cambio se administró en relación a la evolución de los precios y, posteriormente, se ha dejado completamente flexible. Pero aun en este caso, su relación con la evolución de los precios es manifiesta. Parece cierta la afirmación de que la estabilidad del tipo de cambio influye en la estabilidad macroeconómica, pero no es suficiente para que una economía crezca de forma dinámica.

FIGURA 17.11

**Evolución comparada de los precios al consumidor y del tipo de cambio con el dólar**  
*(Moneda nacional por US\$, IPC mensual, índices junio 1997=100)*



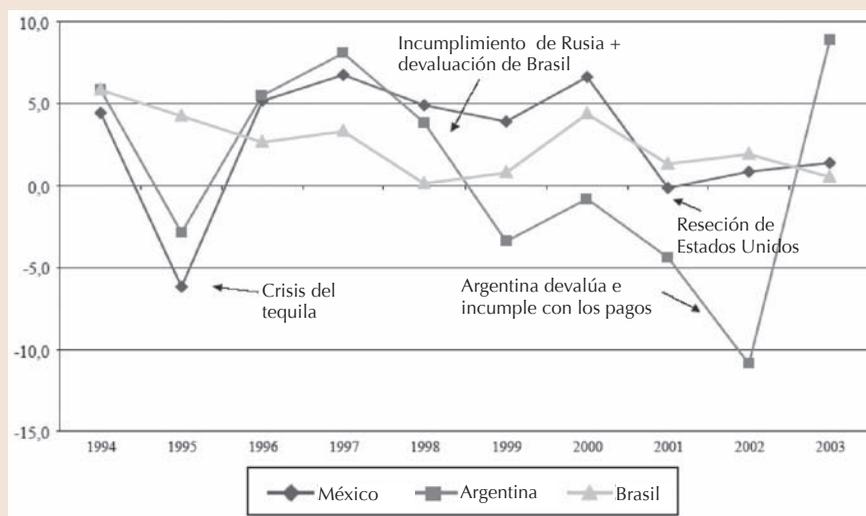
Fuente: Proyecciones latinoamericanas 2000-2001, CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas, Serie de estudios y prospectivos, Santiago de Chile, enero de 2001.

En la figura 17.12 se muestra la mayor volatilidad del PIB de Argentina, comparado con el de México y Brasil, ya que descendió de un máximo de 8,1% en 1997, a una cifra de -4,4% en 2001 y menos de -10% en 2002. Cabe destacar que la caída del PIB real de México en 2001 es fundamentalmente atribuible a la recesión en Estados Unidos (de la misma manera que su auge del año 2000 se debe al ciclo expansivo estadounidense).

Por lo que hemos visto hasta ahora, podríamos sentirnos tentados a concluir que el régimen cambiario más flexible en Brasil no ha dado frutos, ya que las tasas de crecimiento anual se mantuvieron aproximadamente en los mismos niveles registrados antes de la flotación del real. Sin embargo, si tomamos en cuenta el periodo de muestra más breve (en relación con la flotación administrada de México), las incertidumbres políticas que rodearon la elección presidencial del 2002 y las turbulencias financieras que encaraban entonces todas las economías emergentes (1998-2002), parece razonable que Brasil no pudiera elevar sus tasas medias de crecimiento. El comportamiento relativamente mejor de México puede deberse a dos factores: una inversión interna bruta más dinámica y menos dependiente del ahorro externo, y una creciente participación en el PIB de exportaciones en rápido crecimiento.<sup>5</sup>

FIGURA 17.12

### Argentina, Brasil y México: tasa de crecimiento anual del PIB real, 1994-2003 (En porcentajes)



Fuente: Martín Grandes, *Regímenes cambiarios y desempeño macroeconómico en Argentina, Brasil y México*, revista de la CEPAL 86, agosto de 2005.

<sup>5</sup> Fuente: Martín Grandes, *Regímenes cambiarios y desempeño macroeconómico en Argentina, Brasil y México*, revista de la CEPAL 86, agosto de 2005.

## Resumen

En este capítulo estudiamos los elementos teóricos del tipo de cambio, sus diferentes regímenes y la política cambiaria aplicada en varios países.

El tipo de cambio del dólar en términos de otra unidad monetaria es la cantidad de unidades de moneda que se tiene que pagar por un dólar.

Con objeto de aproximarnos a las relaciones reales entre dos monedas, analizamos el tipo de cambio real, el cual tiene como fin eliminar el efecto de la inflación en el valor de la moneda. El tipo de cambio así obtenido se llama tipo de cambio real o relación de precios de equilibrio.

La política cambiaria es utilizada para reestablecer el equilibrio en la balanza comercial. Si bien los eventos devaluatorios en los diferentes países están asociados a procesos especulativos en contra de las monedas locales, cuando se aplica la devaluación se hace buscando encarecer las importaciones y estimular las exportaciones, de tal forma que al reducirse el gasto en importaciones y aumentar los ingresos por ventas en el exterior, se logre una mejoría en la balanza comercial.

Para evaluar el efecto del tipo de cambio en la balanza comercial el cálculo del tipo de cambio real es un indicador importante de la competitividad de las exportaciones en términos de precios relativos.

### Conceptos fundamentales

- |                      |                           |
|----------------------|---------------------------|
| ■ Banda cambiaria    | ■ Tipo de cambio          |
| ■ Devaluación        | ■ Tipo de cambio fijo     |
| ■ Oferta monetaria   | ■ Tipo de cambio flexible |
| ■ Política cambiaria | ■ Tipo de cambio real     |
| ■ Sistema cambiario  |                           |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Qué es el tipo de cambio y cuáles son sus principales funciones?
2. ¿Cuál es la principal función del tipo de cambio fijo?
3. ¿En qué consiste un régimen de bandas cambiarias?
4. ¿En qué consiste el tipo de cambio dual y múltiple?
5. ¿Qué se considera un tipo de cambio real?
6. Cómo funciona el tipo de cambio nominal?
7. ¿Qué es un ataque especulativo?
8. ¿Cuál es la función de la banca central?
9. ¿Por qué después de las devaluaciones los gobiernos centrales aplican una política crediticia y monetaria restrictiva?
10. ¿En qué consiste la ventaja de tipo de cambio que resulta de una devaluación?

### PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Obtengan el tipo de cambio real para el último año.
2. Comenten la posibilidad de aplicar una política cambiaria para que dé estabilidad en precios y que, al mismo tiempo, pueda crear condiciones para el crecimiento económico.
3. ¿Por qué las economías latinoamericanas están sujetas a devaluaciones intermitentes en su tipo de cambio?
4. ¿Por qué las economías desarrolladas (como la de EU) no sufren devaluaciones bruscas en su tipo de cambio?

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Considere su economía y otra economía de América Latina y el Caribe con la que el comercio sea importante. Investigue la serie de tipo de cambio nominal, el índice de precios al consumidor de la economía y el índice de precios al consumidor de la externa que usted está considerando. Calcule el tipo de cambio real y el índice de tipo del tipo de cambio real.
2. Investigue la política local de tipo de cambio y con los resultados anteriores evalúe la política cambiaria de su país.
3. Investigue en qué consiste la condición Marshall-Lerner para la eficiencia de las políticas devaluatorias y coméntelo.

# Ciclo económico: Teoría y evidencia empírica en América Latina y el Caribe

Mauro Rodríguez García<sup>1</sup>

En este capítulo se analiza el fenómeno llamado *ciclo económico*. Se inicia con el estudio de la terminología básica para su análisis, tras lo cual se explica al nivel de la teoría las relaciones de causalidad entre las variables económicas que lo conforman. Por último, se muestra la presencia de ciclos económicos en algunos países de América Latina.

**Objetivos:** Ubicar conceptual y empíricamente la presencia del fenómeno cíclico en el sistema económico, definir las principales categorías para su identificación y analizar las causas que motivan el auge, así como las fuerzas que inciden sobre la depresión. Interpretar la teoría del ciclo económico a partir del análisis de las variables consumo e inversión como determinantes del fenómeno, en referencia a su ocurrencia en algún país.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de explicar y definir:

- Ciclo económico
- Fase de auge o expansión
- Fase de depresión o contracción
- Amplitud cíclica
- Extensión cíclica

---

<sup>1</sup> Profesor de Carrera de la Facultad de Economía de la UNAM, México.

## Introducción

En capítulos anteriores se presentó el análisis macroeconómico básico. Se explicó, entre otros aspectos, la forma en la que se determina la producción de un país a partir del equilibrio en los mercados de bienes y de dinero. Se utilizaron los enfoques que los economistas denominan estático y estático comparativo, donde se examinan los procesos en el horizonte temporal del corto plazo. Como se señaló en la introducción a los principios de macroeconomía en este libro, dicho análisis pretende responder a preguntas como las siguientes: ¿Cómo se determina la magnitud de bienes y servicios que constituyen el Producto Interno Bruto (PIB) de un país? ¿Por qué se producen la inflación y el desempleo? ¿Cuándo se produce una devaluación?, etcétera.

Las interrogantes anteriores, y otras, se respondieron con el análisis detallado de la forma en que interactúan los agentes económicos en un espacio determinado de tiempo. Ahora bien, como el lector seguramente se ha preguntado en diversos momentos de su estudio, existe un conjunto de preguntas no abordadas en el análisis anterior, relacionadas con los problemas actuales que enfrenta un sistema económico, por ejemplo, ¿por qué en algunos meses o años la economía de un país experimenta fenómenos tales como aumento del empleo, de los salarios, y de la cantidad de bienes disponibles que las personas y las empresas pueden comprar? Por el contrario, ¿por qué existen otros momentos en los cuales el empleo, la producción, los ingresos y la capacidad de compra de las personas declinan?

El tipo de interrogantes anteriormente señaladas llevan a formularnos dos cuestiones de carácter más general pero que están íntimamente relacionadas con ellas. Se trata de los problemas siguientes: ¿Por qué existen las llamadas crisis económicas? ¿Acaso no es posible que la economía se comporte de tal manera que el bienestar de la población acuse mejoras constantes y no se vea interrumpida por reveses cada cierto número de años?

Un primer acercamiento para responder preguntas como las anteriores nos lleva a considerar que en las economías de mercado o de tipo capitalista, como lo son las examinadas en el presente texto, experimentan durante el tiempo dos fenómenos, uno llamado *crecimiento* y, el otro, *fluctuaciones económicas*. En el presente capítulo exponemos en forma general un tipo de fluctuación, el denominado *ciclo económico*.

### ¿Qué son los ciclos económicos?

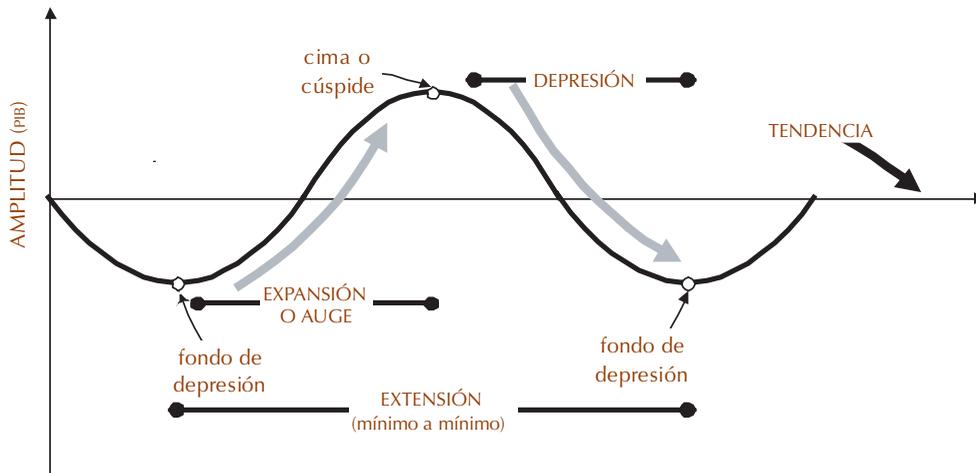
Se denomina *ciclo económico* a los periodos de expansión y contracción que experimenta el nivel general de actividad de un país, hecho que ocurre en horizontes temporales de mediano plazo. Por nivel general de actividad entendemos las magnitudes de la producción, el empleo, los ingresos, la inversión y el crédito, principalmente, que en determinados momentos existen en toda la economía. Un ciclo económico se forma por la unión en el tiempo de dos de dichos periodos de expansión y contracción, tal como se ilustra en la figura 18.1, donde aparece una curva estilizada del comportamiento del nivel general de actividad. Nótese en dicha figura que el nivel se mide en las ordenadas de la gráfica, mientras que en las abscisas se representa al tiempo.

La *fase de expansión económica* también se conoce como de *recuperación* o *auge* y constituye el periodo de bonanza; es decir, aquél en el cual *las cosas van bien para todos*, pues las empresas producen y venden en cantidades progresivamente mayores sus bienes y servicios, en tanto las familias fortalecen su capacidad de compra a partir de los ingresos que perciben por participar en las actividades económicas. Es decir, se trata de un escenario donde mejora el bienestar general de la población.

Según se aprecia en la figura señalada, dicho periodo de mejora del bienestar no es eterno, pues en la curva que representa al nivel general de actividad se advierte una desaceleración del ritmo de expansión, que se frena en un punto máximo o cúspide, tras el cual su movimiento se

FIGURA 18.1

### El módulo cíclico



inflexiona para descender. Esta caída se manifiesta, en general, cuando ocurre una crisis económica, la que en la curva se señala como depresión o contracción del nivel general de actividad, descenso que al paso del tiempo llega a un punto mínimo o fondo de la depresión, tras el cual el movimiento se revertirá para dar paso a una nueva fase de expansión o auge.

Tras la crisis, es decir durante la *fase de depresión* económica, las familias experimentan una merma en su capacidad de compra respecto al pasado; más aún, aquellas que ahorran, ahora no lo hacen o lo hacen con dificultades y en menor magnitud. Las empresas, a su vez, no venden todo lo que habían planeado, es decir, en sus bodegas aumentan los inventarios, por lo cual reducen su producción. Es la época de los *tiempos malos* o de *vacas flacas*.

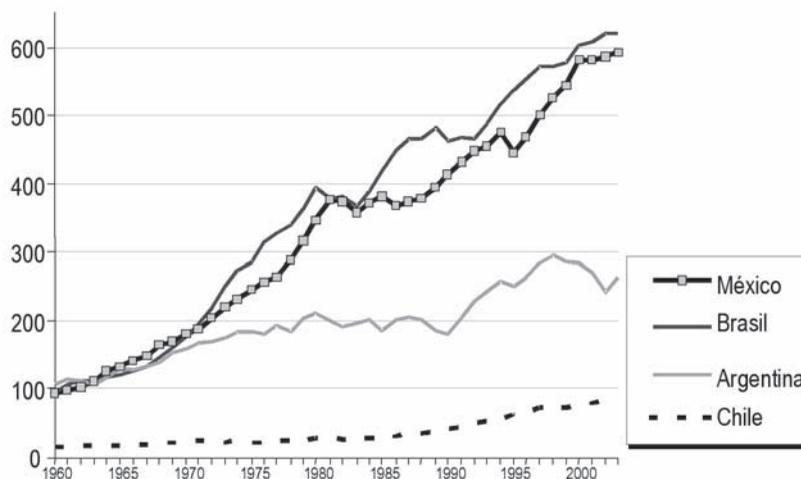
En los párrafos anteriores citamos los aspectos más elocuentes que ocurren durante el ciclo económico. En la sección siguiente formularemos una explicación de las causas que llevan a las economías a experimentar dicho comportamiento cíclico. Antes de ello, atendamos a lo siguiente.

En la realidad, es decir, en las economías realmente existentes, los ciclos económicos no se manifiestan en la forma estilizada representada en la figura 18.1, donde la trayectoria del nivel general de actividad transcurre *suavemente*. En la práctica, considerando segmentos en el eje de las abscisas como años, advertiremos cambios bruscos en forma de *dientes de sierra*, notándose, empero, la presencia de fases de expansión y depresión económicas. Si usted ha visto un electrocardiograma en papel o en pantalla, puede darse una idea de la trayectoria oscilatoria que recorren las economías a través del tiempo. Este comportamiento lo veremos más adelante al apreciar los ciclos económicos ocurridos en algunos países de América Latina. Un elemento adicional a considerar es que los ciclos económicos no tienen una duración uniforme. Diversos estudios realizados para medir los ciclos económicos en diferentes países dan como resultado que, en forma genérica, éstos pueden durar entre 6 y 12 años.

Señalemos, por otra parte, que el fenómeno cíclico no es perceptible a simple vista cuando examinamos los datos de la producción de un país. En efecto, la figura 18.2 muestra el nivel de la producción *en términos reales* de cuatro países latinoamericanos durante los cuarenta y cuatro años transcurridos entre 1960 y 2003. Las curvas que representan al PIB de esos países muestran

FIGURA 18.2

### Nivel del PIB en algunos países de América Latina, 1960-2003 Miles de millones de dólares



Nota: PIB a precios constantes en dólares del año 2000.

Fuente: Elaborada a partir de datos del Banco Mundial.

un comportamiento ascendente a lo largo de todo su trayecto, si bien con algunas interrupciones en su crecimiento. Ante ello, es natural cuestionar: ¿Experimentaron ciclos económicos? ¿Cómo detectar momentos de crisis económicas?

El problema anteriormente señalado es resultado de lo que apuntamos al inicio del presente capítulo: en el mediano y largo plazos las economías experimentan simultáneamente los fenómenos del crecimiento y del ciclo económico, es decir, aunque existe la fluctuación cíclica, también ocurre el crecimiento en el largo plazo.

Al observar la trayectoria de las curvas del PIB en la figura anterior corroboramos lo que señalamos: el fenómeno cíclico es imperceptible. Sólo se aprecian algunos cambios de su nivel en los primeros años de las décadas de los ochenta y noventa; ¿Sólo en éstos experimentaron ciclos económicos esos países? No es así, según veremos más adelante. Apuntemos por ahora que, en términos cuantitativos, la *intensidad* de crecimiento económico puede apreciarse al extraer la *tendencia* al PIB, procedimiento que se aplicó en la figura 18.3 para dos países de la región.

Por otra parte, ubicar el ciclo económico requiere disponer de datos para un periodo mayor a aquél en el que ocurre el fenómeno, es decir, mayor a los doce años antes indicados. Además, necesitamos contar con los instrumentos adecuados. Por ejemplo, cuestión importante a considerar la mencionamos al iniciar este capítulo: en largos horizontes temporales las economías experimentan el crecimiento y el ciclo económico y, para ubicarlos, requerimos *aislarlos*, así como ocurre en otras áreas de conocimiento pues, por ejemplo, si necesitamos conocer la forma y magnitud de las células de una cebolla, deberemos aislarlas y aplicar un procedimiento específico, es decir, realizar un corte longitudinal al tubérculo y aplicarle un tinte que, con el microscopio, nos permitirá la identificación de su unidad biológica básica.

Un procedimiento análogo, como corresponde al método científico de investigación, le permitirá aislar el fenómeno del ciclo económico como parte del comportamiento del nivel de actividad gene-

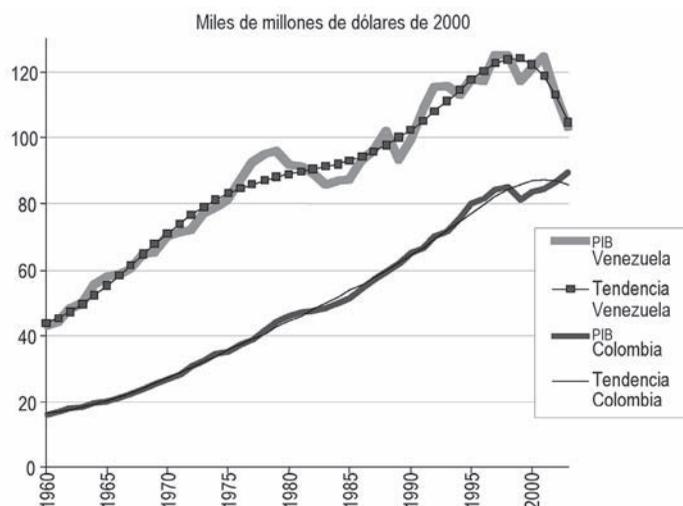
ral de una economía. No corresponde a este texto el conocimiento de las sutilezas del mecanismo. Empero describimos enseguida el mecanismo general. En la figura 18.3 dibujamos curvas suavizadas denominadas *tendencia*, la cual es una *suerte de promedio* de las magnitudes del PIB real durante el periodo bajo estudio. Este promedio, al graficarse junto a los valores de la producción, aparece como una línea *que atraviesa* estos últimos datos, de manera que algunos de ellos están por abajo y otros por arriba del promedio. Ahora bien, si a los datos del PIB le sustraemos los correspondientes al promedio obtenemos, por una parte, una línea horizontal que representará la tendencia, como las que se representan en la última figura citada; y por otra parte, los valores del PIB aparecerán ahora como positivos –arriba de la tendencia– y negativos –bajo la tendencia–, los cuales si les unimos describirán un comportamiento oscilatorio, dando cuenta así de la ocurrencia de los ciclos económicos. Mostraremos más adelante las curvas que describen estos fenómenos para diferentes países de América Latina.

Otra cuestión a considerar es la medición de los ciclos económicos. A la magnitud relativa en que la curva cíclica se aparta de la tendencia se le denomina *amplitud*, mientras que al tamaño del trayecto temporal en el que ocurre un ciclo económico se le llama *extensión*. A este último respecto, hay que señalar que un ciclo económico puede medirse desde un punto máximo al siguiente, entre los cuales queda comprendido un punto mínimo. O bien a la inversa: el ciclo puede medirse en su extensión desde un punto mínimo al subsecuente, comprendiendo entre ambos un punto máximo. Existen desde luego otras formas de medición que no abordaremos aquí. Como se advertirá posteriormente, la norma para medir la extensión del ciclo económico que aquí utilizamos es de *mínimo a mínimo*.

Pero antes de apreciar el ciclo económico en los países de la región es necesario considerar la teoría económica que explica este fenómeno. En realidad existen varias teorías con ese propósito. En la siguiente sección formulamos un resumen que incluye conceptos correspondientes a varias de ellas. Pasemos a examinar las causas que inducen el ciclo.

FIGURA 18.3

### Nivel del PIB y su tendencia en Colombia y Venezuela, 1960-2003



Notas: (1) PIB a precios constantes en dólares del año 2000. (2) Tendencia obtenida por mínimos cuadrados usando la función  $e^t$ , donde  $t$  es un polinomio de 5° grado.

Fuente: Elaborada a partir de datos de The World Bank, *CD-ROM The World Development Indicators*, núm. 5, Washington, D.C., 2005.

## ¿Cómo se generan los ciclos económicos?

Una explicación del fenómeno denominado ciclo económico la proporciona el llamado *modelo de interacción multiplicador acelerador*, el cual recoge en su argumentación diversos conceptos analizados en los capítulos anteriores del presente texto. El modelo pionero fue elaborado por el economista Roy F. Harrod y completado después con contribuciones de Paul A. Samuelson, John R. Hicks y Alvin H. Hansen. En lo que sigue, iniciaremos la exposición de dicho modelo considerando que la economía se encuentra en el punto más bajo de su trayectoria cíclica, es decir, en el fondo de la depresión (como se advertirá posteriormente, la exposición podría hacerse también a partir del punto más alto, o cúspide de la expansión).

En el fondo de la depresión las empresas no venden toda la producción que desearían, pues así como el producto nacional se encuentra en bajos niveles, lo propio ocurre con los ingresos de las familias y, desde luego, de las propias empresas. En estas condiciones es muy probable que una multitud de empresas no funcionen a toda capacidad, es decir, operan con capacidad ociosa en sus instalaciones. Por otra parte, como la trayectoria temporal de la depresión dura varios años, durante ese tiempo los bienes de capital de diversas empresas terminan su vida productiva, motivo por el cual deben reponerse, lo que implica la necesidad de hacer *nuevas inversiones*.

### La expansión

En el contexto arriba planteado existen las condiciones para que inicie una fase de expansión-auge, lo que ocurrirá una vez que las empresas empiecen a demandar los bienes de capital que se han desgastado durante la depresión. Debe señalarse aquí un hecho importante: la demanda de bienes de capital significa que aumentará la inversión en la economía en su conjunto, la cual realizan las empresas. Sin embargo, ese gasto puede también realizarlo el agente económico gobierno, lo cual generará la misma cadena de hechos que enseguida procedemos a relatar.

Que las empresas o el gobierno, o ambos, efectúen gastos de inversión tiene varios efectos, de los cuales los más significativos para nuestra explicación, son los siguientes:

- Esa mayor demanda de bienes de inversión requiere que aumenten su oferta las ramas de la economía que los producen, es decir, que se expanda la producción de ese tipo de bienes. Esto equivale a plantear que se reactivan los mercados respectivos.
- Se reactivan también las ramas económicas que producen bienes intermedios (materias primas o insumos) que se usarán junto con los nuevos bienes de capital, para crear la producción.
- Cuando las empresas que producen los nuevos bienes de capital e intermedios reciben los pagos correspondientes, una parte de éstos los usarán para pagar sueldos y salarios a sus empleados y trabajadores, por participar en la producción de esos bienes. Asimismo, tales empresas adquirirán sus correspondientes bienes intermedios, para lo cual pagarán a las empresas que los producen.

Podemos resumir lo anterior en el siguiente planteamiento. El gasto de inversión desembolsado originalmente realizó un recorrido en el circuito económico mediante el cual se ha convertido en ingreso para los agentes económicos, empresas y familias. En particular, nótese la porción de la inversión que se transforma en ingreso para las familias. Como sabemos, este último agente utiliza su ingreso en dos fines: para demandar bienes de consumo y para ahorrar. Adviértase que, en la argumentación previa, no consideramos la totalidad del ingreso de las familias: centramos la atención en aquella parte de su ingreso que *se incrementó* a raíz del gasto de inversión originalmente realizado por las empresas para reponer sus bienes de capital (*inversión neta*). Por tanto,

del incremento en su ingreso, una parte del mismo se utilizará para que las familias aumenten su demanda de bienes de consumo. El lector puede reconocer en lo anterior el concepto de *propensión marginal al consumo* analizado en capítulos anteriores.

Ahora bien, si las familias tienen capacidad para demandar más bienes de consumo, y los adquieren, las empresas que producen esos bienes *sentirán la presión del mercado* y, por ende, producirán una mayor cantidad de esos artículos, lo que podrán hacer pues operan sus equipos con capacidad ociosa según planteamos al inicio de nuestra argumentación. (Las empresas *sienten la presión* del mercado pues al aumentar la demanda se reducen sus inventarios.) Una vez que la demanda acrecentada de bienes de consumo es satisfecha con mayor oferta, ello implica que, como en toda transacción, se produce un flujo dinerario como contrapartida al flujo de bienes. Dicho de otra manera, cuando las familias reciben las mercancías que demandaron con su mayor ingreso, éste transita hacia las empresas que las ofrecieron.

Una vez ocurrido lo anterior, las empresas productoras de bienes de consumo estarán en una situación similar a la antes planteada para las que producen bienes de inversión: tendrán que reponer sus materias primas y pagar al factor trabajo por la producción realizada. Ello implica la reanimación en la actividad productiva en las empresas creadoras de insumos y, también, de las que generan bienes de consumo, pues los pagos que éstas hacen a sus trabajadores significan ingreso adicional, del cual una parte se utilizará para demandar esos artículos.

Nuevamente podemos resumir lo antes expuesto con un concepto ya familiar al lector. El proceso antes descrito no es otra cosa que la operación del *principio multiplicador de la inversión*, mismo que nos dice que los incrementos de la inversión neta generarán un incremento del ingreso social de mayor magnitud que dicha inversión. En otras palabras, el incremento del ingreso equivale al incremento de la inversión multiplicado por un factor representado por el recíproco de la propensión marginal al ahorro. Desde luego, ello es una de las causas por las que el modelo que comentamos lleva su nombre.

¿Qué panorama se nos presenta con lo arriba expuesto? Que la mayor inversión realizada al inicio por las empresas o el gobierno, al transitar por el circuito económico, creó empleo y demanda adicional de insumos en diversas ramas de la economía; el ingreso nacional se incrementó. Ahora bien, si al paso del tiempo, digamos cada trimestre, otras empresas realizan gastos de inversión similares, tendremos que el *efecto multiplicador de la inversión* actúa constantemente en la economía y, con ello, que la producción experimenta aumentos al paso del tiempo. En concreto, la economía experimenta la fase de expansión del ciclo: hay más empleo, más producción, se expande la demanda hacia las empresas y ocurre lo propio con el consumo.

¿Cuánto tiempo durará el efecto benigno del multiplicador de la inversión? Responder a esta interrogante con un dato cuantitativo requiere investigar en un periodo particular el ciclo económico, a fin de conocer la expresión concreta del fenómeno. Sin embargo, a partir de la información que hemos manejado podemos plantear una respuesta cualitativa: el multiplicador de la inversión actuará benignamente impulsando el crecimiento de la economía en tanto exista capacidad ociosa en la planta productiva, lo que es un dato que señalamos al inicio de nuestra exposición. ¿Por qué? Porque conforme aumenta el ingreso de la comunidad, puede deducirse que la mayor demanda de bienes de intermedios y de consumo al satisfacerse por las empresas, involucra que éstas utilizarán parte de su capacidad ociosa y, al paso del tiempo, tenderán a utilizar totalmente esa capacidad productiva. Cuando la economía se acerque a este escenario, se experimentará su incapacidad para satisfacer la demanda, es decir, ésta será mayor que la oferta, ante lo cual los precios de los bienes aumentarán. La inflación amenaza en el sistema económico.

¿Qué ocurrirá luego de lo anterior? Antes de saturarse la capacidad productiva de las empresas, y ante una demanda de bienes intermedios y de consumo en ascenso, los empresarios adquirirán nuevos bienes de capital para expandir su capacidad de producción (se expanden así los acervos de capital en toda la economía), para enfrentar la creciente demanda de producción.

Nótese un aspecto interesante que subyace en el planteamiento recién formulado, radicalmente diferente a lo que hasta aquí hemos señalado. Indicamos antes que con el efecto multiplicador de la inversión existe una relación de causalidad entre dos variables económicas, pues es la inversión acrecentada la que induce que el ingreso social se incremente. Sin embargo, una vez que la capacidad ociosa de las empresas se satura y éstas demandan bienes de capital adicionales para ampliar la planta, lo que observamos es un cambio en esa relación de causalidad, pues ahora el incremento del ingreso induce mayor gasto de inversión. ¿Por qué?

En forma sucinta, podemos plantear lo anterior así: la progresiva expansión del ingreso familiar, al usarse parcialmente en demanda de consumo y, tras ello, de bienes intermedios por las empresas, finalmente se traslada al conjunto de éstas como ingresos por ventas; es este mayor ingreso en manos de las empresas lo que las capacita para demandar nuevos bienes de capital (la insuficiencia de recursos se cubre con crédito bancario). Estos gastos en bienes de capital, debe señalarse, involucran magnitudes dinerarias mayores a las que anteriormente efectuaban las empresas para demandar bienes intermedios pues, desde luego, el precio de los bienes de capital en general es cuantiosamente mayor que el de los intermedios. Por otra parte, para poner en funcionamiento los nuevos bienes de capital se requiere aumentar asimismo la demanda de insumos y de mano de obra, con lo cual, podemos deducir, el ingreso de la comunidad se expande. Esta relación de causalidad del ingreso nacional hacia la inversión se denomina *efecto acelerador de la inversión*. Como podemos advertir, este efecto está íntimamente relacionado con el efecto multiplicador, motivo que da nombre al modelo que tratamos.

## La contracción

Ahora bien, si a través del mecanismo descrito la economía crece, entonces ¿por qué no continúa así indefinidamente?, es decir, ¿por qué ha de sobrevenir la fase de contracción o depresión económica? Abordamos esta cuestión enseguida.

Para comprender las causas que inducen la fase de contracción económica debemos considerar algunos fenómenos que se engendran durante la fase de expansión y que son precisamente causa de ésta.

- **La propensión marginal al consumo.** Si recordamos, este concepto indica que si el ingreso de la comunidad aumenta, entonces el consumo también crece pero en forma menos que proporcional. Durante la fase de expansión arriba descrita señalamos que el ingreso social crece constantemente. Con ello, según expusimos, la demanda de bienes de consumo por parte de las familias también se incrementó constantemente pero en menor proporción respecto al aumento del ingreso pues, como indicamos, ese agente usa su ingreso adicional para comprar bienes de consumo y una fracción lo ahorra. Por tanto, al paso del tiempo, declinará la magnitud de la propensión marginal al consumo ( $c = \Delta C / \Delta Y$ ) y, lo que es obvio, entonces la propensión marginal al ahorro aumentará. ¿Cuál es el resultado de ese comportamiento de la propensión marginal al consumo al paso del tiempo? Tendremos que, paulatinamente, del ingreso adicional de las familias una porción mayor no demandará nueva producción de bienes de consumo, pues al contrario, se ahorrará. Esto implica que las empresas productoras de ese tipo de bienes *sentirán* que la demanda por sus productos no crece en igual proporción que antes, por lo cual tomarán las precauciones pertinentes, es decir, reducirán la tasa incremental de su producción.
- **La tasa de interés.** Para aumentar la oferta de bienes intermedios o la de bienes de capital, según sea el caso, las empresas además de utilizar recursos propios provenientes de las ventas, recurren al crédito bancario. Conforme transcurre la fase de auge, un mayor número de

ellas necesitarán y contratarán deuda por medio del sistema financiero, lo cual tiene al menos dos consecuencias. Primero, al aumentar la necesidad de préstamos durante la expansión, tiende a aumentar la tasa de interés por los mismos, pues los recursos con que cuentan los bancos tenderán paulatinamente a reducirse. En términos del mercado, tenemos que la demanda de crédito será progresivamente mayor que su oferta, por lo cual aumentará el precio del dinero. En segundo lugar, el aumento del tipo de interés cambia la eficiencia marginal de la inversión: la rentabilidad esperada de las empresas por las nuevas inversiones será menor conforme una mayor proporción de las utilidades brutas se destine al pago de intereses. Por tanto, la creciente tasa de interés desalentará progresivamente el endeudamiento de las empresas para financiar nuevos proyectos de inversión.

El crecimiento de la propensión marginal al ahorro (o la reducción de la propensión marginal al consumo) y de la tasa de interés, como se desprende de lo anterior, desincentivará nuevas inversiones y, por el contrario, reducirá el ritmo de crecimiento de la producción, lo que lleva al punto de inflexión del auge, es decir, del final de la fase de expansión del ciclo. ¿Cómo se produce este cambio? Conforme a los dos puntos anteriormente planteados, las empresas, al demandar insumos y mano de obra y con ello aumentar la producción, paralelamente inducen el crecimiento del ingreso de la sociedad, según expusimos. Pero llegado al punto de la cúspide del ciclo, ocurrirá que las empresas verán que sus existencias en bodega aumentan, debido a la caída de la propensión marginal al consumo. En estas condiciones, para dar salida a sus inventarios y mantenerlos al nivel considerado normal, reducirán su producción de bienes. Es este comportamiento el que desata la declinación en la trayectoria cíclica de la economía. Veámoslo.

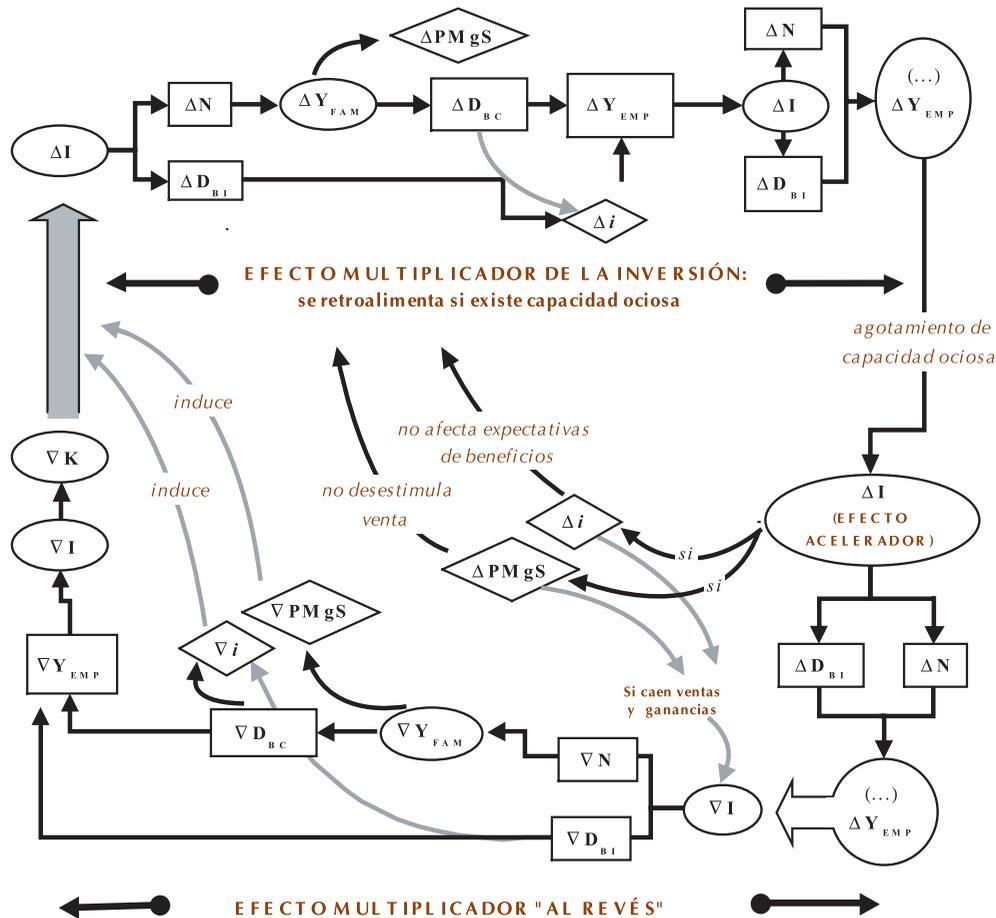
Con la caída de la producción se contratará menos trabajo y se demandará una menor proporción de materias primas respecto a lo que ocurría en el pasado. En conjunto, lo anterior implica que comenzará a contraerse el crecimiento de la producción y, con ello, del ingreso de la comunidad, pues se realizará una menor cantidad de pagos al factor trabajo, ligeramente al principio pero fuertemente después. ¿Por qué ocurre esto? Si las familias reciben menos ingreso que antes, no reducirán su consumo pues existe una tendencia a mantenerlo y, por tanto, lo que ocurrirá es que destinarán una menor porción de su ingreso al ahorro. Esto no es sino plantear el concepto de la propensión marginal al consumo en sentido inverso: si el ingreso de la comunidad disminuye entonces su consumo también disminuirá pero menos que proporcionalmente.

Sin embargo, el ímpetu de las empresas por reducir inventarios, junto a la presión de pagar deudas por el crédito contraído durante la expansión (ante mayores tasas de interés), condiciona que de sus ingresos corrientes tienen que cubrir sus pasivos, por tanto destinan menos recursos a la producción. Así, si las empresas continúan disminuyendo su actividad ello se traduce en menor demanda de trabajo, y así seguirá cayendo el ingreso de las familias, la demanda de bienes de consumo por parte de éstas y la de bienes intermedios por las propias empresas. Es decir, no existen incentivos para que éstas aumenten su inversión en mano de obra e insumos, y mucho menos en bienes de capital pues cuentan con capacidad ociosa debido al aumento de la planta productiva que resultó del efecto acelerador de la inversión.

Sintetizando, lo anterior se traduce en lo siguiente: menor inversión de las empresas inducen la declinación del ingreso de las familias, luego la contracción de la demanda de bienes de consumo, efecto que se traslada en el mismo sentido en la demanda de bienes intermedios y, finalmente, ello inhibe la realización de nuevas inversiones. Nos encontramos en la fase de depresión del ciclo: el efecto multiplicador de la inversión está actuando *en sentido contrario* respecto a cómo funcionó durante el auge.

FIGURA 18.4

**Modelo de ciclo económico: Interacción multiplicador-acelerador**



*Simbología*

$\Delta$  = incremento

$\nabla$  = decremento

I = inversión

N = empleo

$D_{BI}$  = demanda de bienes intermedios

$D_{BC}$  = demanda de bienes de consumo

$Y_{FAM}$  = ingreso de las familias

$Y_{EMP}$  = ingreso de las empresas

PMgS = propensión marginal al ahorro

$i$  = tasa de interés

Además de lo anterior, ¿qué ocurre durante la depresión? Según se advertirá en lo siguiente, así como la fase de auge engendró condiciones que terminaron por inducir la depresión, durante ésta también se surgen fenómenos que propician un nuevo auge.

- Primero, consideremos que las empresas liquidan paulatinamente sus deudas con los bancos, con lo cual se crea una situación contraria a la antes planteada: la demanda de crédito en el fondo de la depresión es menor que la oferta del mismo, por lo que declina la tasa de interés.

- En segundo lugar, al transcurrir la depresión aumenta la propensión marginal al consumo, pues de un ingreso progresivamente menor, las familias terminan por reducir su ahorro, y por ende, destinan una mayor a necesidades de consumo.
- Por último, durante la depresión en general no se realizan gastos nuevos de inversión (*inversión neta*) y, por el contrario, parte de los acervos de capital existentes dejan de ser útiles para la producción; así, tarde que temprano, las empresas estarán obligadas a reponerlos, so pena de salir del mercado.

Al ocurrir la reposición de los bienes de capital desgastados, es decir, cuando las empresas aumentan su demanda de esos bienes, se desatará el influjo positivo del efecto multiplicador de la inversión. Se reanimarán las actividades productivas y, con ello, el ingreso crecerá: se inicia una nueva fase de auge.

A partir de la secuela de hechos antes mencionados, tenemos que en el sistema económico se han creado condiciones para iniciar una nueva fase expansiva del ciclo. No está demás recordar al lector que este fenómeno cíclico ocurre en periodos de 6 a 12 años. La figura 18.4 le proporciona un diagrama que resume la cadena de causalidad que se establece entre las diversas variables económicas que conforman el fenómeno del ciclo económico. En lo que resta de este capítulo ilustraremos su presencia en algunos países de América Latina.

## Ciclos económicos en países de América Latina

En las economías latinoamericanas, como en toda economía de mercado, el fenómeno cíclico se presenta de manera recurrente. La figura 18.5 muestra curvas que delinearán ciclos económicos entre 1960 y 2003, para algunos países de la región. La trayectoria oscilatoria se extrajo a partir de los datos de su respectivo PIB. Vale señalar que el comportamiento cíclico de esta variable es muy parecido al que describirían variables como la inversión y las exportaciones de un país, como apuntan los autores citados,<sup>2</sup> donde, por otra parte, puede consultarse el método de construcción de la curva cíclica.

Como advertíamos párrafos arriba, la curva que describe los ciclos económicos en las economías de los países dista de reflejar la curva idealizada presentada en la figura 18.1; sin embargo, la extracción estadística del fenómeno cíclico refleja con claridad las fases de expansión y de depresión económicas que experimentaron los países, durante el periodo de estudio, como muestra la figura 18.5. Más adelante se ofrecerá una descripción más amplia de los sucesos económicos que explican ese comportamiento oscilatorio para un país. Por ahora nos limitaremos a señalar algunos aspectos del fenómeno.

Para apreciar con mayor claridad los rasgos de los ciclos económicos de los países, en particular la acotación de sus fases de expansión y contracción, las tablas 18.1 y 18.2 resumen información de la figura 18.5; en particular, señalemos que las columnas de éstas denominadas *años*, indican la extensión o longitud de dichas fases. Al inspeccionar la gráfica y los referidos datos, podemos señalar que:

- El PIB de los países experimenta, efectivamente, varios ciclos económicos en el periodo.
- La longitud de los ciclos varía en cada país; sin embargo, al sumar los años de fases sucesivas de expansión y contracción, encontramos que su duración se acerca a la media de 12 años

<sup>2</sup> Padilla Aragón, Enrique, *Ciclos económicos y política de estabilización*, México, Ed. Siglo XXI 6a. ed., 1984.

Estey, Arthur James, *Tratado de los ciclos económicos*, México, FCE, 3a. ed., 1974.

Burns, Arthur F., *Las fronteras del conocimiento económico*, Madrid, Aguilar, 1960.

Rodríguez G., Mauro, "Fluctuaciones cíclicas en México: ciclos Kondratieff y Juglar (la evidencia empírica)", en *Economía Informa* núm. 214, México, UNAM-FE, febrero de 1993.

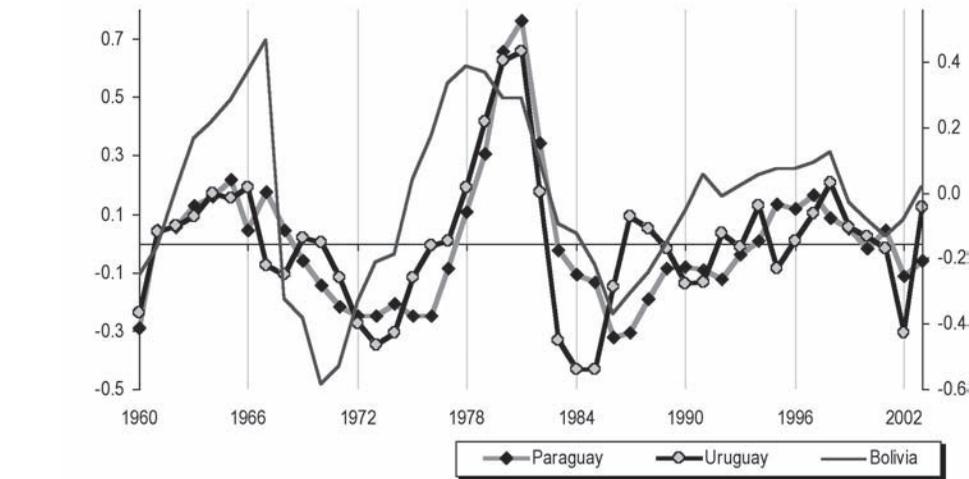
Rodríguez G., Mauro, *Las fluctuaciones económicas en México (1878-1996)*, México, UNAM-FE (cuadernos de trabajo de la "Cátedra Extraordinaria Antonio Sacristán Colás"), 2001.

que señalamos con anterioridad. Sin embargo, es de destacar que una fase puede durar desde 1 hasta 12 años, según los casos que presentamos, como ocurre en Bolivia en 1992 y en Paraguay en 1987-1998, respectivamente.

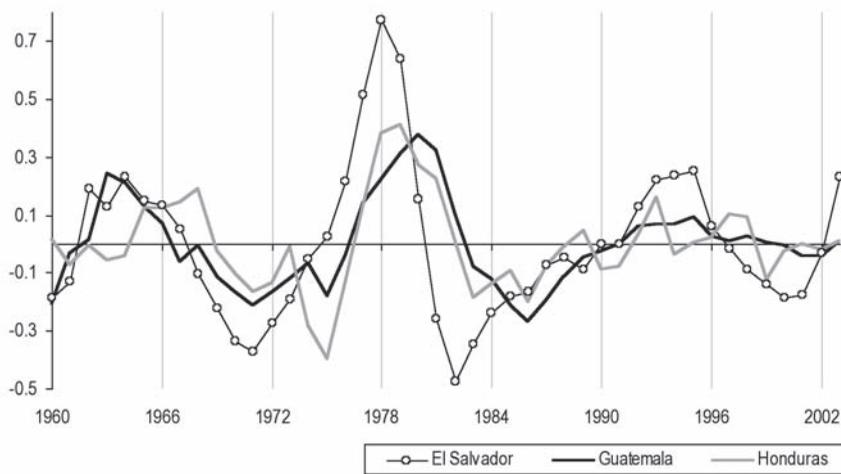
- Pese a las diferencias antes enunciadas, se aprecia que la trayectoria cíclica en las economías de algunos grupos de países sigue un ritmo parecido en el tiempo, es decir, su ciclo es relativamente sincrónico. Como ilustra el panel (a) de la figura 18.5, es el caso de Bolivia, Paraguay y Uruguay, cuya actividad económica se expande durante el primer lustro de los sesenta, para luego sufrir una depresión que toca fondo en los primeros tres años de la década de los setenta. Algo análogo ocurre en el auge y la contracción siguientes, donde el pico de la expansión se alcanza en 1978 y 1981, en tanto el fondo de la depresión en 1984 y 1986; después sucede un ascenso que llega a su cúspide en 1997 y 1998, tras lo cual ocurre una caída que llega hasta 2001 y 2002.

FIGURA 18.5

### Ciclos económicos en algunos países de América Latina, 1960-2003



(a)



(b)

Nota: El ciclo se obtuvo como desviación de tendencia; ésta se calculó como indica el pie de la figura 18.3.  
Fuente: Elaborada a partir de datos de The World Bank, *cd-ROM The World Development Indicators*, núm. 5, Washington, D.C., 2005.

En particular, adviértase que, en la expansión que transcurre del segundo lustro de los ochenta al primero de los noventa, la curva de los respectivos ciclos se sitúa por abajo del nivel de la tendencia (representada ésta por la ordenada al nivel de cero) durante la mayor parte de los años. Este rasgo está asociado con las enormes dificultades económicas que atravesaron los países de la región en el decenio de los ochenta, luego de la severa crisis que los afectó en el primer lustro de la misma. Nótese en el panel (b) de la citada figura, que esta característica es compartida por Guatemala, Honduras y El Salvador. Por otra parte, adviértase que si bien estos últimos alcanzan la cúspide o el fondo del ciclo en años diferentes al primer grupo de países arriba mencionados, su trayectoria cíclica es parecida pues experimentan ascenso en el primer lustro de los sesenta, otro en el segundo de los setenta y luego uno más de mediados de los ochenta a mediados de los noventa. La longitud específica de los ciclos de los países centroamericanos mencionados aparece en la tabla 18.2.

TABLA 18.1

**Ciclos económicos del PIB en países sudamericanos, 1960-2003**

Fase	Bolivia		Paraguay		Uruguay	
	Extensión	Años	Extensión	Años	Extensión	Años
Expansión	1960-1967	7	1961-1965	4	1960-1966	6
Contracción	1968-1970	3	1966-1976	11	1967-1973	7
Expansión	1971-1978	8			1974-1981	8
Contracción	1979-1986	8				
Expansión			1977-1981	5		
Contracción			1982-1986	5	1982-1985	4
Expansión	1987-1991	5	1987-1998	12	1986-1987	2
Contracción	1992	1			1988-1990	3
Expansión	1993-1998	6			1991-1998	8
Contracción	1999-2001	3	1999-2002	4	1999-2002	4

Nota. Se mide el número de años de cada fase; el inicio de la primera fase pudo ocurrir con anterioridad. Debido a la disponibilidad de datos, la última fase puede estar incompleta.  
Fuente. Elaborado a partir de la figura 18.5.

TABLA 18.2

**Ciclos económicos del PIB en países centroamericanos, 1960-2003**

Fase	Guatemala		Honduras		El Salvador	
	Extensión	Años	Extensión	Años	Extensión	Años
Expansión	1960-1963	2	1961-1968	8	1960-1964	4
Contracción	1964-1971	8	1969-1975	7	1965-1971	7
Expansión	1972-1980	9	1976-1979	4	1972-1978	7
Contracción					1979-1982	4
Expansión					1983-1995	13
Contracción	1981-1986	6	1980-1986	7		
Expansión	1987-1995	9	1987-1997	11		
Contracción	1996-2001	6	1998-2001	4	1996-2000	5
Expansión	2002-2003	2	2002-2003	2	2001-2003	2

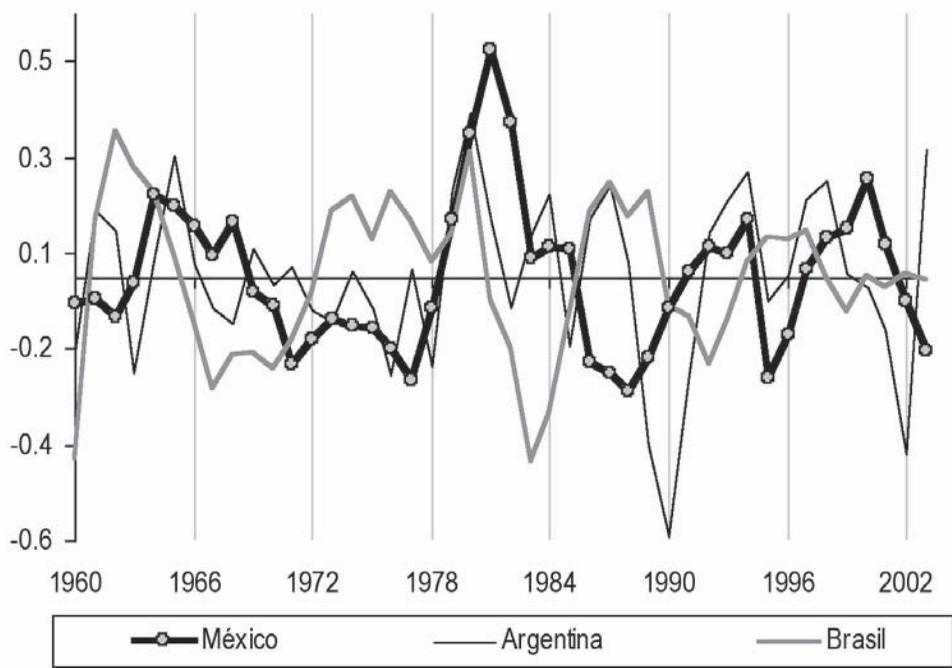
Nota: Se mide el número de años de cada fase; el inicio de la primera fase pudo ocurrir con anterioridad. Debido a la disponibilidad de datos, la última fase puede estar incompleta.  
Fuente: Elaborado a partir de la figura 18.5.

De las apreciaciones anteriores no debemos concluir que todos los países siguen una trayectoria cíclica similar, como en los casos ya mencionados. Por ejemplo, los tres países de la región cuya economía es de dimensiones mayores respecto a los demás, exhiben grandes diferencias en dicha trayectoria. Son los casos de Brasil, Argentina y México, cuyos ciclos muestra la figura 18.6. En ésta, obsérvense en particular las frecuentes y bruscas alteraciones que acusa la curva que representa a Argentina, pese a lo cual se distinguen dos prolongadas depresiones en los años sesenta y setenta, en los cuales hubo escasos años de auge; algo similar ocurre en los años restantes del periodo, donde las caídas son más severas. Al comparar lo anterior con Brasil y México, existen pocos segmentos de tiempo en los cuales coinciden años de depresión o auge.

Algo análogo sucede con las trayectorias cíclicas de Brasil y México. En general, notamos que las depresiones del primero son de mayor amplitud y, no sin frecuencia, de menor longitud. Además, excepto al inicio de los sesenta, la altura de México es mayor que la del país carioca. Por último, para acentuar las diferencias temporales de los ciclos de estos países, véase que, al final del periodo Argentina parece iniciar un fuerte auge, que Brasil parece estancarse, en tanto que México transita por una depresión.

FIGURA 18.6

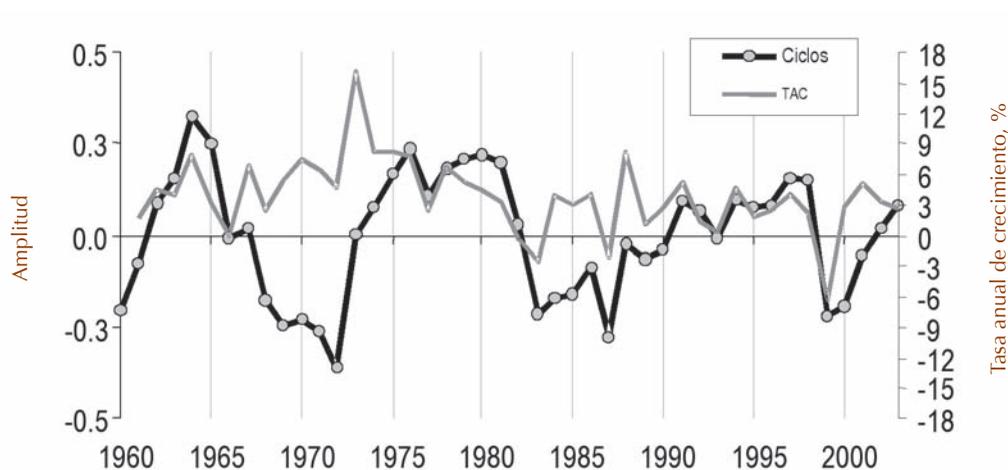
### Ciclos económicos en Argentina, Brasil y México, 1960-2003



Nota: Ciclo obtenido como desviación de tendencia, calculada ésta según el pie de la figura 18.3.

Fuente: Elaborada a partir de datos de The World Bank, *CD-ROM The World Development Indicators*, núm. 5, Washington, D.C., 2005.

FIGURA 18.7

**Ciclos económicos y ritmo de crecimiento en Ecuador, 1960-2003**


Nota: Ciclo obtenido como desviación de tendencia, calculada ésta según el pie de la figura 18.3.

Fuente: Elaborada a partir de datos de The World Bank, *CD-ROM The World Development Indicators*, núm. 5, Washington, D.C., 2005.

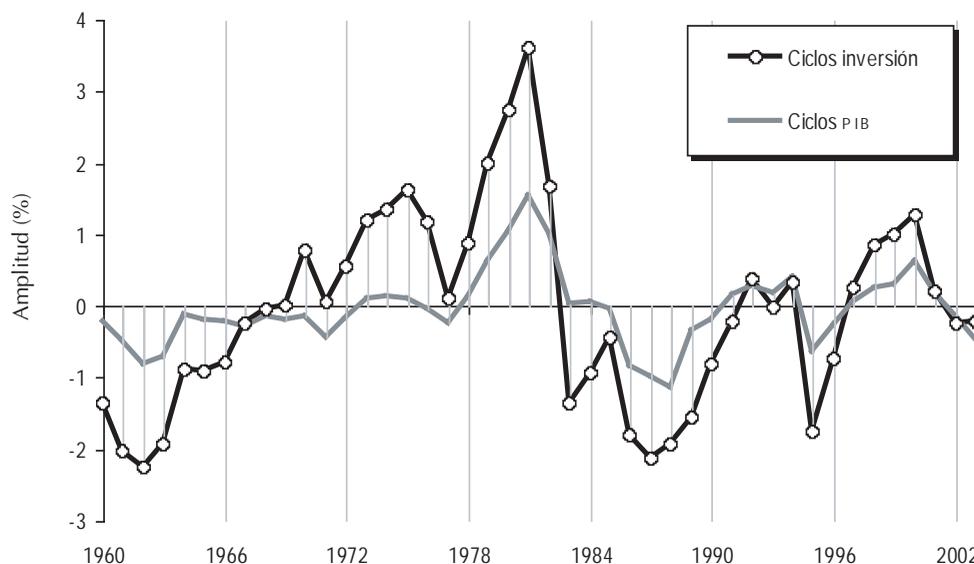
De apreciaciones como las anteriores se pudo inferir que, aunque en cierto año la economía de un país experimente un *ritmo* de crecimiento considerablemente alto, ello no necesariamente es síntoma de que la economía se encuentre en auge o en la fase de ascenso del ciclo. Para ilustrar este punto, en la figura 18.7 se muestra la trayectoria cíclica y la tasa anual de crecimiento del PIB de Ecuador, donde el hecho es bastante elocuente. En particular, notemos las tasas de crecimiento considerablemente altas en el segundo lustro de los sesenta y los primeros años de los setenta, donde la curva del ciclo sin embargo se encuentra bajo la línea de tendencia, es decir, no accede a una situación de auge. Algo análogo se observa entre 1984 y 1990.

En otro orden de ideas, es posible acercar el perfil estadístico de los ciclos económicos antes referido, con la descripción del fenómeno en términos teóricos ya realizado anteriormente en este capítulo. Para esta tarea, podemos remitirnos en particular al comportamiento cíclico de la inversión y del PIB de un país, este último equivalente a su nivel de ingreso. A dicho respecto, decíamos que diversas variables macroeconómicas, en tanto componentes del nivel general de actividad, muestran el carácter expansivo y la contracción propios de las fases del ciclo económico. En nuestra figura 18.8 mostramos la ya conocida curva cíclica del PIB de México, ahora junto a la correspondiente a la inversión, para los años que venimos considerando.

Lo primero que podemos advertir en la figura 18.8 es la diferente amplitud de las oscilaciones de la inversión: en general, más que duplica su altura respecto a la curva que representa la producción de bienes. Esta diferencia en magnitudes es característica entre la inversión y el producto, pues los gastos en inversión al determinarse por las expectativas de rentabilidad de las empresas y por el grado en que se encuentre ocupada la capacidad productiva existente en determinado momento, entre otros factores —según se apuntó en el modelo de interacción mul-

FIGURA 18.8

## Ciclos económicos del PIB y la inversión de México, 1960-2003



Nota: Ciclo obtenido como desviación de tendencia, calculada ésta según el pie de la figura 18.3.

Fuente: Elaborada a partir de datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

tiplicador-acelerador—, son gastos que la empresa no efectúa cotidianamente cuando se trata de bienes de capital. La producción y el consumo, en contraste, son flujos en el sistema económico cuyo monto es menos irregular y, por ende, sus *cambios* en cualquier momento son de menor magnitud relativa respecto a los de la inversión. En segundo lugar, podemos notar la considerable sincronía temporal en el comportamiento fluctuante de ambas variables, es decir, describen las mismas oscilaciones.

La tabla 18.3 fecha las fluctuaciones correspondientes a la última figura mencionada. Consideremos ahora algunos rasgos histórico-económicos de alguno de esos ciclos. Es probable que el lector esté enterado del *boom* petrolero en México, ocurrido durante el periodo presidencial de José López Portillo. A ese respecto, hay que mencionar que durante los años setenta se realizaron, en ese país, cuantiosos gastos de inversión en exploración de mantos petrolíferos que arrojaron como resultado el conocimiento de grandes reservas existentes en su subsuelo. Tras ello, se efectuaron grandes gastos de inversión en construcción de plataformas y pozos para la extracción del crudo, así como de plantas para su refinación y por ende de producción de derivados del petróleo. Este conjunto de gastos fue un importante factor que indujo la expansión de la planta productiva y la producción de México. Ese fenómeno fue acompañado, desde luego, de mayor demanda de insumos y de pagos al factor productivo trabajo. Como describimos en la sección anterior, el efecto multiplicador de la inversión fue evidente: aumentó el empleo en el país, las familias disponían de mayores ingresos, con lo cual aumentaba la demanda de bienes de consumo y, con ello, de insumos para producir ese tipo de bienes, lo que dio lugar a la concatenación de estímulos que forman el auge.

TABLA 18.3

**Ciclos económicos en México, 1960-2003  
(Medidos de mínimo a mínimo)**

Fases Cíclicas				Fluctuación			
Expansión		Contracción		Cronología			Longitud
Cronología (mín a MÁX)	Longitud (años)	Cronología (MÁX a mín)	Longitud (años)	mín	MÁX	mín	(años)
		... 1962				1962	
1963/68	6	1969/71	3	1962	1968	1971	9
1972/73	2	1974/77	4	1971	1973	1977	6
1978/81	4	1982/87	6	1977	1981	1987	10
1988/94	7	1995/96	2	1987	1994	1995	8
1996-2000	5	2001-2003?	3?	1995	2000	2003?	8?
Longitud promedio	4.8	3.6		8.2			

Notas: La datación se elaboró con base en las oscilaciones del PIB y de la inversión. El ciclo se midió de mínimo a mínimo. Se ignoró la primera fase del periodo pues los datos no contienen el ciclo completo; se consideró el último ciclo como completo.

Fuente: Elaborado a partir de la figura 18.8.

El escenario planteado se refiere, desde luego, a los elementos específicos que interactuaron en el país mencionado para engendrar la fase expansiva de un ciclo, misma que puede notarse en la figura 18.8, si se pone atención en los años que recorren de 1978 a 1981, donde se aprecia el ciclo con mayor amplitud de toda la curva. Aquí se puede deducir también otro aspecto anteriormente comentado. El incremento del ingreso durante esos años fue de tal magnitud que la planta productiva del país se acercó a la cobertura de la capacidad ociosa, al grado de señalarse que la economía del país estaba *sobrecaentada*, calificativo con el que se hacía alusión a que la demanda de bienes superaba la capacidad de oferta de la planta productiva. La continuidad del crecimiento exigía realizar gastos de inversión neta, lo que pondría en operación el efecto acelerador de la inversión, según apuntamos párrafos antes. Sin embargo se produjeron dos fenómenos que lo impidieron: primero, el precio internacional del barril de petróleo empezó a sufrir fuertes y constantes caídas, con lo cual disminuyó el ingreso por ventas del producto; por otra parte, la tasa de interés mundial inició un periodo de fuerte crecimiento y, ante la obligación de pago de deudas internacionales, los recursos dinerarios de México se destinaron de manera creciente al pago de esos compromisos.

Como recordará, algo parecido sucedió en la mayoría de los países de la región, al tener que utilizar sus fondos dinerarios para cubrir su deuda externa, lo que impidió la realización de inversiones que, en caso de hacerse, hubiesen atenuado la profundidad de la depresión de los ochenta en América Latina. En efecto, en figuras anteriores de este capítulo puede advertirse que la depresión de los ochenta fue la de mayor profundidad durante el periodo que aquí analizamos.

En el caso de México, los dos factores apuntados (alza en la tasa de interés y caída del precio del barril de petróleo) le llevaron en 1982 a declarar la incapacidad del país para saldar sus pasi-

vos con el exterior por un corto periodo, actitud que fue desechada poco después ante la presión de los banqueros acreedores y de organismos como el Fondo Monetario Internacional, dando paso a la referida salida de recursos del país. En el año indicado, por otra parte y como resultado de la escasez de divisas que existía, debida por un lado a la salida de dólares para el pago de la deuda, y por otra parte por la fuga de capitales, la moneda mexicana experimentó fuertes devaluaciones. Un efecto derivado del escenario planteado fue la caída del poder adquisitivo del ingreso, con lo cual el efecto multiplicador de la inversión empezó a funcionar en sentido contrario, dando pie a la fase de contracción ocurrida durante 1982-1987.

Años después, durante el mandato presidencial de Carlos Salinas de Gortari, paralelamente a diversos cambios institucionales en el ámbito económico que propiciaban la confianza de los empresarios en la rentabilidad de la inversiones productivas, éstas aumentaron alimentadas en gran parte con flujos de inversión financiera externa, de manera que la economía del país revirtió la fase depresiva previa e inició la expansión cíclica que duró de 1989 a 1994. Empero, hacia fines de este último año diversos sucesos inducen la salida del país de los citados flujos de inversión financiera externa. Esto se traduciría en una menor capacidad de las empresas domésticas para invertir productivamente y, más aún, en incrementos en sus obligaciones de pago al sistema financiero, lo que llevaría a declinar la producción y, con ello, la generación de ingreso, dando pie así a la fase de depresión de 1995-1996, con la cual inició su gestión presidencial en dicho país el licenciado Ernesto Zedillo.

Como antes apuntamos, los referidos sucesos histórico-económicos vividos en México se *reflejan* en su curva de ciclos económicos y, con las mediaciones o particularidades del caso, se corresponden con la explicación teórica que formulamos en el modelo de ciclo económico de interacción multiplicador-acelerador.

## Resumen

A nivel generalizado, en la vida cotidiana los ciclos económicos son *percibidos* por los ciudadanos, por un lado, como una mejora en su nivel de bienestar material, pues disponen de mayor capacidad de compra; por otra parte, existen momentos en los que dicho bienestar empeora. En otras dimensiones, lo propio sucede con las empresas y con el gobierno, quienes enfrentan holgura o estrechez para realizar sus funciones, dependiendo de la fase cíclica que se viva en determinado momento. Así pues, todos somos sujetos y objetos de las fases de expansión y de depresión por las que transita el sistema económico en periodos temporales, promedio, de 6 a 12 años.

Las fluctuaciones que experimenta la economía al paso del tiempo constituyen un fenómeno inherente a su funcionamiento; ellas no pueden evitarse por la voluntad de las personas, al menos no en los sistemas económicos de mercado. Puede, sí, influirse para amortiguar la profundidad o la duración de una depresión, o para controlar el carácter de la expansión. En cierto sentido, podemos equiparar el desenvolvimiento de una economía al paso del tiempo, con la evolución de un ser humano: en ambos casos, se experimentan fases o periodos de crisis y de crecimiento. No podría ser de otra forma, la economía y sus oscilaciones, son personificadas por seres humanos, precisamente.

Existen teorías económicas que nos explican la causa principal del ciclo económico, de las formas de su manifestación así como de los efectos que genera en el conjunto de la sociedad. La inversión, sea privada o pública, es el motor principal que desencadena y dirige el comportamiento oscilatorio de la economía, aunque en el escenario juegan importantes papeles las variables del consumo y del crédito. Los niveles de inflación, de desempleo, de las tasas de interés, por ejemplo, forman parte de las principales variables a través de las cuales los agentes económicos perciben y disfrutan o padecen el momento del ciclo por el que atraviesa la economía.

## Conceptos fundamentales

- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| ■ Amplitud cíclica                | ■ Interacción multiplicador-acelerador |
| ■ Ciclo económico                 | ■ Longitud o extensión del ciclo       |
| ■ Fase de expansión o auge        | ■ Propensión al consumo                |
| ■ Fase de contracción o depresión | ■ Tendencia                            |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. Formule una reflexión sobre los aspectos que aborda la teoría del ciclo económico, distinguiéndola de las del crecimiento económico.
2. Describa los rasgos de las fases de contracción y expansión en una economía.
3. ¿Por qué es necesario aislar los fenómenos del crecimiento y el ciclo económico en el largo plazo?
4. Describa las formas de medición de la oscilación cíclica.
5. Sintetice el modelo de interacción multiplicador-acelerador.
6. ¿Qué fenómenos ocurren durante la depresión económica?
7. Reflexione sobre la relevancia del gasto de inversión realizado por la empresa o por el gobierno.
8. ¿Qué condiciona que ocurra el efecto acelerador de la inversión?
9. Mencione las causas que dan lugar a la fase de contracción económica.
10. Redacte un caso de ciclo económico en su país y contrástelo con el ejemplo del capítulo. Procure incluir los perfiles estadístico, teórico e histórico del ciclo.

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. En fuentes estadísticas oficiales obtengan la magnitud del PIB de la inversión total ( $i$ ), de la inversión pública ( $i_{pb}$ ) y de la inversión privada ( $i_{pv}$ ) para los años 1963-1966 y para 1983-1986 correspondientes a la economía de su país. Formulen las relaciones  $PIB/i$ ,  $PIB/i_{pb}$  y  $PIB/i_{pv}$ . Analicen la información obtenida para identificar si dichas variables estimularon una fase de auge o una de depresión.
2. Un gobierno latinoamericano decide incrementar el gasto público. Discutan en qué grado puede influir la decisión anterior para incentivar una fase de auge económico en los siguientes casos: 1) Si la mayor parte de dicho gasto corresponde a gasto corriente; 2) Si la mayor parte del gasto en cuestión corresponde a gasto de inversión.
3. La Reserva Federal (el equivalente a Banco Central) de Estados Unidos decide incrementar el tipo de interés. Analicen mediante qué mecanismos puede impactar esa medida a la fase del ciclo económico de algún país latinoamericano.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. ¿En qué fase de ciclo económico se ubican los países más industrializados del mundo en los últimos años? Consulte la dirección electrónica [www.nber.org](http://www.nber.org).
2. Amplíe en la dirección electrónica [www.eumed.net](http://www.eumed.net) su información teórica y empírica sobre los ciclos económicos.
3. Con auxilio de un buscador de la red, investigue las aportaciones que sobre el tema de ciclos económicos formularon los siguientes investigadores: Wesley C. Mitchel, Robert Lucas y Nicolai D. Kondrátiev.







## **Parte 3**

---

**Introducción a la microeconomía**

# Introducción al estudio de la empresa

Un sistema capitalista de producción está compuesto por tres agentes económicos fundamentales: las familias (propietarias de los recursos financieros y de capital), el gobierno y las empresas. De estos tres agentes, son las empresas las unidades fundamentales de los diferentes bienes y servicios que demandan los consumidores, el gobierno y otras empresas. Si bien, tanto familias como gobierno realizan actividades productivas, éstas son en buena medida complementarias a las necesidades sociales de consumo. Son las empresas, sean éstas familiares, microempresas, medianas, grandes, gigantes, nacionales o transnacionales, las que tienen la gran responsabilidad de producir los satisfactores para una comunidad.

**Objetivos:** Conocer la importancia de la empresa en la economía. Entender la organización, clasificación y el marco legal en que se desenvuelven las empresas.

Al finalizar este capítulo, usted debe ser capaz de explicar y definir:

- ¿Qué es una empresa?
- La importancia de la empresa en la economía
- La relación empresa y competencia
- Clasificación de las empresas en América Latina
- Tipos de empresas

## Introducción

En capítulos anteriores se abordó el análisis de los consumidores individuales o entidades familiares, así como las decisiones que toman encaminadas a maximizar sus beneficios acerca de qué, cuánto, cuándo compran y a qué precios. Pero de dónde vienen los bienes y servicios que el consumidor elige, cómo se producen y en qué cantidades son temas que se relacionan con la empresa. Si observamos el proceso de producción desde el punto de vista del productor, surgen nuevas e importantes preguntas.

Recuerde que existen tres grandes actores económicos en el sistema de producción actual: familias, empresas y gobierno. En una economía abierta incluimos, además, al sector externo. Cada uno de ellos con atribuciones y finalidades específicas, pero que interrelacionan sus actividades económicas, lo que genera el movimiento del sistema económico en su conjunto, en el cual uno de los agentes depende de los demás, siendo, de forma alternada, unos vendedores y otros compradores de uno u otro factor de la producción. Podemos decir que *una empresa existe cuando una persona o grupo de personas deciden producir un bien o servicio para satisfacer una demanda que han percibido, y así obtener un excedente o ganancia por encima de la inversión inicial.*

## Importancia de la empresa

En una economía de mercado las empresas tienen la tarea central de producir los bienes y servicios que los individuos y otras empresas requieren para su subsistencia o funcionamiento. Si bien las empresas sociales del Estado también producen, su contribución es muy pequeña.

La producción implica un proceso de toma de decisiones similares a las del consumidor; estas decisiones de producción darán como resultado la oferta, y están limitadas por las posibilidades de producción de que se dispone, dada la situación del conocimiento, de la tecnología y de las dotaciones de recursos. En general, a las actividades que crean un bien o servicio para el consumo actual o futuro se les llama actividades productivas. La producción está a cargo de agentes que, en un determinado momento del proceso económico, asumen y toman decisiones importantes tales como qué, cuánto, dónde, cómo y para quiénes producir.

La teoría económica pone particular interés en las empresas privadas que se dedican a la producción y distribución, porque pueden vender sus productos a un precio superior al que costó producirlos. Sin embargo, aun entre las empresas que buscan la obtención de utilidades hay importantes diferencias. Éstas dependen, entre otros factores, de su organización interna, de su ambiente competidor e institucional y del conocimiento de la tecnología.

## Definición de empresa

Una empresa es una unidad económica que organiza los factores de la producción (tierra, trabajo y capital) para producir bienes y servicios que busquen satisfacer la demanda de los consumidores y, de esta forma, obtener utilidades. En este proceso, la empresa establece relaciones con otros individuos y otras empresas para realizar la producción. En las últimas décadas se ha encontrado que la organización es un componente importante de las empresas por lo que se ha incorporado como un factor productivo más de la misma.

## Formas de organización de la empresa

En general, en las diferentes economías modernas existen tres formas legales básicas de organización empresarial: el derecho exclusivo de propiedad, la sociedad y la corporación.

## El derecho exclusivo de propiedad

En este caso la propiedad de la empresa corresponde a una persona, quien tiene el derecho exclusivo de gozar del producto que genere su empresa. El dueño de la empresa es el único responsable de sus beneficios y de sus pérdidas. Algunas de las ventajas de dichas empresas radican en el hecho de que su forma de organización es más barata, no paga impuestos corporativos, la responsabilidad del derecho exclusivo de propiedad es ilimitada<sup>1</sup> y los beneficios se gravan como ingreso personal del dueño.

Algunos ejemplos de este tipo de organizaciones son todas aquellas empresas, en general microempresas, que no se encuentran asociadas a otra y que pueden producir bienes y servicios.

## La sociedad

Este tipo de empresa se forma con dos o más personas, que pueden decidir por uno de los dos tipos de sociedad: *general* o *ilimitada*.

En una *sociedad general*, los socios acuerdan aportar capital o trabajo (o ambos) y compartir las ganancias o pérdidas. En este caso cada socio es responsable de las deudas contratadas por la sociedad. Las *sociedades ilimitadas* o *de responsabilidad ilimitada*, son parecidas a la anterior, pero permiten que la responsabilidad de algunos socios se limite a la cantidad de efectivo que aportaron.

Algunas ventajas de las sociedades son que la empresa puede seguir produciendo si alguno de sus socios se retira y que los beneficios se gravan una sola vez como ingresos de los propietarios. Un ejemplo de este tipo de organización podrían ser las asociaciones entre abogados para establecer un bufete o aquellas personas que se reúnen para establecer una empresa; los bancos también pueden ser otro ejemplo.

## La corporación

Se considera ésta como la forma de organización más importante. Es una entidad legal precisa que puede disfrutar de muchos de los derechos de las personas físicas, adquirir e intercambiar propiedades, participar en contratos, demandar y ser demandadas. Es una empresa de responsabilidad limitada<sup>2</sup> que tienen uno o más accionistas, si cumplen con los requisitos para participar en ella. Cada una de sus acciones puede comprarse y venderse en la Bolsa de Valores (BV).

Un aspecto importante de esta organización se observa en su estructura organizacional que está compuesta por los accionistas (propietarios), directores (miembros del consejo de administración) y funcionarios de la corporación (la alta gerencia). Los accionistas eligen un consejo de administración, el cual, a su vez, elige a la alta gerencia. Otro aspecto relevante de esta organización radica en que la fuente del financiamiento proviene de la emisión de bonos<sup>3</sup> y acciones.

<sup>1</sup> La responsabilidad ilimitada es la responsabilidad legal de todas las deudas de una empresa hasta una cantidad igual a toda la riqueza del propietario.

<sup>2</sup> Responsabilidad limitada significa que los dueños tienen responsabilidad legal únicamente por el valor de su inversión inicial.

<sup>3</sup> Las acciones representan una fracción del capital de una empresa. Un bono es un préstamo por el cual se paga una tasa de interés fija.

## Algunas características de la corporación

La separación entre propiedad y gerencia proporciona tres ventajas a la corporación sobre los demás tipos de organización empresarial: 1) Como propiedad está representada por acciones de capital, es decir, la propiedad se puede transferir fácilmente a propietarios nuevos. 2) La vida de la corporación es ilimitada, es decir, ésta puede continuar después del retiro o fallecimiento de alguno de los accionistas. 3) La responsabilidad de los accionistas se limita a la cantidad que invirtieron en acciones de la propiedad. La desventaja de la corporación recae en el hecho de que el gobierno grava los beneficios corporativos y, además, grava el ingreso por concepto de dividendos que perciben los accionistas.<sup>4</sup>

La división entre propiedad y gerencia es hoy en día muy importante pues, en general, la alta gerencia persigue maximizar el beneficio de la empresa y no el beneficio o la riqueza del dueño de la misma.

El objetivo de la corporación corresponde al que hemos planteado para una empresa. En este sentido, a partir de un conjunto de encuestas aplicadas en corporaciones norteamericanas, Donaldson<sup>5</sup> concluye que el objetivo financiero básico de los gerentes es maximizar la riqueza corporativa. Ésta es la riqueza sobre la cual la gerencia tiene control efectivo, guarda relación estrecha con el crecimiento y la dimensión de la corporación y no es necesariamente la riqueza de los accionistas. La riqueza corporativa tiende a conducir a un mayor crecimiento, proporcionando fondos para el crecimiento y limitando el incremento del capital. El incremento del crecimiento y del tamaño no es necesariamente lo mismo que el incremento de la riqueza de los accionistas.<sup>6</sup>

TABLA 19.1

Estados Unidos (Fortune)			América Latina (América Económica)				
Posición	Empresa	Ventas (millones de dólares)	Posición	Empresa	País	Producto	Ventas (millones de dólares)
1	Exxon Mobil	210,392	1	Petróleos Mexicanos	México	Petróleo, gas	69,383
2	Wal-Mart Stores	193,295	2	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petróleo, gas	58,000
3	General Motors	184,632	3	Pemex Exploración y Producción	México	Petróleo, gas	50,313
4	Ford Motors	180,598	4	Petrobras	Brasil	Petróleo, gas	40,763
5	General Electric	129,853	5	Pemex Refinación	México	Petróleo, gas	30,776
6	Citigroup	111,826	6	Pemex Gas y Petroquímica	México	Químicos, gas	16,433
7	Enron	100,789	7	Comisión Federal de Electricidad	México	Electricidad	14,644
8	Intl. Business Machines (ibm)	88,396	8	Wal-Mart de México	México	Autoservicio	12,597
9	At & T	65,981	9	Telmex	México	Telecomunicaciones	12,449

<sup>4</sup> Stephen Ross, *et al.*, *Finanzas Corporativas*, México, McGraw-Hill, 1993, pp. 15-16.

<sup>5</sup> G. Donaldson. *Managing Corporate Wealth: The Operations of a Comprehensive Financial Goals System*, Nueva York, Praeger Publisher, 1984. Citado por Ross, Stephen, *et al.*, *Finanzas Corporativas*.

<sup>6</sup> Stephen Ross, *op. cit.*, p. 20.

TABLA 19.1 (Continuación)

Estados Unidos (Fortune)			América Latina (América Económica)				
Posición	Empresa	Ventas (millones de dólares)	Posición	Empresa	País	Producto	Ventas (millones de dólares)
10	Verizon Communications	64,707	10	América Móvil	México	Telecomunicaciones	12,085
11	Philip Morris	63,276	11	Petrobras Distribuidora	Brasil	Petróleo, gas	10,557
12	J. P. Morgan Chase	60,065	12	General Motors	México	Autos	10,498
13	Bank of America	57,747	13	CVRD	Brasil	Banca	10,376
14	SBC Communications	51,476	14	DaimlerChrysler	México	Autos	9221
15	Boeing	51,321	15	Femsa	México	Bebida	8426
16	Texaco	51,130	16	Codelco	Chile	Minería	8203
17	Duke Energy	49,318	17	Cemex	México	Cemento	8142
18	Kroger	49,000	18	Bunge Brasil	Brasil	Holding	8085
19	Hewlett-Packard	48,782	19	Odebrecht	Brasil	Holding	7980
20	Chevron	48,069	20	Eletrobrás	Brasil	Electricidad	7501
21	State Farm Insurance Cos.	47,863	21	Gerdau	Brasil	Acero	7382
22	American International Grp.	45,972	22	Ipiranga Distribuidora	Brasil	Gas	7200
23	Home Depot	45,738	23	Grupo Votorantim	Brasil	Holding	6954
24	Morgan Stanley Dean Witter	45,413	24	Organización Techint	Argentina	Holding	6760
25	Merrill Lynch	44,872	25	Repsol YPF	Argentina	Petróleo, gas	6665.9

Fuente: "Las 500 mayores empresas de América Latina", Revista América Económica, Santiago de Chile, agosto de 2005.

La importancia de la empresa en todas las economías de mercado es fundamental. Desde el punto de vista del consumidor es la proveedora de los bienes y servicios que requiere para su existencia. Ahí se generan la gran variedad de bienes que consumimos, y con gran variedad y calidad. Desde el punto de vista del empleo, ésta es la entidad más importante en la generación de puestos remunerados. El gobierno, si bien tiene un papel económico importante, no tiene la capacidad para proveer de todo el empleo que demanda la población. Por su estructura y fin productivo, las empresas en las economías de mercado son las que generan el crecimiento económico de una nación, pues en su actividad es donde se agrega valor y en donde crecen las potencialidades de un país.

## Clasificación de las empresas

Se pueden encontrar diferentes clasificaciones de la *empresa*: desde aquellas que tienen objetivos de tipo social, cultural, humanitario, de beneficio público o privado, o las que se clasifican por tamaño, capital, por el número de trabajadores, por ventas etc. A continuación presentamos alguna de las clasificaciones más usuales para América Latina.

TABLA 19.2

### Clasificación de empresas en América Latina

	Argentina <sup>1</sup>	Bolivia <sup>2</sup>	Brasil <sup>3</sup>	Chile <sup>4</sup>		Colombia <sup>5</sup>	Costa Rica	Ecuador <sup>6</sup>	El Salvador	Guatemala <sup>7</sup>
	(ventas)	(empleo)	(empleo)	(ventas)	(empleo)	(empleo)	(empleo)	(otro)	(empleo)	(empleo)
Micro	Hasta 0.5	Hasta 10	Hasta 19	Hasta 2,400	Hasta 4	Hasta 10	Hasta 10	menor a 0.01%	Hasta 4	Hasta 10
Pequeña	Hasta 03	Hasta 19	Hasta 99	Hasta 25,000	Hasta 49	Hasta 50	Hasta 30	0.01% a 0.12%	Hasta 49	Hasta 25
Mediana	Hasta 24	Hasta 49	Hasta 499	Hasta 100,000	Hasta 199	Hasta 200	Hasta 100	0.12% a 0.5%	Hasta 99	Hasta 60
Grande	Más de 24	Más de 49	Más de 499	Más de 100,000	Más de 199	Más de 200	Más de 100	Más de 0.5%	Más de 99	Más de 60

	Perú <sup>10</sup>	Uruguay <sup>11</sup>		Venezuela <sup>12</sup>	
	(empleo)	(ventas)	(activos)	(empleo)	(ventas)
Micro	Hasta 10	Hasta 60,000	Hasta 20,000	Hasta 10	Hasta 29,000
Pequeña	Hasta 30	Hasta 180,000	Hasta 50,000	Hasta 50	Hasta 100,000
Mediana	Hasta 500	Hasta 5,000,000	Hasta 350,000	Hasta 100	Hasta 250,000
Grande	Más de 500	Más de 5,000,000	Más de 350,000	Más de 100	Más de 250,000

Fuente: Elaboración propia con datos de:  
 Equipos Entorno, FUNDES países. <http://home.funides.org/doc/INDICADORES%20FUNDES%20%20DEFINICIONES.pdf>  
<http://www.montevideo.gub.uy/pymes/Biblioteca/clasifi.htm>  
<http://www.expoecuador.org/faq/#9>  
<http://www.iadb.org/cramericas/doc/PyMEs.pdf>

TABLA 19.2 (continuación)

### Criterios de clasificación de PYMES en América Latina

1. En millones de unidades monetarias de Argentina. La definición presentada es para la manufactura. Para comercio: micro (hasta un millón), pequeña (hasta 6 millones), mediana (hasta 48 millones), grande (más de 48 millones). Para servicios: micro (hasta 0.5 millones), pequeña (hasta 1.8 millones), mediana (hasta 12 millones), grande (más de 12 millones).
2. Viceministerio de Microempresa, Ministerio de Trabajo, 2002, Argentina.
3. Definición utilizada por Ministerio de Trabajo y Empleo, así como por SEBRAE, para las empresas comerciales y de servicios; la pequeña empresa cuenta con máximo 49 empleados, la mediana con máximo 99 empleados y la grande con más de 99.
4. En UF. Una UF equivale aproximadamente a US\$ 24.
5. Según la nueva Ley MiPyME. Además de esta definición, se encuentra la de volumen de activos (medida en salarios mínimos).
6. La clasificación de las PYMES está en función del total de las exportaciones no petroleras de Ecuador. Porcentaje individual de exportación sobre el valor total de exportación no petrolera.
7. Nueva clasificación del Viceministerio de la MiPyME, Ministerio de Economía, publicado en el Diario de Centroamérica, el 17 de mayo de 2001. Anteriormente, la clasificación era micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 49), mediana (hasta 199).
8. Definición para la manufactura. Para comercio: micro (hasta 5), pequeña (hasta 20), mediana (hasta 100), grande (más de 100). Para servicios: micro (hasta 20), pequeña (hasta 50), mediana (hasta 100), grande (más de 100).
9. En dólares (o balboas). En Panamá el tipo de cambio es de 1 a 1 con el dólar norteamericano.
10. De acuerdo con la clasificación propuesta por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEC) en el Tercer Censo Nacional y Económico de 1993.
11. Según lo establecido en el Decreto No. 54/92 del 7 de febrero de 1992, y No. 266/95 del 19 de julio de 1995. Las cantidades de ventas anuales y activos máximos se encuentran expresadas en dólares.
12. Sólo para industria. Nueva clasificación salida del Decreto Ley señalado anteriormente. La anterior definición (con la que se hizo el conteo de empresas) señala a la micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 20), mediana (hasta 100; divididos en mediana inferior (de 21 a 50) y superior (de 51 a 100)). Las ventas se miden en UT equivalentes a US\$ 12 aproximadamente. La nueva ley señala que cuando haya confusión, el ministerio competente determinará a qué estrato corresponde de acuerdo con la metodología que establezca el reglamento del decreto mencionado arriba.

TABLA 19.2 (continuación)

**Crterios de clasificación de PYMES en América Latina**

País	Empleo	Ventas	Activos	Otros
Argentina		X		
Bolivia	X	X	X	
Brasil	X	X		
Chile	X	X		
Colombia	X		X	
Costa Rica	X	X	X	X
Ecuador				X
El Salvador	X		X	
Guatemala	X			
México	X			
Panamá		X		
Perú	X			
Uruguay	X	X	X	
Venezuela	X	X		X

Fuente: Elaboración propia con datos de:  
<http://home.fundes.org/doc/INDICADORES%20FUNDES%202%20DEFINICIONES.pdf>  
<http://www.montevideo.gub.uy/pymes/Biblioteca/clasifi.htm>  
<http://www.expoecuador.org/faq/#9>  
<http://www.iadb.org/csramericas/doc/PyMEs.pdf>

Elaboró Oscar Omar García Aguilera

**Clasificación de las empresas según su tamaño**

En general, las empresas se pueden clasificar según su tamaño en:

- Microempresa
- Pequeña empresa
- Mediana empresa
- Grande

FIGURA 19.1

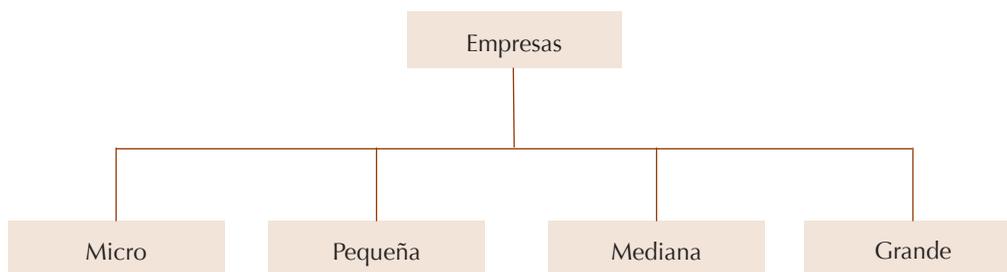
**División por tamaño**

TABLA 19.3

### Criterios para clasificar las empresas El ejemplo de México

Los criterios de NAFIN para clasificar las PYMES en México son diferentes a los definidos por el Diario Oficial de la Federación; esto se puede observar claramente en los dos cuadros siguientes. La primera tabla refleja la clasificación de 1999.

#### Clasificación de empresas en México por número de trabajadores en 1999

Estrato	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	1 – 30	1 – 5	1 – 20
Pequeña	30 – 100	6 – 20	21 – 50
Mediana	101 – 500	21 – 100	51 – 100
Grande	500 en adelante	100 en adelante	100 en adelante

Fuente: www.nafin.gob.mx, México, 1999.

Para el año 2003, el Diario Oficial ofrece la siguiente clasificación de las PYMES:

#### Clasificación de empresas en México por número de trabajadores en 2003

Estrato	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0 a 10	0 a 10	0 a 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, viernes 25 abril de 2003, tercera sección, p. 2.

#### Composición por tamaño y sector en %

Tamaño	Sector			Total
	Industria	Comercio	Servicios	
				2,8443,08
Micro	94.4%	94.9%	97.4%	95.7%
Pequeña	3.7%	4.0%	1.6%	3.1%
Mediana	1.7%	0.9%	0.5%	0.9%
Grande	0.4%	0.2%	0.4%	0.3%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: www.inegi.gob.mx, censos económicos de 1999.

La microempresa constituye la inmensa mayoría de los establecimientos productivos y contribuye de manera importante a la generación de empleo, pero no al ingreso nacional. Según el censo económico de 1999 se registró que en México la microempresa concentra el 94.4% en la industria, 94.9% en el comercio y, por último, 97.4% en servicios. Por tanto, se deduce que este tipo de empresas son las que llevan la pauta de la economía en México.

Elaboró Oscar Omar García Aguilera

## Microempresa

Se considera como microempresa a la que ocupa hasta diez personas.

Algunas de las características de la microempresa son:

- Organización de tipo familiar.
- Gran flexibilidad operativa.
- Aunque tiene problemas estructurales, su capacidad de subsistencia es muy grande.
- El dueño es quien proporciona el capital y quien dirige y organiza el negocio.
- El mercado que abastece es pequeño.
- Su producción no está automatizada.
- Cuenta con poco personal.

Algunas ventajas de las microempresas son:

- Sus necesidades de capital son mínimas.
- Se adaptan y asimilan con rapidez a los cambios estructurales y tecnológicos.
- Pueden dar una atención personalizada a los clientes.
- Sus procedimientos administrativos se pueden adaptar a las condiciones del mercado.

Las principales desventajas de las microempresas son:

- Sus operaciones son reducidas, lo que ocasiona bajas ganancias.
- Les falta iniciativa y planeación de sus actividades a largo plazo.
- Tienen un rezago comparativo con otras empresas de mayor tamaño, en el plano tecnológico, productivo y administrativo.
- Enfrentan problemas de diversos tipos, como fiscales, de financiamiento, de personal, de planta, de transporte, etcétera.

## Mediana empresa

Es aquella que ocupa hasta 250 personas (varía según el criterio local). Algunas características de las medianas empresas son:

- El número de trabajadores empleados va de 101 a 250 personas.
- Aunque los dueños del negocio dirigen la empresa, contratan administradores profesionales para que los auxilien.
- Son empresas que cuentan con más maquinaria y equipo que las pequeñas.
- Se preocupan por participar en forma más extensa, tanto en el mercado nacional como en el internacional.
- Se siguen desarrollando y mediante fusiones o alianzas, pretenden ser grandes.

Algunas ventajas de las empresas medianas son:

- Cuentan con una adecuada administración que les permite enfrentar los problemas que se presenten.
- Su administración les permite adaptarse a las condiciones del mercado e incluso pueden modificar el tamaño de la planta si es necesario.

- Son muy dinámicas y generan muchos empleos.
- Aplican y adaptan tecnología con mucha facilidad.
- Contribuyen al desarrollo regional y nacional por los efectos multiplicadores en toda la economía.

Las principales desventajas de las medianas empresas son:

- Por sus operaciones mantienen altos costos de operación.
- Falta de reinversión de utilidades en el negocio.
- No se mejoran las técnicas de producción ni se eleva la productividad.
- No tienen mucho personal especializado y capacitado.
- Enfrentan muchos problemas como la falta de competitividad, bajas ventas, productos de baja calidad y altos costos, exceso de activos, problemas fiscales y de financiamiento, entre otros.

### **Empresas grandes y gigantes**

Se considera empresa grande a los establecimientos que ocupan más de 250 personas (lo que varía según el país).

- El número de trabajadores empleados es superior a 250 personas.
- La propiedad de la empresa son grandes inversionistas y accionistas, que no están ligados directamente con las actividades administrativas de la empresa.
- Estas empresas poseen un cuerpo de gerentes y administradores altamente capacitados que gestionan el funcionamiento de la empresa, tanto en el campo de la producción como de sus finanzas.
- Son empresas que cuentan con la tecnología, la organización y la investigación y el desarrollo más avanzados en el mercado.
- Pueden actuar en el ámbito local, donde conforman grandes oligopolios o monopolios. Pero también participan de forma exitosa en los mercados internacionales.
- Viven un proceso continuo de innovación y desarrollo en todas sus áreas. Y se siguen desarrollando mediante fusiones, adquisiciones o alianzas estratégicas.

Algunas ventajas de las empresas grandes y gigantes son:

- Sus administradores son personal altamente calificado en la gestión productiva y financiera de la empresa.
- Tienen capacidad para definir las sendas y las rutas del desarrollo tecnológico a largo plazo.
- Pueden ser no muy dinámicas en la transformación de su capacidad instalada, pero su alta tecnología les permite lograr altos niveles de productividad.
- Son las que invierten en ciencia y tecnología para lograr innovaciones de largo plazo.
- Forman parte de una red internacional de empresas de alta tecnología, organización e innovación.

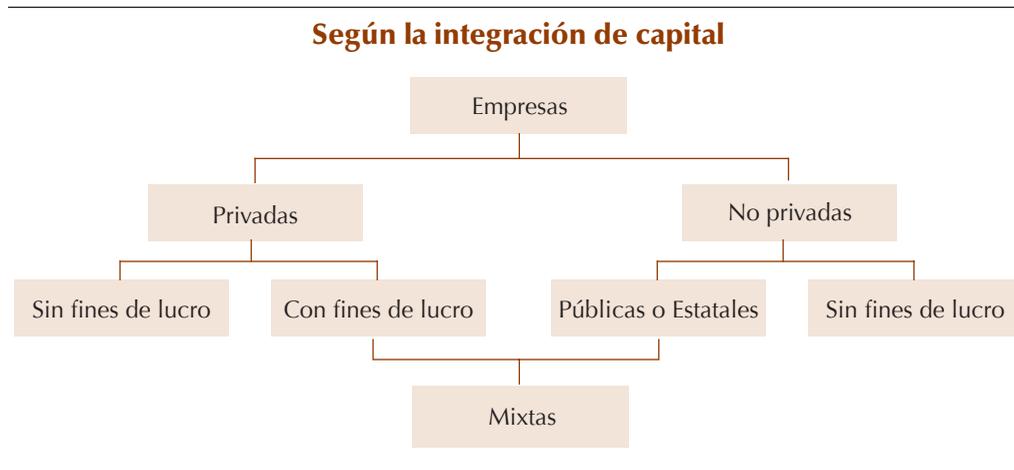
Las principales desventajas de las empresas grandes y gigantes son:

- Altos costos en su operación y gestión.
- Están sujetas a un proceso permanente de innovación producto de la tremenda competencia a la que están sujetas.
- Si operan en varios países deben aprender a gestionar su operación en contextos económicos, sociales, culturales, institucionales, legales y políticos diferentes, lo que implica altos costos de administración no solo por el tamaño de la empresa sino por su operación en el extranjero.

## Clasificación de las empresas según la integración de capital

El siguiente diagrama presenta la clasificación de las empresas según la integración de capital.

FIGURA 19.2



### Empresas no privadas

Son las empresas que no tienen como fin fundamental el lucro; en este caso podemos mencionar a las empresas públicas y a las cooperativas.

#### *Cooperativas*

Por lo común, las cooperativas surgen de la asociación de pequeños productores u obreros, en general sin capital, que se organizan con el fin de obtener los medios de producción necesarios para producir, al contrario de las empresas privadas en donde se unen capitales y compran lo necesario para producir. Las cooperativas pueden ser de consumo o de producción. En las de consumo varios consumidores se unen para comprar a precios más accesibles. En las cooperativas de producción se unen los productores directos, para potenciar sus posibilidades de producción (campesinos, pescadores, obreros, etc.) aportando trabajo, capital o herramientas y maquinaria o, en su caso, organizándose para conseguir préstamos o aportaciones de parte del gobierno para tener sus propios instrumentos de trabajo. En general, se puede definir una cooperativa como una empresa que autogestiona sus necesidades y capacidades de producción conformada por sus trabajadores, quienes son los dueños de los medios de producción y deciden en forma conjunta y equitativa cuánto, qué y cómo producen y venden.

#### *Empresas públicas o estatales*

Dentro de este tipo de empresas podemos encontrar empresas de participación estatal y organismos descentralizados. La participación del Estado puede ser mayoritaria si posee más del 51% del capital social, o bien minoritario si posee menos del 50%.

## Clasificación de las empresas según tipo de mercado

Podemos clasificar las empresas en relación al mercado en el que se desenvuelven; como ya mencionamos podemos hablar de una empresa en competencia perfecta, o en competencia im-

perfecta, en esta última tenemos los monopolios, monopolios competitivos y oligopolios. Esta clasificación, desde el punto de vista del análisis microeconómico, es de suma importancia, por lo que ya la hemos mencionado en el capítulo de modelos económicos y la continuaremos estudiando en los capítulos posteriores.

## Empresa y competencia<sup>7</sup>

Las empresas no son unidades aisladas en una economía; por el contrario, sus decisiones tienen que ver con su entorno. Dicho entorno está formado directamente por otras empresas, las cuales pueden producir los insumos que ésta requiere o demandar sus productos; también pueden producir los mismos bienes o bienes complementarios. Las empresas que producen un mismo tipo de bienes, o bienes sustitutos, se encuentran en un proceso permanente de competencia, lo que puede llevar a la desaparición de alguna de ellas, o al dominio de un mercado por la empresa triunfadora; sin embargo, no toda la competencia termina en los extremos, lo que se puede observar son periodos de dominio de una empresa y después de otra.

La noción de competencia está basada en el concepto de rivalidad entre quienes hacen transacciones económicas; más aun, si éstas son semejantes o si están peleando por una fracción mayor de un mercado, la rivalidad entre oferentes puede manifestarse de muchas formas entre las cuales están:

- Precios
- Publicidad
- Mejoras en calidad
- Promoción de ventas
- Desarrollo de nuevos productos
- Innovación en los servicios, etcétera.

El objetivo económico último de las empresas es la obtención de las mayores utilidades, lo cual se determina, entre otros factores, por sus ventas o su participación en el mercado. Esto hace que el común denominador en las empresas sea la rivalidad o la lucha por el mercado, y en particular con la apertura comercial de nuestras economías a partir de 1982, el contexto de las empresas latinoamericanas ha sido cada día más competitivo. Se pueden encontrar dos formas básicas de competir, ya sea a través de liderazgo de costos o por la diferenciación de productos.

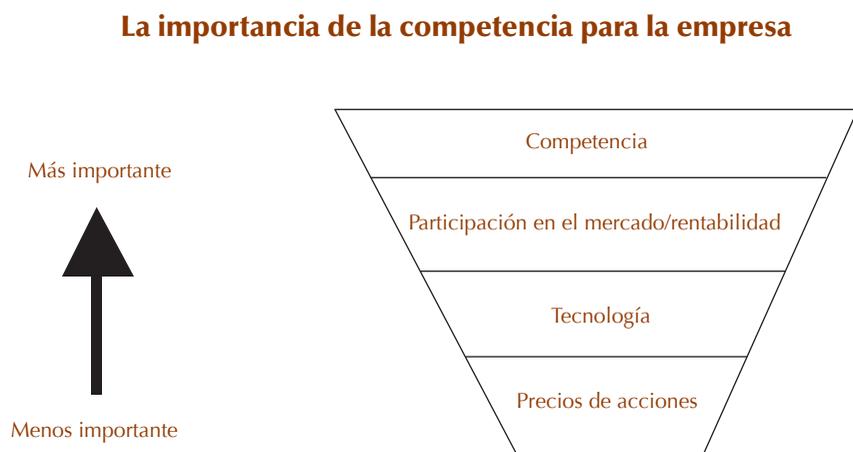
- **Liderazgo en costos**, el cual se puede obtener por medio de innovaciones tecnológicas; incremento en la productividad, optimización del capital, del trabajo y de los demás insumos, nuevas formas de organización.
- **Diferenciación de productos o de mercados**, que busca lograr la satisfacción del consumidor en alguna de sus necesidades particulares.

La competencia es un proceso permanente de lucha entre las empresas, lo que ha llevado a buscar continuamente nuevas alternativas de producción y de organización; un ejemplo es lo que recientemente se ha llamado *reingeniería de procesos*, que consiste básicamente en un cambio radical de algunos o de todos los procesos que se llevan a cabo en un periodo determinado en la empresa, con objeto de lograr que ésta sea eficiente en el servicio al cliente. Estos cambios sustanciales en

<sup>7</sup> Sobre este tema vea G. Vargas, *Teorías de la empresa y la competitividad*, Ed. Castdel, México, 2006.

la organización de la empresa son resultado principalmente de la competencia, de la lucha por una mayor participación en el mercado y del deseo de elevar la rentabilidad, como lo muestra el resultado de algunas encuestas que se presentan en el diagrama siguiente:

FIGURA 19.3



Fuente: Manganelli, L. Reymond, Mark Kein, *Cómo hacer reingeniería*, Ed. Norma S. A., Bogotá, Colombia, 1995.

Los ejecutivos, al utilizar la reingeniería de procesos para alcanzar sus metas estratégicas, consideran que la competencia, rentabilidad y participación en el mercado son los aspectos más importantes para la competitividad.

Una forma de competencia con otras empresas son las llamadas *estrategias competitivas* o *estrategias empresariales*, que consisten en “diseñar una amplia fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y qué políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos”<sup>8</sup>.

Las estrategias competitivas, como la reingeniería de procesos, representan para la empresa un cambio en su estructura y organización empresarial. Actualmente, se busca la competitividad y la “supervivencia” de las empresas dentro del mercado comercial. Es por eso que se diseñan y reformulan operaciones y procesos de producción, así como mano de obra, distribución, ventas y comercialización, entre otras, que permitan recuperar, mantener o elevar el beneficio de la empresa.

Las estrategias empresariales establecen los objetivos y los medios con los cuales se pueden obtener las metas establecidas. La figura 19.4 muestra en el centro algunos de los objetivos principales de las empresas, mientras que alrededor se encuentran los medios y las formas de cómo es posible lograrlos.

<sup>8</sup> Michael Porter, *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, Ed. CECSA, 1982, México, p. 16.

FIGURA 19.4

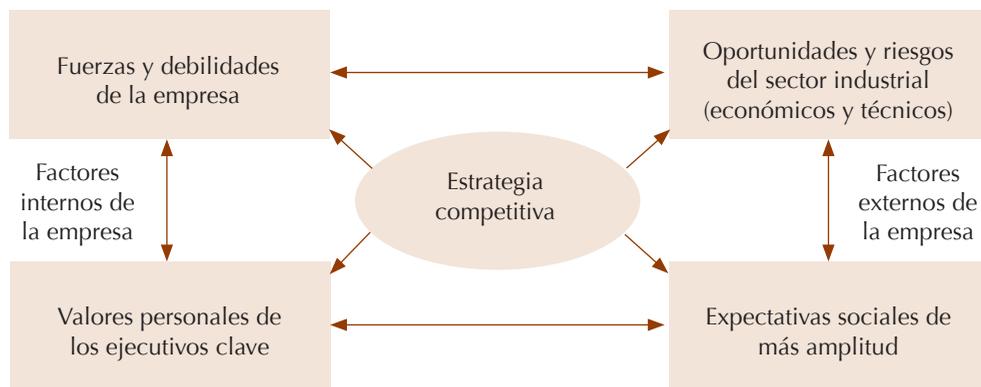
**Círculo de la estrategia competitiva**



Fuente: Michael Porter, *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, Ed. CECSA, México, 1982, p. 16.

Asimismo, en la figura 19.5 se muestran los límites que tiene la empresa para establecer una estrategia competitiva; es decir, se enumeran cuatro aspectos que se deben considerar antes de iniciar una estrategia competitiva. Estos factores están divididos en factores internos y externos: los primeros establecen las características de la empresa, mientras que los segundos se refieren al entorno y al sector industrial, definiendo estos últimos como el ambiente competitivo en el que se desenvuelven las empresas.

FIGURA 19.5



Fuente: Michael Porter, *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, Ed. CECSA, México, 1982, p. 17.

Porter menciona que lo que determina el comportamiento de una empresa son las características de los competidores potenciales, proveedores, compradores y los productos sustitutos. Estas fuerzas determinan la intensidad de la competencia, así como la rentabilidad del sector industrial en el que opera la empresa y la rentabilidad de ella misma. Estas fuerzas se presentan en lo que se conoce como el diamante competitivo.

## El diamante de competencia nacional

En su libro *La ventaja competitiva de las naciones*, Michael E. Porter desarrolla una nueva teoría de la ventaja competitiva que consiste en analizar el ambiente nacional en el que se desenvuelven las empresas. Para este autor, *las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, los sectores conexos y de apoyo, así como la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa* son de vital importancia para la creación y posterior mejoramiento de la ventaja competitiva de la empresa y de una nación.

La importancia de este diamante para el análisis de la empresa en escenarios de competencia real, radica en el hecho de que presenta y valora la importancia de cada uno de los determinantes que lo conforman, y en que es una herramienta muy útil para la evaluación de la empresa. En la figura 19.6 se muestra gráficamente este planteamiento.

FIGURA 19.6



A continuación se explican brevemente los determinantes del diamante de la competencia.

*Condiciones de los factores:* Se refiere a la dotación de recursos físicos y humanos con los que cuenta una nación.

*Condiciones de la demanda:* Se refiere a los aspectos cualitativos y cuantitativos de los clientes internos y externos, donde los primeros son considerados como el factor más importante en el proceso de competencia a nivel nacional.

*Sectores conexos y de apoyo:* Se refiere a la calidad de los proveedores internos y de aquellos sectores que, aunque no estén relacionados directamente con la empresa, apoyan el desempeño de la misma.

*Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa:* Se refiere al entorno en el que se desarrolla la empresa, es decir, cómo se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la naturaleza de su rivalidad interior.

*Causalidad:* Se define como *shocks* o incidentes casuales y poco predecibles, que regularmente están fuera del alcance de las empresas y las naciones.

*Gobierno:* El Estado puede influir de diversas formas sobre la competencia nacional, por ejemplo, mediante la legislación y las normas de competencia; sin embargo, el papel más prudente que debe llevar a cabo el gobierno es el de influir y reforzar los cuatro determinantes.

## **Empresas transnacionales**

La inversión extranjera directa se realiza, básicamente, a través de empresas filiales de las grandes matrices que se encuentran en los países desarrollados. El conglomerado de las empresas que operan en varios países con filiales y matrices se conoce como *empresas transnacionales*. Estas empresas son grandes consorcios organizados internacionalmente por medio de empresas matrices que controlan a muchas subsidiarias o filiales, las cuales operan bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos.

Estas empresas actualmente dominan gran parte de la vida económica de los países desarrollados y subdesarrollados. El gran dominio que tienen se deriva del valor de sus inversiones, de la importancia de las empresas que controlan (o en las que tienen una participación considerable), del tipo de actividades en las que operan, de los cuantiosos recursos que manejan sus matrices y de las estrechas ligas que tienen con los más importantes grupos financieros de sus países de origen, así como del control mundial que ejercen sobre la tecnología y los mercados. Algunos ejemplos de empresas transnacionales en Latinoamérica son Coca Cola, General Motors, General Foods, Esso, Nestlé, Volkswagen, Ciba Geigy, Pepsi, Hertz, Earstern, Holliday Inn, etc. En la actualidad, las empresas transnacionales también penetran en las economías bajo la forma de maquiladoras y franquicias.

## **Franquicias**

Es un derecho o permiso que una empresa otorga a otra a través de un contrato, para elaborar o distribuir los bienes y servicios o usar una marca de la primera empresa, la cual tiene los derechos de propiedad correspondientes.

El negocio franquiciado se rige a través de un contrato en el que se establecen derechos y obligaciones para los firmantes. El franquiciante (quien otorga la franquicia), debe asegurarse de que su marca y tecnología se usen de manera adecuada en todos los establecimientos.

El franquiciatario (quien adquiere la franquicia) debe asegurarse que recibirá asistencia técnica, equipamiento, capacitación, condiciones del pago de regalías y de la renovación del contrato, etcétera.

### Efectos de las estrategias empresariales en las economías receptoras de América Latina

Estrategia de IED	Principales determinantes	Beneficios potenciales	Posibles dificultades
Búsqueda de mercados locales (nacional o regional)	Tamaño del mercado, ritmo de crecimiento y poder de compra. Nivel de protección arancelaria y no arancelaria. Barreras a la entrada. Existencia y costo de los proveedores locales. Estructura de mercado (competencia). Requisitos locales de regulación y supervisión.	Nuevas actividades económicas locales. Incremento del contenido local. Profundización y creación de encadenamientos productivos. Desarrollo empresarial local. Mejoramiento de los servicios (calidad, cobertura y precio) y de la competitividad sistémica.	Altos costos locales de producción y provisión de servicios. Débil competitividad internacional. Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (alejados de la clase mundial). Problemas regulatorios para los servicios. Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión. Desplazamiento de empresas locales.
Búsqueda de eficiencia para el acceso a terceros mercados	Acceso a mercados de exportación. Calidad y costo de los recursos humanos. Calidad y costo de la infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones). Logística de servicios. Calidad y costo de los proveedores locales. Acuerdos internacionales de comercio y de protección a la inversión extranjera.	Aumento de las exportaciones de manufacturas. Mejoramiento de la competitividad internacional de las manufacturas. Transferencia y asimilación de tecnología. Capacitación de recursos humanos. Profundización y creación de encadenamientos productivos. Desarrollo empresarial local. Evolución de plataforma de ensamblaje a centro de manufacturas.	Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado. Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas. Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamblaje. Limitado avance en materia de creación de aglomeraciones productivas. Desplazamiento de empresas locales. Reducción de los estándares ( <i>race to the bottom</i> ) en lo que respecta a los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio). Aumento de incentivos ( <i>race to the top</i> ) en materia de impuestos e infraestructura.
Búsqueda de activos tecnológicos	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa. Base científica y tecnológica. Infraestructura científica y tecnológica. Protección de la propiedad intelectual.	Transferencia de tecnología. Mejoramiento de la infraestructura científica y tecnológica. Desarrollo logístico especializado.	Baja propensión a la inversión tecnológica. Estancamiento en un cierto nivel del desarrollo científico y tecnológico. Tensión con objetivos nacionales de ciencia y tecnología.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). En *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004*, CEPAL, Santiago de Chile, marzo de 2005, Publicación de las Naciones Unidas.

## Resumen

Para el economista, el estudio de la empresa es de fundamental importancia, pues es la unidad principal que crea, produce y desarrolla los bienes y servicios necesarios para la vida de los individuos.

Las empresas son entidades que reúnen y organizan los diferentes factores de la producción con el fin de producir los bienes y servicios que demandan los consumidores para satisfacer sus necesidades físicas o mentales. De este hecho, la empresa crea valor y riqueza para un país y sus habitantes. La empresa privada tiene como fin último la creación de ganancias para sus propietarios.

Las empresas se pueden clasificar según sus fines en sociales o privadas; según su tamaño en micro, mediana o grande; y según su propiedad en cooperativa, privada o estatal.

Un aspecto importante en el desarrollo económico y empresarial han sido las empresas transnacionales que, con capital extranjero, se establecen en los diferentes países de América Latina y ejercen el control de una gran parte de la economía.

La empresa, desde un punto de vista histórico, es el organismo o institución generadora de valor más desarrollado que ha creado el hombre. Es una entidad dinámica y de cambio permanente que lleva a cabo nuevas estrategias y que aplica la reingeniería de procesos para conservarse en un ambiente cada vez más competitivo.

La economía capitalista tiene en las empresas su expresión más clara de generación de valor, por lo que se le puede calificar atinadamente como economía de empresa.

### Conceptos fundamentales

- Asociación civil
- Corporación
- Empresa
- Empresa grande
- Empresa no privada
- Empresa privada
- Empresa transnacional
- Estrategia empresarial
- Mediana empresa
- Microempresa
- Pequeña empresa

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Cuál es el objetivo de la empresa?
2. ¿Cuál es la razón del porqué una empresa es mediana en ventas, y pequeña o grande en personal?
3. Según su opinión, ¿cuáles son las ventajas y desventajas de las empresas transnacionales?
4. ¿Cuáles son los aspectos más importantes que impulsan el crecimiento de la empresa?
5. ¿Cuál es la estrategia dominante en las empresas de su región y localidad?
6. ¿Existe alguna o algunas empresas regionales exitosas y cuál ha sido su estrategia de competencia?
7. Piense en una empresa que usted desearía crear. ¿Sería rentable en el marco del diamante de competitividad?
8. Dicho negocio aprovecharía las ventajas regionales y nacionales. Explique.
9. La geografía y el clima de la región donde vive, ¿son ventajas aprovechadas por las empresas locales?
10. Si el conocimiento es una de las ventajas competitivas del mundo actual, ¿están invirtiendo en él las empresas de su región? ¿Lo están explotando?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. ¿Es correcto afirmar que en el marco de su economía las empresas grandes determinan la marcha de la economía nacional?
2. ¿Cuál es la importancia de las empresas pequeñas? ¿Sería posible y mejor que sólo existieran empresas grandes?
3. ¿Cuál es la aportación de las empresas maquiladoras a la dinámica de la economía local?

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue en las revistas empresariales de su localidad la clasificación de las cien empresas más grandes de su país, y clasifíquelas en nacionales y extranjeras y según su mercado.
2. Investigue el valor de la producción de esas empresas y el PIB de su economía para los últimos 10 años disponibles. Analice y discuta los resultados.
3. A partir de la investigación anterior, ¿existe una tendencia de crecimiento de algún tipo de empresas en particular? ¿Por ejemplo de las empresas de servicios?

Nota: Para ver el ranking completo de las 500 Mayores Empresas de América Latina consulte <http://www.americaeconomica.com> (Registro previo en Internet).

# Introducción a la demanda del consumidor

En este capítulo estudiamos el comportamiento de los individuos como consumidores, sin importar sexo, raza, religión, ingresos, etc. Su comportamiento desde el punto de vista económico se caracteriza porque buscan alcanzar su bienestar, sujetos a la restricción de sus ingresos. El consumidor es aquella persona o personas que acude al mercado a comprar un bien o servicio para satisfacer sus necesidades; siendo los recursos monetarios con los que cuenta lo que determina el conjunto de bienes y servicios que puede adquirir para su bienestar.

**Objetivos:** Conocer las decisiones del consumidor según su ingreso y el comportamiento del mercado.

Al finalizar este capítulo, usted debe ser capaz de explicar:

- Definición de consumidor
- El consumidor actual
- ¿Cómo toman sus decisiones los consumidores?
- ¿Quiénes son los consumidores? Educación, ingresos, información
- ¿Qué compran los consumidores?
- ¿Cuál es la importancia de las decisiones de los consumidores?

## Introducción

La familia y la empresa son las dos partes fundamentales del proceso económico, por lo que no es de extrañar que la economía tuviera su origen como la ciencia o el arte de la *buena administración del hogar*, a lo que los griegos llamaron “*oikonomikos*”. El ama de casa es, en general, la responsable de administrar el dinero o presupuesto familiar y de asignarlo a las mejores alternativas para satisfacer los gustos y necesidades de los miembros del hogar. En economía, *hogar es un conjunto de individuos que, independientemente de sus creencias religiosas o sus relaciones jurídicas, comparten ingresos y gastos, de manera individual y/o colectivamente*.<sup>1</sup>

En este capítulo vamos a estudiar el comportamiento de los consumidores entendiendo éstos como unidades familiares. El lector deberá tener presente el modelo de flujo circular, donde del lado izquierdo aparecen las familias como consumidores de los productos y servicios que le ofrece la empresa, y del lado derecho está la empresa como hacedora de bienes y servicios. A lo largo de este capítulo veremos la importancia que tienen las decisiones de los hogares para el buen funcionamiento de los mismos y de las empresas.

## Definición de consumidor

¿Qué o quién es un consumidor? En economía *un consumidor es aquella persona o personas que compran un bien o servicio* y, en general, están agrupados en hogares. Lo importante es que realice el acto de compra-venta, es decir, se trata del hecho de entregar dinero en efectivo o con un documento (sea cheque, o tarjeta) a cambio de un producto o servicio del cual puede o no disfrutar. En general, en economía será un consumidor quien compre, lo haga con el objetivo de consumir, de acumular o de regalar.

Los consumidores y los hogares en el presente siglo han experimentado profundos cambios en su comportamiento y los roles de sus integrantes dan muestra de ello; a principios del siglo xx la mujer estaba confinada casi exclusivamente a las actividades domésticas, mientras que en la actualidad su participación es muy amplia en empresas, oficinas, escuelas, gobierno, etc.; este es un hecho indiscutible que habla de otros patrones de consumo por parte de ellas y de su familia.

El automóvil es un producto que muestra los cambios en los patrones de los consumidores y es esa presencia del automóvil la que ha venido a invadir nuestras casas y nuestras ciudades, lo mismo que los aparatos eléctricos y electrónicos. Hoy en la mayoría de los hogares y oficinas existe una computadora. Vemos que, indudablemente, el consumidor y sus hábitos han cambiado. Los bienes y servicios con los que cuenta un hogar hoy en día son en buena medida la representación del avance de la economía.

La mentalidad del consumidor ha cambiado; en el periodo de posguerra, el crecimiento económico, la industrialización acelerada de los años cincuenta a los setenta y, más tarde la década perdida de los ochenta y los años de estancamiento posteriores han modificado el comportamiento de los consumidores haciéndolos más cuidadosos en el gasto de sus ingresos, aun cuando su canasta esté a tono con los tiempos que marca la modernidad. Por otra parte, la conciencia ecológica y la responsabilidad ambiental ha dado lugar a nuevos conceptos como son el *consumo sustentable*, que viene a ser un reconocimiento implícito de lo que podría llamarse

---

<sup>1</sup> Algunos economistas que han estudiado el comportamiento del consumidor son L.V. Stein, A. R. Shaffle, M. Weber, W. Sabmart, S. Van Golt. Ver también E. Egner, *El hogar, una descripción de la morfología de su economía*, 1952, Juan Fernández de Castro, catedrático Univ. de Barcelona

Josep Piqué Camps, Dr. en C. Económicas, autor de diferentes trabajos sobre microeconomía, Univ. de Barcelona. Juan Tugores Ques, Dr. en C. Económicas, especialista en Teoría Económica, Univ. de Barcelona

el *consumo socialmente responsable*, “que toma en cuenta no sólo la calidad de lo consumido, sino *quién* y *cómo* lo produce, así como su impacto ambiental y social”.<sup>2</sup>

El consumidor es un agente económico que (al igual que la empresa) se encuentra en permanente cambio; ésta es una característica del ser humano, además de que su evolución es cada vez más acelerada. Los cambios que ha presenciado el hombre en los últimos cien años han sido incomparablemente mayores a los de épocas precedentes. El conocimiento, la educación y la información, entre otras, han desempeñado un papel muy importante en la configuración del consumidor actual, cuyo comportamiento tiende a ser más planeado y racional.

### **El consumidor actual**

Aun cuando existe una gran cantidad de consumidores que realizan sus compras en las tiendas de abarrotes de la “esquina” o en el puesto de verduras de la cuadra, debido al crecimiento de los supermercados casi todos hemos acudido o realizamos nuestras compras en estos centros comerciales. Usando el caso de un ama de casa que realiza sus compras en un centro comercial, vamos a definir un conjunto de conceptos.

Imagine un ama de casa que entra en un supermercado. En éste encontrará casi todos los productos que necesita para su vida cotidiana; sigámosla para ver cuáles son las decisiones y hechos que enfrenta un consumidor típico (en algunas ocasiones compararemos esta situación con la que podría encontrar en otro lugar como, por ejemplo, un “mercado sobre ruedas” o una tienda).

En primer lugar antes de ir a hacer sus compras, el ama de casa hace una lista de lo que necesita la familia y considera el presupuesto de la quincena o de la semana según sea el caso.

***Presupuesto es el ingreso que tiene un agente económico para el consumo actual y corresponde al gasto o al coste de un conjunto de bienes y servicios que vaya a adquirir el consumidor.***

El ama de casa entra en primer lugar al área de frutas y verduras, donde puede seleccionar las mejores frutas y verduras para llevar a casa; sin embargo, sólo existe un anaquel para cada uno de esos bienes, por ejemplo, lechuga o calabacitas, es decir, no existen dos vendedores del mismo tipo de lechuga o de calabacitas, como suele pasar en el mercado sobre ruedas o en el mercado de la colonia, donde encuentra dos o más vendedores de un mismo producto.

En el supermercado, el consumidor se encuentra ante un producto y un precio dado, lo único que puede decidir es *la cantidad* a llevar; podemos decir que el consumidor, dado el mercado que enfrenta, al aceptar el precio, es un precio-aceptante. En el mercado de la colonia, con dos o más vendedores, el consumidor se encuentra en una situación diferente: puede decidir entre *calidad*, *precio* y *cantidad*. En el supermercado, el ama de casa es un *consumidor cautivo* que no puede escoger entre productos ni entre precios, únicamente puede decidir la cantidad. En este caso estamos frente a un vendedor y muchos consumidores. En el mercado sobre ruedas, se presenta una situación diferente, ya que existen muchos consumidores y pocos vendedores que compiten entre ellos, y donde el consumidor tiene la opción de elegir entre calidad, cantidad y precio.

***Consumidor cautivo es el agente económico que está restringido en su elección por las circunstancias de un mercado particular.***

<sup>2</sup> Lilia Tapuach, AMEDC, A. C., *La economía doméstica y el presupuesto familiar*, en la revista La voz del consumidor, órgano de difusión de AMEDC, A. C. para Latinoamérica, patrocinado por la IOCU, México, vol. XI, núm. 1, enero/marzo 1993.

Continuemos. En el siguiente departamento encuentra la panadería, en la cual escoge nuevamente entre la combinación de piezas de pan de dulce y pan blanco. El consumidor nuevamente se enfrenta a un solo vendedor, y en los anaqueles los precios y la calidad están dados; una vez más no puede negociar con el expendedor y sólo puede elegir la cantidad que desea llevar. El consumidor está además cautivo porque el costo en tiempo y dinero para trasladarse a otro lugar le resultarían onerosos.

En la siguiente área, de lácteos, nuestra ama de casa busca la leche líquida, que puede encontrar pasteurizada, ultrapasteurizada, saborizada, descremada en polvo, leche entera en polvo, leche en polvo con grasa vegetal o bien fórmula láctea. Lo que nos muestra esta variedad de opciones es que el ama de casa tiene la posibilidad de elegir por precio, calidad y cantidad. A este conjunto de bienes les conocemos como *bienes sustitutos casi perfectos pues pueden ser sustituidos unos por otros sin deterioro en el bienestar del consumidor*.

**Un bien sustituto es aquel que el consumidor puede elegir a cambio de otro sin que se sienta perjudicado en su utilidad o bienestar. El consumidor puede decidir cambiar un producto por otro como resultado del aumento de precios de uno de esos productos.**

En la misma área de lácteos se pueden encontrar *productos derivados de la leche* como quesos de diferentes tipos y marcas. Otros derivados de la leche son yoghurt preparado con leche entera, con leche parcialmente descremada, con leche semidescremada, con leche descremada, para beber preparado con leche parcialmente descremada, para beber preparado con leche semidescremada, para beber preparado con leche descremada, bebidas lácteas fermentadas, bebidas saborizadas con leche, etcétera.

**Un bien derivado es aquel producto o productos que resultan de la transformación de un producto a través de un proceso productivo adicional; por ejemplo, de la leche se obtiene el queso o el yogurt; del petróleo se obtiene la gasolina y el diesel. También se define como bien derivado aquellos bienes que se producen cuando un bien principal genera la necesidad de otro. Ejemplo: la introducción de computadoras (*hardware*) generó la necesidad de lenguajes informáticos cada vez más simples y generalizables, por lo que el *software* será un bien derivado.**

En el caso de la leche líquida y en polvo del mismo tipo, encontramos una situación característica: la calidad es muy semejante y el precio es casi el mismo, entonces, ¿cómo decide el ama de casa en favor de alguna de ellas? En este caso es fundamentalmente el gusto por un sabor característico que le agrada a ella o a un miembro de la familia. Su elección también puede estar guiada por la información que ha recibido de los medios de comunicación (en particular por la televisión) o por la presentación del mismo. En este caso estamos frente a lo que conocemos como *bienes diferenciados*.

**Los bienes diferenciados son aquellos bienes que tienen semejanza entre sí, es decir, son sustitutos próximos, pero con alguna característica (real o imaginaria) que los hace distintos. La diferencia es real cuando existe una característica intrínseca, es decir, distingue un bien de otro; es imaginaria cuando un bien es intrínsecamente igual a otro y la diferencia sólo está dada por la publicidad, y por la distancia o ubicación de quien lo ofrece.**

En la siguiente sección, de quesos y carnes frías podrá comprar jamón de diferentes marcas, y de diferentes tipos, ya sea de pierna, espaldilla, pavo, york, etc.; igual ocurre con los quesos, que pueden ser cotija, panela, doble crema, asadero, oaxaca, manchego y, de acuerdo con la

marca, es el precio. De nueva cuenta, el ama de casa se basa en sus gustos o preferencias, en el precio del producto, en la publicidad, así como en la “oferta” que en ese momento haya de cualquiera de las marcas, etcétera.

Desde este punto de vista, si el ama de casa está pensando en el desayuno que va a dar a su familia, una primera opción puede ser una taza de leche y un sandwich o torta preparada con jamón, queso y verduras. Esos productos que se acompañan en su consumo los conocemos como *productos complementarios*.

**Para el consumidor los *bienes complementarios* son aquellos que se consumen simultáneamente por lo que si la demanda de uno baja (cualquiera que sea la causa), la demanda del otro bajará también.**

En este ejemplo, la leche es un bien complementario del pan, el pan del jamón, el pan del queso, el queso de la verdura. Algunos otros consumidores preferirán una taza de café y si le ponen azúcar; estos productos son complementarios. Si el café se acompaña de leche, ambos serán para él productos complementarios.

Para otros su desayuno pueden ser cereales y yoghurt; en tal caso uno será complementario del otro. En todos estos casos lo importante desde el punto de vista de la economía, es que la compra de un producto implica la compra del otro; dicho de manera simple, *productos complementarios son aquellos cuya compra implica la adquisición del otro producto*.

Si en el desayuno, en lugar de leche se consume una taza de café o el jugo de alguna fruta, la elección que haga el consumidor implica que para él cualquiera de estos bienes se puede *sustituir* uno por otro; entonces estamos ante *bienes sustitutos*. El jugo de naranja es *sustituto* del jugo de toronja, y ambos son *sustitutos* del café, y a su vez todos son *sustitutos* de la leche. La margarina es sustituto de la mantequilla y la crema para el café es sustituto de la leche.

**Otro ejemplo de bienes sustitutos lo podemos encontrar en la farmacia. Un caso muy ilustrativo en este sentido es el de los medicamentos, en los cuales el elemento activo es el mismo pero se acompaña de complementos diferentes, y su presentación suele variar en forma de jarabes, comprimidos, cápsulas o inyecciones. En algunas ocasiones la necesidad y urgencia de adquirir algunos medicamentos, o en otras, la hora o la distancia en que se encuentran las farmacias o los centros comerciales llevan al consumidor a comprar productos que son exactamente iguales a precios muy diferentes.**

El consumidor se encuentra con *productos sustitutos cercanos y casi perfectos* a precios diferentes, e incluso productos idénticos pero cuyos precios cambian por el lugar en el que se venden.

Continuamos con el ama de casa en la sección de carnes y pescados donde se encuentra con productos sustitutos; las diferencias están, una vez más, en la marca, el precio y la calidad; aquí vemos otra variedad en las carnes (desde cortes finos hasta los muy populares, pasando por el lomo, cuete, diferentes tipos de bistec y muchos tipos más).

En la sección de pescados y mariscos encontramos una gran variedad de éstos, desde el róbalo, hasta el más barato; hay gran variedad de mariscos, almejas, caracoles, langostinos (son los más caros) y diferentes tipos de camarones; aquí el ama de casa se encuentra ante productos que pueden ser sustitutos entre ellos o complementarios

El ama de casa tiene la posibilidad de elegir entre precio y cantidad. Destaca el hecho de que existen productos en esta sección, como en toda la economía, que se asocian a una marca.

A lo largo de sus compras, el consumidor decide elegir un producto que esté asociado a la marca y a la información con la que cuenta acerca de él. En general, se enfrentó ante la posibilidad de elegir entre más de un producto sustituto y entre sustitutos de los complementarios, pero

en muchos casos, dado que la oferta es única, su elección se redujo a decidir sobre cantidad. En la mayoría de los casos el consumidor ha asociado un producto con diferentes marcas, en un mundo de productos sustitutos y complementarios.

Las *marcas* en el mercado son de vital importancia ya que de ello depende, en la mayoría de los casos, la “calidad” del producto. Debido a sus antecedentes, los consumidores se dejan guiar por ella, de acuerdo a sus gustos y preferencias y su presupuesto; en el ámbito de la moda llega a ser tan importante la marca que incluso se habla de la “gente de marca” refiriéndose a aquella gente que usa ropa de firmas de renombre como pueden ser Cristian Dior, Chanel, Vissage.

***Marca de fábrica es un distintivo que el fabricante pone a sus productos.  
Marca registrada es la reconocida legalmente para uso exclusivo.***

En esta sección se conforma un mercado diferente al de verduras o carnes; aquí observamos la presencia de muchos consumidores y, por el lado de la oferta, algunas o pocas empresas oferentes que compiten entre ellas a través de calidad, precios, diferenciación, etc., por lo que el consumidor se ve beneficiado en la calidad del producto consumido.

Desde la primera compra que realizamos en el supermercado, los consumidores llevamos a cabo permanentemente un proceso continuo de selección en los bienes y en su cantidad; a este proceso permanente de los agentes económicos le llamamos *elección*.

**La *elección* del consumidor es un proceso de selección a partir de sus necesidades y de su ingreso. En ese proceso se revelan sus gustos y preferencias, así como la información de la que dispone y la cultura en la que se desenvuelve. Todo esto es lo que define, en su conjunto, la canasta de bienes y servicios que elige entre todas las canastas posibles.**

Existen en el mercado los productos a granel o sin marca, los cuales no tienen una “marca” que los identifique, por lo cual disminuye su precio en el mercado debido a que su “calidad” no está respaldada por una marca registrada (son estos productos los que usan la mayoría de los comerciantes de comida por ser los más baratos). Una nueva modalidad son los productos con marca del supermercado: ellos producen sus bienes y les ponen el nombre de la empresa, llevando estos productos la marca del supermercado.

Al final de las compras, el ama de casa lleva en el carro del supermercado, *la canasta de bienes y servicios* que va a consumir durante la semana o tiempo que ha de transcurrir hasta que regrese otra vez al supermercado a realizar nuevamente sus compras.

Al igual que nuestra ama de casa, todos los demás consumidores llevan a la caja de cobro el conjunto de bienes que han preferido, según sus gustos, impulsos, necesidades e ingreso; de esta manera los consumidores *revelan sus preferencias*. El concepto de preferencias reveladas es muy importante para los economistas, pues a través de él se conocen los gustos y preferencias del consumidor.

## La elección de los consumidores

¿Cómo toman sus decisiones esos consumidores? En general, las decisiones de consumo se toman con base en las necesidades, ingresos, conocimiento, información y educación.

A continuación vamos a describir las características de estos factores económicos.

1. Necesidades (base de las compras).
2. Ingreso (clasificación por ingreso, clase alta media y baja).

3. Gustos y preferencias, conocimiento del producto, calidad y publicidad.
4. Educación.

### ***Necesidades (base de las compras)***

El consumo nace de la necesidad. Las necesidades son la base de las compras en los consumidores, y se van a determinar de acuerdo *con los gustos y preferencias, al presupuesto y a la calidad del producto y la publicidad* (ésta juega un papel muy importante en las decisiones del consumidor).

Las necesidades personales de un individuo están condicionadas por el sistema económico-social en el cual se desenvuelve, aunque la determinan las condiciones concretas de su vida, es decir, las necesidades de una persona están influidas por las condiciones sociales e individuales o de grupo (familia).

Las necesidades son históricas, es decir, cambian y se desarrollan en la medida en que la propia sociedad cambia o se desarrolla; así tenemos que existen necesidades regionales, climatológicas, de moda o culturales, además de que el consumo de determinados bienes (como la energía, los alimentos o los vestidos) serán sensiblemente diferentes entre un país del norte de Europa con duros inviernos y de religión protestante, y un país sahariano en vías de desarrollo sometido a prolongadas sequías y de religión islámica.

La cultura también nos ofrece una diversidad de necesidades muy diferentes y antagónicas; mientras que en la India se tiene prohibido matar a los animales bovinos, en Occidente ésta es una práctica común y necesaria para la alimentación del pueblo; en cuanto a la alimentación, lo que para Europa es el trigo, para América es el maíz, y para Oriente el arroz. También la moda influye en las necesidades de consumo de las personas: mientras para algunos es indispensable “andar a la moda” para otros es suficiente tener con qué vestirse.

La elección del consumidor parte de sus necesidades y éstas dependen de la configuración de sus *gustos y preferencias, educación, cultura e información*, así como de su *restricción presupuestaria*.

### **El consumidor de hoy**

“El comportamiento del mercado de productos y de servicios indica que, en épocas de crisis económica los consumidores tienden a evaluar sus decisiones de compra más reflexivamente ante el amplio abanico de opciones.

Hay una tendencia a planear los gastos de acuerdo con las necesidades primordiales y a adquirir artículos que aporten beneficios adicionales. De igual manera, algunos consumidores han seleccionado las bodegas o grandes tiendas de autoservicio que venden al mayoreo para realizar sus compras, pues aunque no ofrecen las comodidades ni la vistosidad de los centros comerciales, a cambio proporcionan un notable ahorro en la compra de productos básicos.

Asimismo, el consumidor se ha vuelto más precavido en la utilización de su tarjeta de crédito. Los indicadores de uno de los bancos puntuales en este servicio arrojan que actualmente el crédito se utiliza preferentemente para alimentación y vestido.

Por su parte para evitar el descenso de sus ventas, los prestadores de bienes y servicios ofrecen a su clientela “más por un menor precio”, valor agregado o “extras”. Por ejemplo, como tarjetahabiente bancario se tiene la posibilidad de obtener puntos que luego se validan en diversas compras o para pagar el saldo registrado; programas de acumulación de millas que se traducen en boletos aéreos para viajar; sorteos; y otros múltiples servicios y novedosos giros que compiten por atraer la atención del cliente.

Lo importante para el consumidor es obtener mejor calidad en productos y servicios, así como beneficios adicionales por el mismo precio. Ello significa inversión (al comprar lo mejor), y ahorro (al conseguirlo al mejor precio).

Obviamente, esta tendencia comercial beneficia al consumidor. Sin embargo, en un libre mercado como el nuestro, se pueden presentar casos de productos o servicios defectuosos, o bien, beneficios que no lo son en realidad.”

*Revista del Consumidor, junio 1998, núm. 256, México.*

### **Clasificación del consumo según el ingreso, clase alta, media y baja**

En términos económicos la restricción presupuestaria delimita el marco dentro del cual el consumidor ejerce su libertad de elegir, es decir, cada uno se gasta su dinero como quiere, pero no puede desarrollar su poder de compra más allá del derivado de su salario y, en general, de su riqueza.

El consumo para cada una de las clases sociales en cada país es diferente, mientras que para los de clase alta su consumo se orienta a casas, coches, viajes al extranjero, etc., para los de clase media sus vacaciones son en la provincia y en las playas nacionales, y poseen su casa en zonas más modestas y sus diversiones también lo son. En algunas ciudades las zonas habitacionales de las clases sociales se llegan a mezclar más que en otras; por ejemplo, en la ciudad de Quito (Ecuador) está claramente diferenciada: mientras en el norte se han asentado las clases media y alta en el sur está la clase media y baja.

Mientras que para la clase alta su gusto es ir a comer el domingo a un buen restaurante o centro comercial, para la clase media sería ir al campo, y comer en el pueblo más cercano o en un restaurante más modesto; en cambio para la clase baja su diversión sería ir a algún parque público donde pasar el día y llevar sus alimentos en una canasta.

Si enferma el consumidor, según su ingreso puede acudir a un hospital del extranjero, a uno privado, a uno público o al dispensario de su localidad.

El nivel de educación entre la población tiene mucho que ver con lo que consume; cuando el consumidor no sabe elegir sus productos por falta de conocimientos (ya sea del producto, de su elaboración, presentación o precios) invariablemente ve afectado su salario, porque éste va a ser un producto que no le dé el beneficio o satisfacción que buscaba. Lo mismo sucede con los servicios: cuando no se conoce el servicio o a las personas que lo proporcionan, uno se encuentra en desventaja para poder adquirir un buen servicio.

En tal sentido hay experiencias interesantes; por ejemplo, después de la Segunda Guerra Mundial se fundaron escuelas de economía doméstica en Europa y EU, con la finalidad de promover la educación de las mujeres orientándolas hacia una administración científica del hogar.

El estudio de la economía doméstica poco a poco ha ganado terreno para abarcar en su estudio temas de economía, psicología, sociología, nutrición o el amplio campo del consumismo o los movimientos cooperativos. La economía doméstica tiende a buscar la eficiencia del sistema familiar dentro de una orientación adecuada al contexto social y cultural de una sociedad determinada, así como a resolver problemas conectados con la igualdad de oportunidades para la mujer y el hombre trabajador, los niños y todos los individuos en general, además de querer dar respuestas a problemas urgentes como la vivienda, el medio ambiente y la contaminación, los patrones de consumo, la utilización racional de las tecnologías apropiadas, el consumismo enajenante y depredador del presupuesto familiar, la ocupación del tiempo libre, los estilos de

vida, los problemas de transculturación, la educación para el consumo etc. Todo ello constituye la problemática de la economía doméstica y las bases para hacer posible su florecimiento.<sup>3</sup>

## La familia como unidad consumidora

La familia, como tal, realiza sus compras a partir de las necesidades del grupo de individuos que la forman, empezando con vivienda, salud, educación, servicios (agua, luz, drenaje), víveres, etc.; además, cada uno de sus integrantes tiene sus necesidades propias, por lo cual el consumo para cada uno de ellos es diferente.

Así para el padre sus necesidades de consumo personales pueden ser, entre otras, camisas, pantalones, corbatas, trajes y las necesidades que se generen de acuerdo con su trabajo.

Para la madre podrían ser vestidos, faldas, blusas, etc., pero sus necesidades de consumo variarían dependiendo de si es una madre-ama de casa, o una madre-trabajadora .

Los niños en cambio requieren juguetes, libros de colorear, diversiones y entretenimiento (como ir a la feria, al parque), etc. Hay que tener en cuenta la edad de los hijos para distinguir sus necesidades, pues se ha detectado que éstos son consumidores de gran relevancia.

### Preferencias de consumo

Cliente	Prioridades
Los niños	1°. Diversión 2°. Novedades/moda
Los papás	1°. Desarrollo integral 2°. Educación 3°. Diversión 4°. Convivencia en familia 5°. Costo/beneficio 6°. Seguridad 7°. Comodidad 8°. Servicio 9°. Limpieza
Las escuelas	1°. Educación activa 2°. Seguridad 3°. Servicio 4°. Limpieza

Fuente: El Financiero, México, viernes 19 de junio de 1998.

<sup>3</sup> Ibidem.

## ¿Qué compran los trabajadores de bajos ingresos?

El ingreso de las familias se puede clasificar de acuerdo con el decil que ocupen en la estructura social de cada país, y el consumo está limitado por la restricción presupuestaria que cada una de las familias tiene.

En los diferentes países se ha definido, lo que se conoce como la *canasta básica* que garantiza la subsistencia de una familia. Por ejemplo en México, la canasta básica la elabora el Banco Central y una comisión de salarios mínimos. Esta canasta consta de 84 productos genéricos y tiene una desagregación rural y urbana.

La definición de la canasta básica es importante, pues a partir de ella se elaboran encuestas y a través del Índice de Lapeyres, se calcula el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

El conocimiento de la variación de precios de esta canasta permite ubicar el movimiento en la distribución del ingreso de las familias y, en todo caso, de los distintos actores del proceso productivo, lo que permite ubicar las demandas del incremento solicitado para recuperar su nivel de ingreso; nosotros la vamos a utilizar para analizar, en el siguiente capítulo, la relación entre el presupuesto del consumidor y los precios de los mismos.

La canasta básica del Banco de México es la siguiente:

1. Harina de maíz	22. Leche condensada	43. Servilletas de papel	64. Cuadernos
2. Masa de maíz	23. Huevo	44. Cerillos	65. Plumas, lápices
3. Tortillas de maíz	24. Aceite vegetal	45. Focos	66. T.V y videos
4. Harina de trigo	25. Manteca vegetal	46. Jabón tocador	67. Cine
5. Galletas populares	26. Margarina	47. Navajas y máquinas	68. Pilas
6. Otras galletas	27. Frijol	48. Crema p/ piel	69. Material de curación
7. Pan de caja	28. Chiles procesados	49. Pasta dental	70. Taxi
8. Pan blanco	29. Puré de tomate	50. Desodorantes	71. Autobús urbano
9. Pasta de sopa	30. Café tostado	51. Estufas	72. Colectivo
10. Arroz	31. Café soluble	52. Refrigeradores	73. Metro
11. Bistecs o pulpa	32. Azúcar	53. Licuadoras	74. Autobús foráneo
12. Retazo con hueso	33. Chocolate en polvo	54. Planchas eléctricas	75. Ferrocarriles
13. Carne M de res	34. Sal	55. Nutricionales y vitamínicos	76. Bicicletas
14. Hígado de res	35. Concentrado de pollo	56. Antibióticos	77. Gasolina
15. Jamón	36. Gelatina en polvo	57. Antigripales	78. Aceites y lubricantes
16. Sardina en lata	37. Refrescos embotellad.	58. Analgésicos	79. Electricidad
17. Atún en lata	38. Cervezas	59. Expectorantes	80. Gas doméstico
18. Leche pasteurizada enlatada	39. Detergentes	60. Antidiarreicos	81. Adq. línea telefónica
19. Leche en polvo	40. Jabón para lavar	61. Anticonceptivos	82. Petróleo diáfano
20. Leche maternizada	41. Blanqueadores	62. Cardiovasculares	83. Serv. Tel. Nal
21. Leche evaporada	42. Papel higiénico	63. Otros medicamentos	84. Larga Distancia. Nal.

## Consumidores y productores

¿Cuál es la importancia de las decisiones de los consumidores? La relación entre el productor y el consumidor determina precios, cantidades y calidades de los productos, además los consumidores son cada día más exigentes y están más informados, por lo que *reclaman el derecho a tener un mejor producto y servicio*.

El productor, ante estas expectativas, se ha visto en la necesidad de incrementar su calidad y las empresas han recurrido a nuevos conceptos económicos y estrategias como son la “reingeniería” en los procesos de producción. Ésta surge como una *alternativa viable* pero, sobre todo, como una *propuesta* para hacer frente, tanto a la competencia entre las empresas, como a una mejor satisfacción del cliente. La rivalidad (que no es otra cosa que competencia entre ellas) puede manifestarse de muchas formas: publicidad, mejoras en la calidad del producto, promoción de ventas, desarrollo de nuevos productos, innovación en los servicios, uso de nuevas tecnologías, productividad, optimización de capital y otros recursos de trabajo, forzando a las demás empresas a imitarlas si desean seguir produciendo. Por otra parte, la reingeniería tiene como punto de partida la satisfacción de los consumidores en sus necesidades y expectativas, asumiendo que la esencia de la reingeniería de procesos (rediseño de procesos) parte de la necesidad del cliente.

## Resumen

Una de los campos de conocimiento más importante en la microeconomía es la teoría del consumidor. Hemos hecho una aproximación general a su comportamiento, cuyo patrón está determinado por sus necesidades materiales y psicológicas, y para satisfacer dichos requerimientos cuenta con su ingreso.

El conjunto de bienes y servicios que adquiere para su consumo cotidiano es su canasta de consumo, y en ella se reflejan los gustos y las preferencias de los miembros de una familia, que a su vez son producto de la cultura, la sociedad, la publicidad y la moda del lugar en que se desenvuelven. La pregunta que se nos plantea es cómo clasificar u ordenar los gustos y preferencias de los consumidores. Por otra parte, el consumidor está sujeto a sus ingresos, los cuales determinarán, al final, el conjunto de bienes que podrá comprar.

Como los ingresos del consumidor pueden variar según el nivel económico al que pertenece, existe una asociación muy clara entre el nivel de ingresos de los consumidores y la canasta de bienes y servicios que compra; sin embargo, los bienes que adquiere están determinados por sus necesidades, su cultura, la moda y la publicidad.

### Conceptos fundamentales

- Bienes complementarios
- Bienes derivados
- Bienes diferenciados
- Bienes sustitutos
- Canasta básica
- Consumidor cautivo
- Elección
- Elección del consumidor
- Marca
- Preferencias reveladas
- Presupuesto
- Reingeniería de procesos

## PREGUNTAS DE REPASO

1. Defina qué es un consumidor en términos económicos.
2. Explique la importancia de las decisiones de los consumidores para la empresa y para toda la economía.
3. ¿Con base en qué aspectos toman las decisiones de compra o consumo los consumidores?
4. ¿Qué factores determinan e influyen sobre las decisiones de compra de los consumidores?
5. ¿Son los mismos criterios de compra los de un consumidor adulto soltero y de otro casado? ¿Por qué?
6. ¿Qué importancia tiene para un economista que haya consumidores con niveles de ingreso diferentes?
7. ¿Tienen los consumidores los mismos gustos, preferencias e ingresos? ¿Qué consecuencias tienen estas diferencias en la economía?
8. Realice una encuesta sobre un grupo de consumidores (amigos, familiares, vecinos) y analice las diferencias y similitudes entre sus patrones de consumo. Explique cómo pueden ser usados esos resultados para la comprensión del funcionamiento de la economía.

## ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Investiguen la canasta de consumo de cuatro familias y compárenlas.
2. Con el ejercicio anterior expliquen cuáles son los determinantes del consumo de las cuatro familias investigadas.
3. Con la información del ejercicio anterior, discutan si entre esas familias existen gustos y preferencias similares o diferentes. ¿En qué son semejantes y cuáles son sus diferencias?
4. Discutan en qué forma se pueden clasificar u ordenar los gustos y preferencias de las familias analizadas. ¿Los patrones de consumo están cambiando en sus países y regiones?

## ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue la canasta básica de consumo de su país y cuál es la institución responsable de elaborarla y de hacer el seguimiento de sus precios.
2. Investigue el salario básico y mínimo vigente en su país y analice la suficiencia del mismo para la adquisición de la canasta básica. ¿Cuál es la institución responsable de la fijación del salario básico?
3. ¿Existen instituciones para la protección del consumidor en su país, y qué tan eficientes son en la protección de los derechos del consumidor local?

# El mercado de competencia perfecta

Por ser el espacio económico donde se encuentran la oferta y la demanda y en el cual se realiza el intercambio, el mercado es la unidad fundamental del sistema económico en el que vivimos y, por tal motivo, lleva su nombre. El mercado es un acto que relaciona a los hombres y les permite resolver la gran mayoría de sus necesidades de existencia, como es la obtención de alimento, vivienda, calzado, vestido, educación, esparcimiento, etc. El mercado es creado por los agentes económicos en cada una de sus transacciones. Ya sea como oferente o como demandante, todos participamos creando el mercado. Esto lo definimos como el acto de compra o venta (de demanda y oferta) de un bien o servicio a un precio determinado.

**Objetivos:** Entender las fuerzas del mercado, la oferta y la demanda, y cómo éstas determinan simultáneamente un precio y una cantidad de equilibrio. Analizar la evolución de diferentes mercados, y calcular la pendiente de la demanda, de la oferta y, en especial, del equilibrio de mercado.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de explicar y definir:

- El mercado
- La demanda
- La oferta
- El equilibrio de mercado
- Los determinantes de la demanda
- Los determinantes de la oferta
- El desplazamiento del punto de equilibrio

## Introducción

Desde la aparición del hombre, éste ha tenido que satisfacer diferentes necesidades, como alimentos, vivienda, vestido, etc., para lo cual desarrolló actividades productivas en comunidad. En las sociedades no es suficiente con producir un bien o servicio, también se requiere intercambiarlo. Conforme las sociedades se desarrollaron, pasaron del intercambio por medio del trueque al intercambio a través del dinero en el mercado. Actualmente, todas nuestras necesidades económicas se cubren a través del mercado. Vendemos lo que poseemos o producimos y compramos lo que requerimos. Las familias ofrecen su trabajo o su capital, y compran diferentes productos, como alimentos, vivienda, vestido, transporte, etc., y todas estas transacciones las realizamos en los mercados correspondientes: de trabajo, de capitales, de alimentos, de vivienda, etcétera.

*El mercado es un hecho económico que consiste en la compra y venta, donde los compradores y vendedores adquieren y ofrecen bienes o servicios.* Dado que el mercado es el hecho económico por el que resolvemos nuestra existencia, el sistema económico en el que vivimos se conoce como economía de mercado. Su análisis y comprensión es fundamental, por lo que a continuación hacemos una primera aproximación.

El mercado se forma con un demandante y un oferente y para que se dé el intercambio debe existir una doble coincidencia de necesidades; por una parte, alguien que necesite de satisfactores (demanda) y, por otra, alguien que los pueda ofrecer (oferta), dado el precio del bien en cuestión. En el intercambio simple se dan y se reciben bienes, como sucedía con el trueque, pero en el sistema actual, dominado por el dinero, éste cumple la función de medio de cambio universal posibilitando y agilizando el intercambio.

Por ejemplo, una ama de casa deberá ir a un establecimiento y obtener en éste lo necesario para preparar los alimentos para su familia; ella estará realizando un acto de demanda de bienes, es decir, una acción de compra; por otra parte, el dueño del establecimiento, realizará una acción de venta. Del mismo modo sucede con un niño que desea una paleta; acudirá a la paletería y la acción de desear una paleta y de tener los ingresos para comprarla lo llevará a actuar como un demandante y al encargado de la paletería como un oferente. La acción de comprar o vender, forma un mercado, (el mercado de paletas).

Así, existe un mercado para cada bien. No necesariamente se requiere intercambiar un bien o servicio, como ocurre, por ejemplo, en las transacciones que se realizan en las bolsas de valores, donde se pueden comprar y vender acciones de las empresas o certificados gubernamentales. En este mercado no se compra ni se vende una mercancía, sino a una empresa o a una parte de la misma como generadora de beneficios; más aún, lo que se puede estar vendiendo en realidad es un flujo futuro de rendimiento por la inversión monetaria presente. Este es un mercado de dinero. Se entrega dinero a cambio de que en el futuro se reciba ese monto más un rendimiento adicional. En síntesis, el mercado es un espacio de transacciones que puede ser de bienes, servicios, bienes inmuebles, empresas, e incluso, dinero, y está compuesto de oferentes y demandantes. En economía una forma de representar a los primeros es a través de una curva de oferta con pendiente positiva, y a los segundos con una curva de demanda con pendiente negativa, las cuales relacionan la cantidad que se ofrece o se demanda del bien a diferentes precios. A continuación estudiaremos estas dos fuerzas del mercado en el caso más sencillo del mercado de bienes o servicios en una economía no monetaria, donde se supone que la demanda está compuesta por el consumidor final, la oferta por el productor y el intercambio es directo entre ambos.

## La demanda

La demanda es uno de los componentes del mercado. En principio podemos pensar en ella como la cantidad de bienes o servicios que un consumidor o demandante compra de dicho bien o servicio a un precio determinado. Sin embargo, la demanda de cualquier bien no sólo se explica por el gusto y la preferencia del consumidor; el comprador debe pagar un precio por cada unidad adquirida y gastar una parte de su ingreso en la compra, por lo que debe considerar también su ingreso presente (al cual vamos a conocer como su restricción presupuestaria).

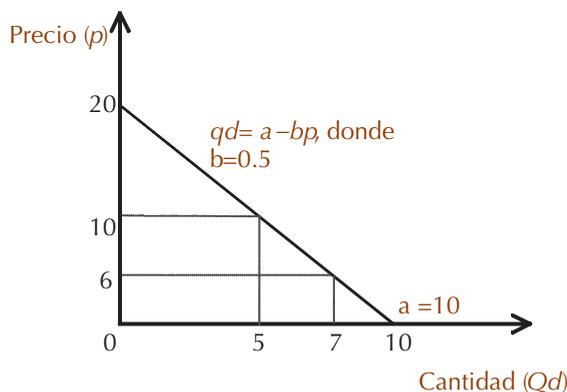
Por el momento consideremos únicamente la relación entre precio y cantidad demandada, suponiendo que todo lo demás permanece constante (supuesto de *ceteris paribus*). Los economistas han encontrado que dado el supuesto de *ceteris paribus*, a cada precio corresponde una cantidad demandada y, en general, cuando aumenta el precio, la cantidad demandada baja; en cambio, si el precio baja, la cantidad demandada aumenta. Este comportamiento del consumidor da origen a la ley de la demanda, la cual se expresa en los siguientes términos:

**La ley de la demanda afirma que existe una relación inversa entre precio y cantidad demandada, considerando que todos los demás factores que influyen en el consumo estén bajo el supuesto de *ceteris paribus*.**

La demanda se puede representar por medio de una curva con pendiente negativa, que muestra como, ante los incrementos en los precios, disminuye la cantidad adquirida. Desde un punto de vista geométrico esta curva representa todas las combinaciones posibles entre precios y cantidades, como se representa en la figura 21.1.

FIGURA 21.1

### Curva de la demanda



Dada la ecuación de la demanda como función del precio:  $qd = a - bp$ , y siendo  $a = 10$ ,  $b = 0.5$

Tenemos la siguiente tabla de valores de la demanda ante cambios en el precio:

$qd = a - b p,$
$10 = 10 - .5 (0)$
$9 = 10 - .5 (2)$
$8 = 10 - .5 (4)$
$7 = 10 - .5 (6)$
$6 = 10 - .5 (8)$
$5 = 10 - .5 (10)$
...
$0 = 10 - .5 (20)$

La curva de la demanda se representa matemáticamente por la siguiente ecuación:

$$q^d = a - b p$$

Donde:

$q^d$ : cantidad demandada

$a$ : ordenada al origen

$b$ : pendiente de la curva, la cual mide el cambio en el número de unidades demandadas por el cambio en una unidad monetaria en el precio

$p$ : precio asociado a la cantidad demandada

En la figura 21.1 se pueden apreciar diferentes características de la curva de la demanda: en primer lugar, tiene pendiente negativa, es decir, conforme aumenta el precio, la cantidad demandada baja; de acuerdo con la ecuación anterior el origen de la curva se encuentra en el punto  $a$  sobre el eje  $Qd$ , que corresponde a la cantidad demandada cuando el precio es nulo; como lo indica la ecuación con un precio de cero la cantidad demandada es  $a = 10$ ; si el precio aumenta una unidad, la cantidad demandada baja 0.5 unidades, si el precio aumenta dos unidades la cantidad demandada baja una unidad; en la gráfica, si el precio pasa de \$8 a \$10 la cantidad demandada baja de 6 a 5 unidades demandadas. Dados los valores mencionados la ecuación de la curva de la demanda es:

$$Qd = 10 - 0.5 P$$

$$\text{Si } P = 8, \quad Qd = 6 = 10 - 0.5 (8)$$

$$\text{Si } P = 10, \quad Qd = 5 = 10 - 0.5 (10)$$

La curva de la demanda tiene como fin representar la relación inversa que existe entre la cantidad demandada y los precios, pero la demanda del consumidor por un bien específico puede ser determinada por un conjunto más grande de factores. No es que el economista no los tome en cuenta, sólo que para destacar y analizar la relación entre esas dos variables, supone que todas las demás están fijas, es decir, que no presentan cambios, *ceteris paribus*. Otros factores como el ingreso, la moda, la cultura, etc., son importantes en la determinación de la demanda del consumidor y debemos incorporarlos al análisis. De esta manera surge el interrogante de cómo introducir el efecto de otros factores en nuestro sistema de precio-cantidad.

### Otros determinantes de la cantidad demandada

En términos económicos, además del precio, la cantidad demandada varía por cambios en otros factores como pueden ser:

- Necesidades
- El ingreso del consumidor (presente y futuro)
- La calidad del producto
- El precio de los bienes relacionados (sustitutos y complementarios)

Los gustos y preferencias del consumidor expresan el valor monetario que el consumidor acepta pagar por un producto. En otras palabras, la utilidad del producto de un bien determina su precio. Así, un producto con mayor utilidad tendrá un precio mayor. En términos matemáticos la relación precio-cantidad determina el coeficiente  $b$  y la pendiente de la curva de la demanda.

Por tanto, los otros factores que determinan e influyen en la cantidad demandada no modifican la pendiente de la curva de la demanda, pero sí la desplazan hacia adentro o hacia afuera del eje de las ordenadas. De esta forma tenemos cubiertas todas las posibilidades del cuadrante positivo de una gráfica. Entre los factores externos a la relación precio-cantidad destaca, en particular, el ingreso del consumidor, por lo tanto, analicemos qué ocurre cuando se presentan cambios en esta variable.

### Cambios en el ingreso

Si el ingreso de los consumidores cambia, la curva de la demanda se desplazará hacia la derecha o hacia la izquierda, sin que se modifique la pendiente de la misma. La magnitud del desplazamiento dependerá directamente del efecto o la relación entre el ingreso del consumidor y el tipo de bien.

En este sentido podemos clasificar los bienes de acuerdo con el cambio que experimentan cuando el ingreso del consumidor aumenta o se reduce:

Un *bien normal* es aquel cuya demanda aumenta en la medida que aumenta el ingreso del consumidor.

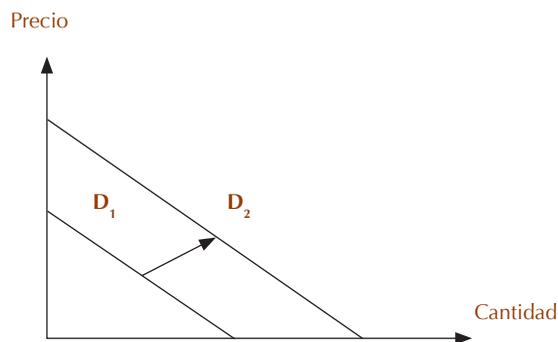
Un *bien superior o de lujo* hace referencia a los bienes cuya demanda aumenta en forma más que proporcional al incremento del ingreso.

Un *bien inferior* es aquel cuya demanda se reduce cuando aumenta el ingreso.

Finalmente, un *bien neutro* es aquel que no experimenta ninguna variación cuando cambia el ingreso del consumidor.

FIGURA 21.2

### Desplazamiento de la curva de la demanda cuando el ingreso del consumidor aumenta

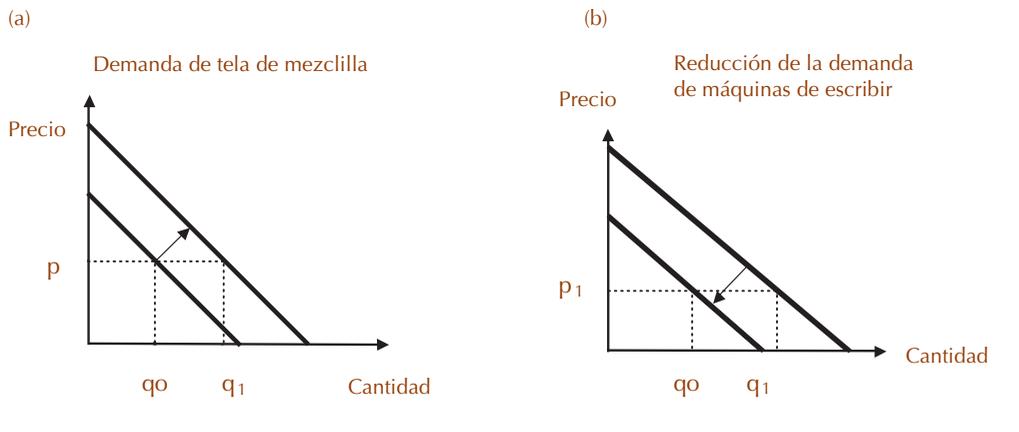


### Cambios en los gustos y preferencias

Uno de los factores importantes de la determinación de la demanda de un bien es la moda. Ésta puede estar influida y determinada por la publicidad; por ejemplo, la moda en el uso de la ropa de mezclilla aumenta la demanda de esta tela, por lo que su curva de demanda se desplaza hacia la derecha.

Otro ejemplo es el de las computadoras. La actual necesidad de las computadoras ha desplazado al uso de la máquina de escribir. Podemos visualizar los efectos de estos dos ejemplos en las figuras 21.3 (a) y (b).

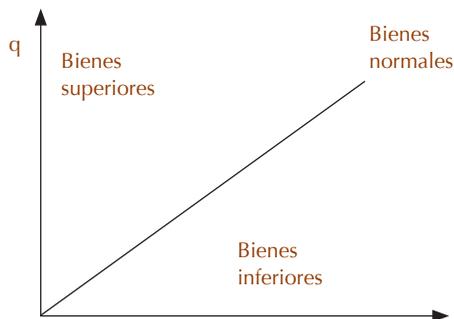
FIGURA 21.3



La figura 21.4 nos permite representar el espacio de los bienes en normales, superiores e inferiores.

FIGURA 21.4

### Clasificación de bienes según su reacción al ingreso



La gráfica de la izquierda es un buen instrumento para mostrar la clasificación de bienes:

1. La línea de 45° que parte del origen nos muestra una relación directa con el ingreso, por lo que decimos que los bienes que presentan esa relación son bienes normales.

En términos algebraicos:  $\Delta q/\Delta I = 1$

2. Si el crecimiento de la demanda es mayor al incremento en el ingreso, el bien es superior:

$$\Delta q/\Delta I > 1$$

3. Si el crecimiento de la demanda es inferior al crecimiento del ingreso, el bien es inferior:

$$\Delta q/\Delta I < 1$$

## Cambios en el precio de los bienes relacionados

Los bienes relacionados se clasifican en sustitutos y complementarios.

Los *bienes sustitutos* son aquellos que el consumidor puede adquirir de forma que obtiene aproximadamente un mismo nivel de utilidad o satisfacción, por lo que si aumenta el precio de uno de ellos, aumenta la demanda del otro y viceversa; es decir, el consumidor desplaza su consumo de un bien a otro. Los ejemplos son abundantes: se puede sustituir el pan por las tortillas, la carne de pollo por la de res o la de pescado, el agua por el refresco, un refresco de cola por otro, etc. El mecanismo es el siguiente, suponga que el pan es sustituto cercano de la tortilla, por lo que si aumenta el precio de uno de esos bienes, por ejemplo del pan, se reduce su cantidad demandada porque el consumidor puede sustituirlo por el consumo de tortillas. Decimos que el aumento del precio del bien *a* aumenta la demanda del bien *b*.

Los *bienes complementarios* son aquellos que al aumentar el precio de uno, baja la demanda del otro y viceversa. Algunos ejemplos de bienes complementarios son el café y el azúcar, la gasolina y los autos, etc. La relación es la siguiente: si aumenta el precio de uno de los bienes complementarios, como éstos se consumen conjuntamente, la cantidad demandada del otro bien se reduce; por ejemplo, si se incrementa el precio de la gasolina, el uso del automóvil se reduce. Si aumenta el precio del café se reduce su demanda y, con ella, también se reduce la demanda de azúcar.

Por último, el efecto total en el cambio de la demanda de los bienes relacionados depende del grado de sustitución de los mismos, el cual depende, a su vez, de las preferencias del consumidor.

Para que esta clasificación sea más clara vea los siguientes ejemplos:

FIGURA 21.5

### Bienes sustitutos: El pan y la tortilla

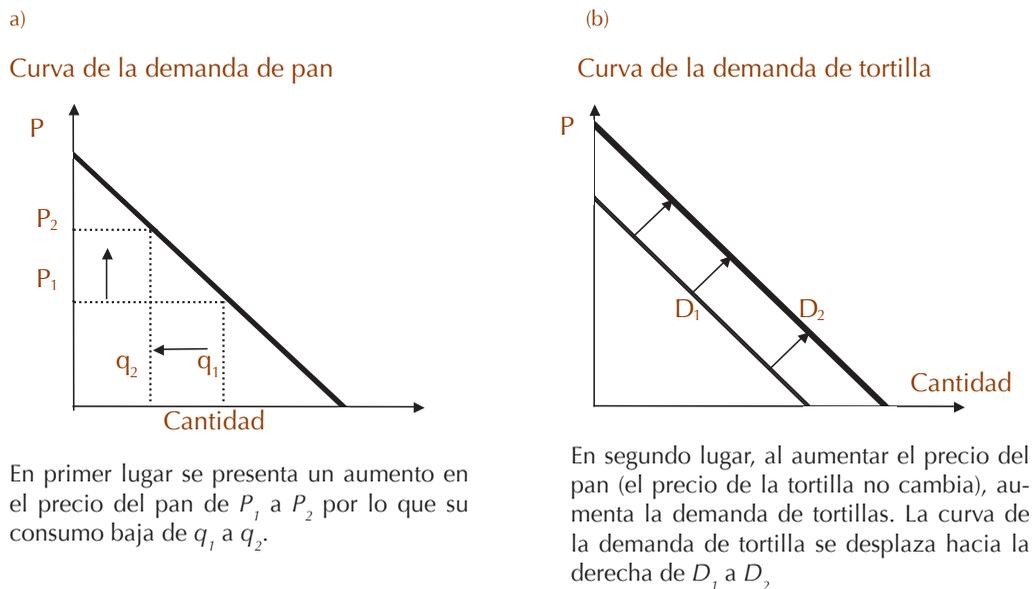
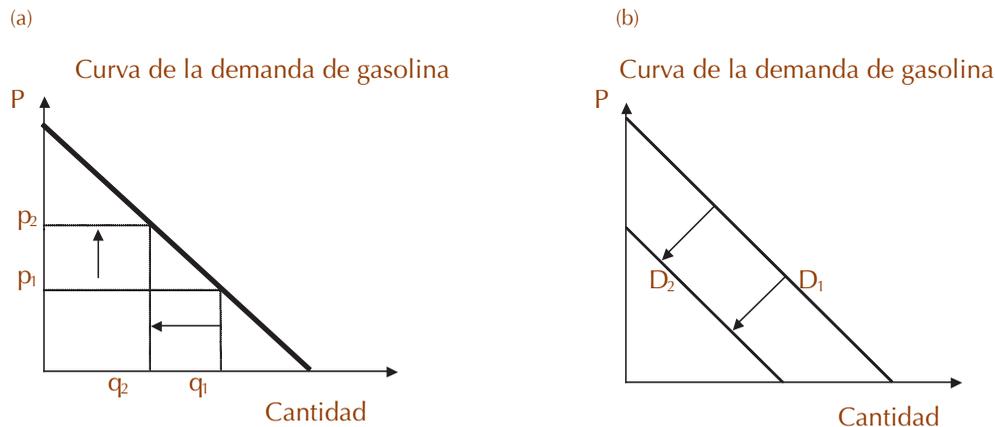


FIGURA 21.6

### Bienes complementarios: La gasolina y la demanda de autos



Si el precio de la gasolina aumenta de  $p_1$  a  $p_2$  su demanda se reduce, por ejemplo de  $q_1$  a  $q_2$ , por la ley de la demanda.

Si el precio de la gasolina aumenta, la compra de autos se reduce (aun cuando los precios de los autos no cambien), trasladando la curva de la demanda de autos hacia la izquierda, de  $D_1$  a  $D_2$ .

Estas relaciones también las podemos expresar de forma alternativa en términos algebraicos de la siguiente forma:

Si suponemos que el bien  $b$  es complementario del bien  $a$ .

Bienes complementarios:  $\Delta - qb/\Delta + pa < 0$ : Si el precio del bien  $a$  sube, la cantidad demandada del bien complementario  $b$  baja.

Bienes sustitutos:  $\Delta + qb/\Delta + pa > 0$ : Si el precio del bien  $a$  sube, la cantidad demandada del bien sustituto  $b$  sube.

Formalmente los determinantes de la demanda se pueden presentar de la siguiente forma, considerando que deseamos escribir la demanda de un bien, por ejemplo de café:

$$Q_d = a - bP + cPBS - dPBC + eGyP + f \text{Otros factores}$$

Donde:

$a$  = demanda autónoma del consumidor.

$Qd$  = es la cantidad demandada de café.

$b$  = es la pendiente o coeficiente que mide la relación entre los precios  $P$  y  $Qd$ .

$PBS$  = es el precio de los bienes sustitutos; cuando se incrementa el precio del bien sustituto (por ejemplo el té) aumenta la demanda del bien en cuestión (café); el signo de la relación es positivo.

$C$  = es el coeficiente que mide el efecto en la cantidad demandada (de café),  $Qd$ , por el aumento de una unidad en el precio del té.

$PBC$  = es el precio del bien complementario (azúcar). Suponga que el consumidor consume siempre el café con azúcar, de tal forma que si su café no tiene azúcar no consume café. Un aumento en el precio del azúcar ( $PBC$ ) reduce su consumo, ya que como es complementario del café también la cantidad consumida de café disminuye, por lo cual la relación entre estas dos variables es negativa.

$d$  = es el coeficiente que mide en cuánto se reduce la cantidad demandada de café cuando aumenta en una unidad el precio del té.

$GyP$  = son los gustos y preferencias del consumidor; si, por ejemplo, la moda es tomar café, la demanda del mismo aumenta, y la relación es positiva.

$e$  = es el coeficiente que mide cuánto aumenta la cantidad vendida como resultado de los gustos y preferencias de los consumidores.

*Otros factores* = se refiere a cualquier otro factor que afecte la cantidad demandada.

$f$  = mide el efecto de los otros factores sobre la cantidad demandada.

Como hemos revisado anteriormente, el efecto de los cambios en los determinantes de la demanda, trasladan la curva de la demanda hacia la derecha o hacia la izquierda sin modificar su pendiente, la cual esta únicamente determinada por la relación entre precio y cantidad demandada.

## La oferta

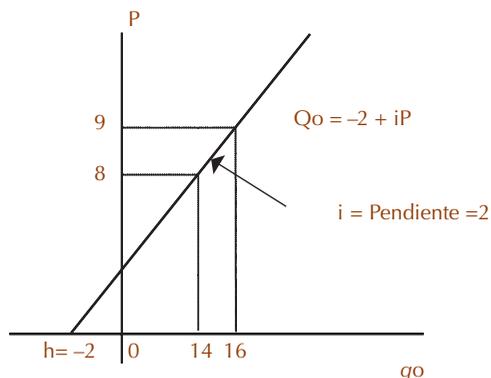
El segundo componente del mercado es la oferta. Ésta se refiere al productor o vendedor que ahora suponemos que es el mismo. La función de la empresa es organizar los factores de la producción (trabajo, capital, y tierra) para producir un bien que, posteriormente, llevará al mercado para su venta. El productor organiza y administra el proceso productivo y, finalmente, vende su producto. Como es de imaginar, desde el momento de la planeación, pasando por la operación y venta del producto existe un conjunto muy grande de factores que influyen en la cantidad de mercancías que la empresa puede vender. Sin embargo, utilizando el supuesto de *ceteris paribus*, nos concentramos en la relación entre la cantidad ofrecida  $q_o$  y el precio  $p$ , en el supuesto de que todos los demás factores permanecen fijos.

Para el productor, un precio mayor será un estímulo poderoso para aumentar su producción, por lo que el comportamiento observado es que la oferta crece a un mayor nivel de precios, y viceversa; si el precio al que pueden vender baja, la cantidad que está dispuesta ofrecer el productor se reducirá. La relación observada entre estas variables tiene cierta generalidad, aunque no llega a la jerarquía de una ley.

La oferta se puede representar gráficamente a través de una curva de pendiente positiva, que muestra la relación positiva entre el precio y la cantidad ofrecida. Esta línea se conoce como la

FIGURA 21.7

### Curva de la oferta



La curva de la oferta nos presenta una relación positiva entre el precio y la cantidad ofrecida, que muestra la inclinación del productor a producir más si el precio es mayor. Se propone una relación lineal positiva de la forma:

$q_o = h + i p$ , de donde se obtiene la siguiente tabla de valores:

$q_o = h + i p$
$2 = -2 + 2 (2)$
$6 = -2 + 2 (4)$
$14 = -2 + 2 (8)$
$16 = -2 + 2 (9)$
y,
$18 = -2 + 2 (10)$

*curva de oferta de la empresa competitiva.* Esta curva representa el conjunto de combinaciones posibles entre las cantidades ofrecidas y el precio de venta.

La función de la curva de la oferta del mercado se escribe en términos matemáticos como:

$$q^o = h + i p$$

Donde:

$q^o$  = es la cantidad ofrecida en el mercado por los productores o empresas.

$h$  = es una constante positiva o negativa; es la intersección de la curva de oferta con el eje horizontal que representa  $Q_0$ .

$i$  = es el coeficiente de la pendiente de la curva de la oferta e indica la cantidad que los oferentes estarían dispuestos a ofrecer por los productores a precios superiores.

En la figura 21.7 de la oferta se observa que, a lo largo de la curva ahí trazada, cuando aumenta el precio en una unidad (de \$8 a \$9) la cantidad ofrecida lo hace en dos unidades (de 14 a 16), por lo que decimos que el valor del coeficiente de la pendiente de la curva de la oferta en este caso es de dos. ( $i = 2$ )

### **Otros determinantes de la oferta**

La curva de la oferta representa la relación entre los precios y las cantidades que la empresa está dispuesta a producir. Nos sirve para estudiar el comportamiento de los productores ante cambios en los precios. Es decir, la relación entre precios y cantidad determina geoméricamente la pendiente de la curva de la oferta; sin embargo, existen otros factores que pueden influir en la cantidad ofrecida y también son importantes. Los cambios en estos factores pueden provocar que se desplace la pendiente hacia la derecha o hacia la izquierda conservando la misma pendiente; estos factores se conocen como determinantes de la oferta y los mencionaremos a continuación:

- Costos de los factores de producción
- Tecnología
- Condiciones climáticas
- Precios de los bienes relacionados
- Conflictos sociales y dotación de recursos

Algunos factores adicionales que han influido en América Latina sobre la oferta de las empresas y que son importantes de recordar son la apertura comercial (la cual dependiendo de la industria en cuestión dio lugar a una contracción o expansión de la producción), el poder de asociación de los productores y el crecimiento o la reducción en los impuestos.

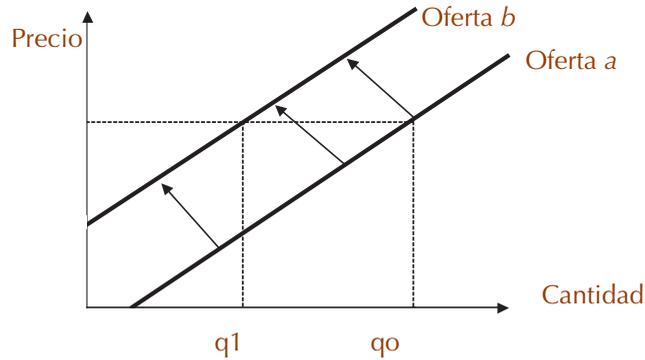
### **Los costos de los factores de la producción**

La variación en el costo de los factores de la producción puede afectar la curva de la oferta. Considere la producción de pan, donde un incremento en el precio de los insumos (como pueden ser los fertilizantes para la producción agrícola, o el trigo), desplaza la curva de la oferta de pan hacia la izquierda, reduciendo la cantidad ofrecida al precio previamente establecido, como se puede ver en la figura 21.8:

FIGURA 21.8

**Efecto de un aumento del precio de los insumos**

Desplazamiento provocado por el aumento del precio de un insumo en la producción



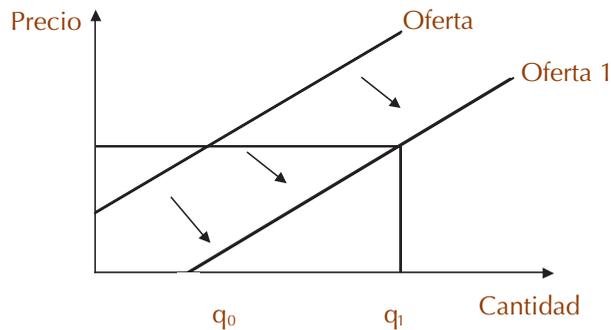
Si aumenta el precio de la harina de trigo, que es un insumo para producir el pan, la curva de oferta de pan se desplaza a la izquierda y la oferta disminuye. Para un mismo precio, el oferente estará dispuesto a ofrecer menos unidades de pan, por lo que decimos que su oferta se desplaza de la curva de oferta *a* a la curva de oferta *b*.

**Cambios en la tecnología**

Una mejora en la tecnología hará que los costos de producción disminuyan y la oferta aumente, desplazando la curva de la oferta hacia la derecha.

FIGURA 21.9

**Efecto de nuevas tecnologías en la producción**



Si hay una mejora tecnológica, la curva de la oferta se desplaza a la derecha. Para un mismo precio, el oferente estará dispuesto a ofrecer más unidades del bien.

## Condiciones climáticas

Estas condiciones son de particular importancia para la producción de bienes primarios. Por ejemplo, en el caso de la agricultura, una helada en una zona productora de manzanas provocará una reducción sustancial en la producción. Una tormenta en una zona petrolífera marina cerrará los pozos petroleros ubicados en altamar reduciendo la producción de petróleo de esa nación. Estos fenómenos desplazan la curva de la oferta hacia la izquierda provocando desabasto y presiones para que aumente el precio.

## Los precios de los bienes relacionados

Los cambios en los precios de los bienes sustitutos y complementarios afectan la curva de la oferta desplazándola hacia la derecha o hacia la izquierda. Por ejemplo, la producción de energía eléctrica a través de fuentes alternativas (como puede ser la que se obtiene por la energía nuclear o solar) reduce el precio de la energía producida por las plantas termoeléctricas.

## Conflictos sociales y dotación de recursos

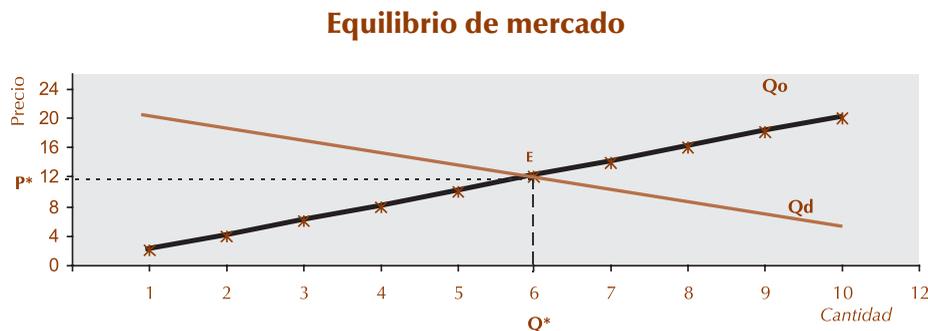
Esta lista de determinantes de la oferta no es exhaustiva, ya que en ella se pueden incluir otros factores como son las guerras (el conflicto del Golfo Pérsico y, recientemente, el conflicto en Irak elevaron sustancialmente el precio del petróleo), la dotación de los recursos naturales no renovables (por ejemplo, los yacimientos de petróleo y otros minerales), los cambios climáticos (como el fenómeno de “El Niño”, los huracanes, etc.), que modifican las condiciones de las tierras cultivables y el producto que se obtiene de éstas.

## Equilibrio en el mercado<sup>1</sup>

Hemos dicho que en el mercado se enfrentan dos fuerzas: la demanda y la oferta. Por una parte, los demandantes desearán adquirir la mayor cantidad de bienes al menor precio posible y, en cambio, los oferentes estarían gustosos de vender todo lo que pudieran al precio más alto posible. Al enfrentarse demandantes y vendedores en el mercado, determinan un precio y un nivel de transacciones en el cual los oferentes están dispuestos a vender y los compradores a adquirir esa cantidad de bienes. Por tanto, la demanda es igual a la oferta al un precio determinado. Diremos que en este momento se determina el *equilibrio de mercado*.

Gráficamente, el equilibrio de mercado se encuentra donde la curva de demanda se cruza con la curva de la oferta, determinando simultáneamente la *cantidad* y el *precio de equilibrio*.

FIGURA 21.10



<sup>1</sup> Para revisar cómo se realiza el equilibrio del mercado vea el apéndice al final del capítulo.

El punto donde se interceptan las curvas de oferta ( $qo$ ) y de demanda ( $qd$ ) es el punto de equilibrio o equilibrio del mercado  $E$ . Por lo tanto,  $qd - qo = 0$ , es decir, no hay exceso de demanda ni de oferta al precio de equilibrio. En la gráfica, la cantidad  $q^* = 6$  es el nivel de producto de equilibrio. Es decir, la cantidad que los oferentes están dispuestos a vender y los demandantes a comprar a un nivel de precios  $p^* = 12$ , que, en este caso, es de equilibrio. Sin embargo, ¿qué ocurre si no hay equilibrio? La respuesta es simple, las fuerzas del mercado nos llevarán a él, como lo veremos a continuación.

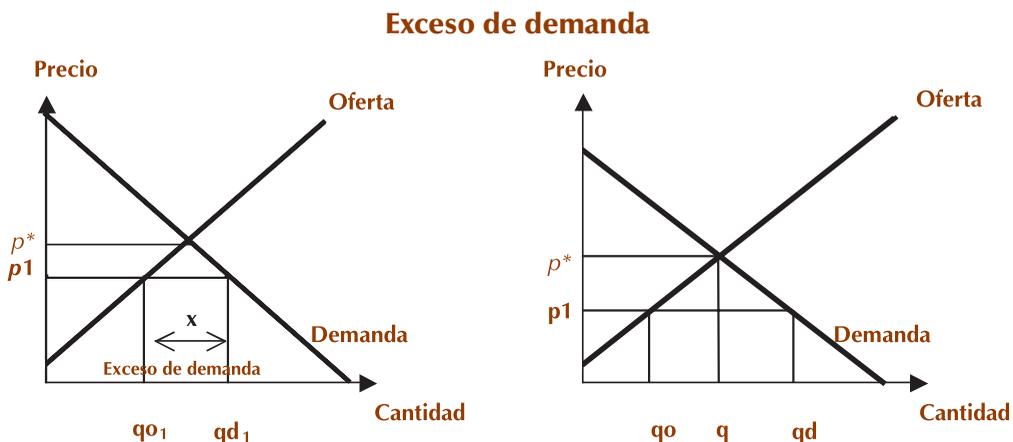
### Mecanismo de ajuste del mercado

El mercado puede no estar en equilibrio, ya sea porque dado un precio, la demanda es superior a la oferta, o porque la oferta es superior a la demanda.

#### Exceso de demanda

Esta situación se presenta cuando existe un precio por debajo del de equilibrio en el mercado. A ese precio, los consumidores estarán dispuestos a comprar una cantidad mayor de la que los productores desean vender,  $qd_1 - qo_1 = X$ ;  $X > 0$ . En la figura 21.11 se presenta esta situación: al precio  $p_1$  la cantidad demandada  $qd_1$  es superior a la ofrecida  $qo_1$ ; la diferencia que existe entre ellas es la brecha de demanda o exceso de demanda. Las fuerzas del mercado operan de la siguiente manera: el productor considera el exceso de demanda como una oportunidad para aumentar su precio, si el incremento en el precio no restablece el equilibrio, la permanencia de demanda excedente vuelve a empujar el precio hacia arriba y el proceso termina cuando tanto oferentes y demandantes acuerdan un precio y se realizan las transacciones.

FIGURA 21.11



El exceso de demanda da lugar a ajustes en los precios hasta llegar al precio de equilibrio  $p^*$ .

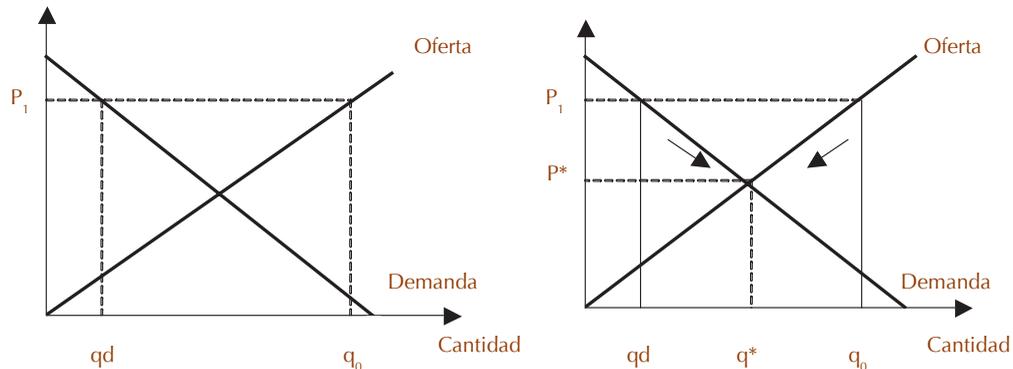
#### Exceso de oferta

Esta situación ocurre cuando el precio es superior al de equilibrio, con lo que se presenta un exceso de oferta  $Qo - Qd = X$ ;  $X > 0$  (vea la figura 21.12) que tenderá a eliminarse, ya que los deman-

dantes no estarán dispuestos a comprar a un precio por arriba del de equilibrio. Los oferentes no realizan sus ventas planeadas y tendrán que ajustar sus precios a la baja. Esta situación persiste hasta que se recupera el equilibrio de mercado.

FIGURA 21.12

### Exceso de oferta



Ajustes de precio ante un exceso de oferta.

Suponga que existe en el mercado un precio  $p_1$ , al cual el oferente estará dispuesto a producir  $q_0$  pero sólo puede vender  $q_1$ , por lo que esa diferencia muestra un exceso de oferta correspondiente a la diferencia  $q_0 - q_1$ , como se presenta en la figura 21.12 del lado izquierdo. A la derecha vemos el proceso de ajuste, en el cual el precio baja y la demanda aumenta, en tanto la oferta se reduce hasta llegar a un punto de equilibrio en  $q^*$ . En este punto no existe ni exceso de oferta ni exceso de demanda.

### Desplazamiento del equilibrio

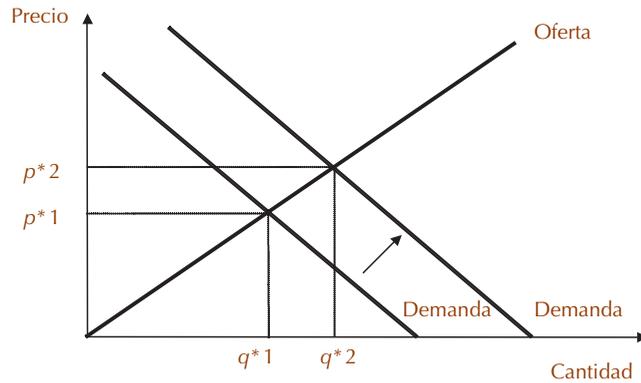
Definido un punto de equilibrio por el mercado en el precio  $p^*$  y la cantidad  $q^*$ , como el que se muestra en la figura 21.12, los cambios en los determinantes de la demanda o de la oferta trasladan estas curvas hacia la derecha o hacia la izquierda, lo cual determina un nuevo equilibrio.

Suponga el mercado de automóviles representado en la figura 21.13; ahora considere que por alguna razón (por ejemplo, un incremento en el ingreso del consumidor) se eleva la demanda de automóviles, por lo que la curva de la demanda se desplaza hacia la derecha generando un incremento en su precio y en la cantidad de equilibrio.

Así como hemos determinado el precio y la cantidad de equilibrio en este mercado particular, en la elaboración de la teoría económica a nivel de todo el sistema se supone que la determinación de los precios ocurre de forma simultánea en todos los demás mercados del sistema. Por tanto, se supone que cada mercado determina un precio y una cantidad de equilibrio compatible con el equilibrio existente en todos los demás mercados, por lo que consideramos que existen tantos precios y cantidades de equilibrio como mercados haya. Al conjunto de precios del mercado se le conoce como *sistema de precios de equilibrio*, el cual es, formalmente, el conjunto o vector de precios que equilibran todos los mercados simultáneamente.

FIGURA 21.13

**Incremento en la demanda de autos**



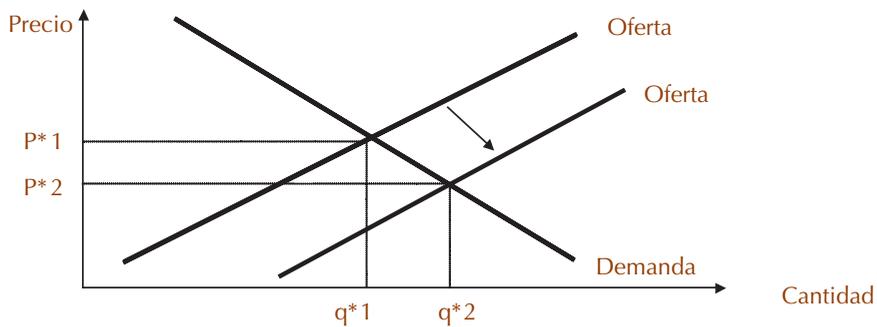
El aumento en la demanda de autos se traduce en un nuevo punto de equilibrio en  $p^*2$  y  $q^*2$ .

El desplazamiento del equilibrio se puede explicar ya sea por un desplazamiento de la curva de oferta o por desplazamientos en la curva de la demanda. Consideremos el efecto de un incremento de oferta:

A partir de una situación de equilibrio inicial con  $P^*_i$  y  $Q^*_i$ ; y suponiendo que la curva de la oferta se desplaza hacia la derecha por algunos efectos (como una innovación en la tecnología que implique un aumento en la productividad, una reducción en el precio de algún bien sustituto, un aumento en el número de productores, etc.), se determina un nuevo punto de equilibrio con un precio menor y una cantidad incrementada, como se puede ver en la figura 21.14.

FIGURA 21.14

**Desplazamiento del punto de equilibrio por cambios en la oferta**



El aumento en la oferta se traduce en un nuevo punto de equilibrio.

## Análisis del caso de importaciones ecuatorianas de café proveniente de Colombia

Suponga que la economía ecuatoriana importa café de Colombia lo cual afecta a los productores locales. Con las herramientas desarrolladas en este capítulo, ¿cómo podemos analizar el efecto de dichas importaciones?

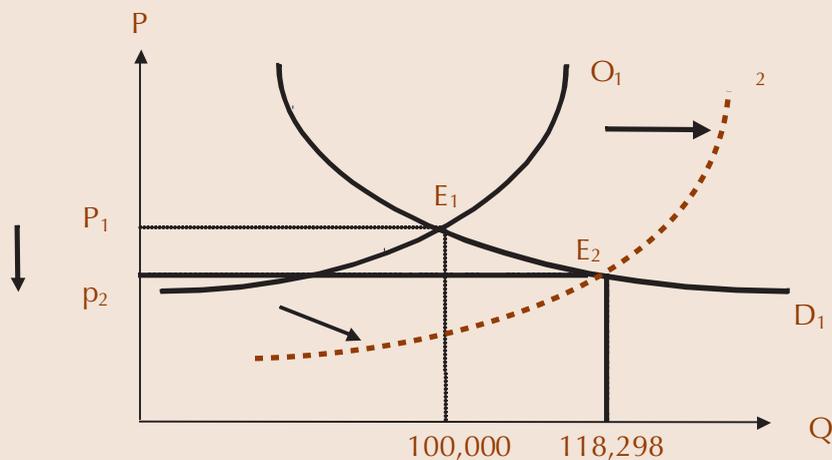
En lo que se refiere a la oferta tenemos los siguientes hechos:

- Importación de 18,298 sacos de café verde (60 Kg. c/u) que en los últimos 12 meses, ha provocado una pérdida de \$2.5 millones.
- La autorización de cupos de importación por parte del gobierno provocó una caída de \$0.5.
- Se estima una producción de cafés para consumo nacional de 100,000 sacos.

Ahora representemos el mercado de café con un diagrama que nos permita hacer el análisis del efecto de las importaciones sobre el mercado en estudio.

En primer lugar representamos la situación inicial del mercado de café ecuatoriano a través del sistema de oferta y demanda. En el eje de las ordenadas presentamos el precio de mercado del café y en el eje de las abscisas la cantidad.

### Mercado de café



Habiendo trazado las curvas de oferta y demanda, su intersección determina el precio de equilibrio del mercado,  $P_1$ . Suponga que éste fue el precio que correspondió al periodo previo a las importaciones de café. Nos muestra que, en el mercado, el café se comercializaba al precio  $P_1$  y una cantidad de 100,000 sacos de café, información que corresponde en la gráfica al punto  $E_1$ .

En segundo lugar, el permiso de importar café aumentó la oferta nacional en 18,298 sacos; gráficamente este efecto se representa por el desplazamiento de la curva de la oferta  $O_1$  a la derecha hasta la curva  $O_2$ , con esto el precio cayó de  $P_1$  a  $P_2$  (de \$0.5 por kilogramo), y hubo una sobreoferta en el mercado nacional, lo que para los productores representó un aumento en el grano almacenado. El desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha determina un nuevo punto de equilibrio  $E_2$ .

Como vemos, el comercio exterior es uno más de los determinantes de las curvas de oferta y demanda de un producto, así como de su precio. Las importaciones aumentan la oferta interna, y las exportaciones aumentan la demanda de los bienes producidos internamente, por lo cual, cuando se hable de oferta o de demanda debe tenerse en mente si se está tratando de una economía abierta o cerrada. Si es una economía cerrada bastará con considerar la producción nacional y la demanda interna, en una economía abierta debemos considerar los flujos comerciales con el exterior.

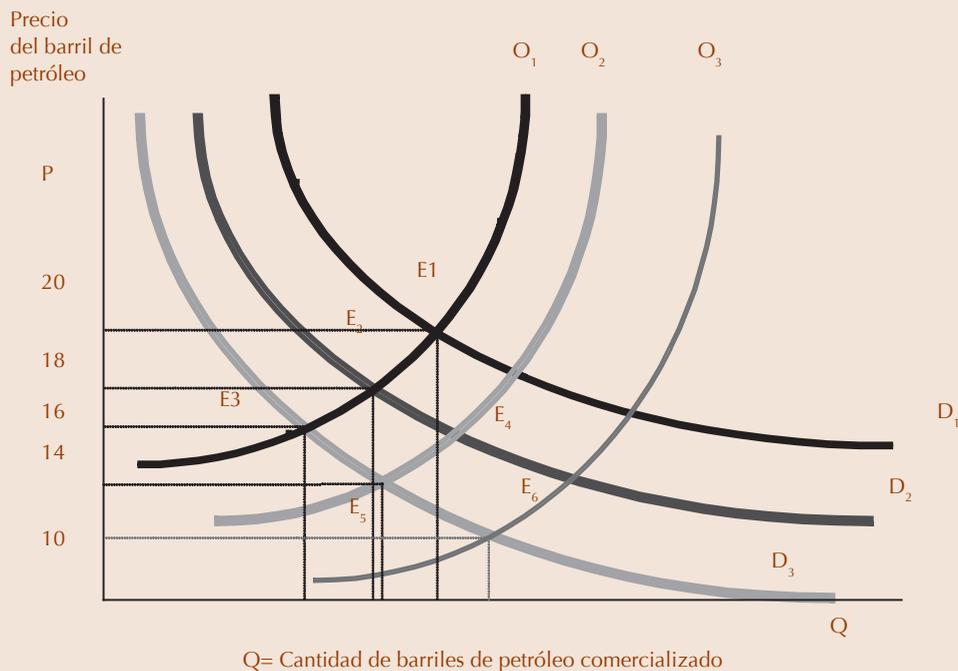
Con objeto de desarrollar su habilidad analítica recomendamos resolver las siguientes preguntas:

1. ¿Qué sucedería en el mercado si el gobierno eliminara los aranceles a las exportaciones de café?
2. ¿Cómo podría estimular un gobierno las exportaciones de café local?

### Análisis del caso del precio internacional del petróleo en 1998

En primer lugar representamos en una gráfica el mercado internacional de petróleo, a través de las curvas de oferta y demanda; en segundo lugar, especificamos el equilibrio inicial o de partida; en tercer lugar, enumeramos y fechamos los acontecimientos o cambios en los determinantes de la demanda y de la oferta y, finalmente, definimos claramente los sucesivos puntos de equilibrio y el resultado final.

#### Análisis gráfico del caso anterior:



En primer lugar, trazamos el equilibrio inicial en el mercado internacional de petróleo que corresponde a un precio de petróleo de 20 dólares a principios de 1997. Este precio corresponde a la intersección entre la oferta y la demanda de petróleo en este mercado (E1). En segundo lugar, la reducción de la actividad productiva de los países asiáticos disminuyó la demanda de todos los insumos que demandaban, entre ellos el petróleo y sus derivados, lo cual tiene dos efectos: (1) se reduce la demanda de petróleo, trasladando la curva de la demanda de  $D_1$  a  $D_2$ , con lo cual los precios bajan, (por ejemplo a 18 dólares por barril) (E2); luego se reduce la actividad de los países productores de insumos demandados por los países asiáticos, así como también la demanda de petróleo por aquéllos, trasladando la curva de la demanda de  $D_2$  a  $D_3$ , determinando un precio de 16 dólares por barril (E3).

Ahora supongamos que los diferentes productores desearon, cada uno, hacer frente a la caída de sus ingresos petroleros (precio por cantidad) aumentando, por su lado, la cantidad vendida esperando que los demás no lo hicieran. En la práctica, los miembros de la OPEP y otros países productores de petróleo también aumentaron su producción trasladando la curva de oferta internacional de petróleo hacia la derecha, que pasó de  $O_1$  a  $O_2$ , con lo cual el precio del petróleo cayó aún más (en nuestro ejemplo hasta 14 dólares, en el punto de equilibrio  $E_4$ ). Otro determinante de la demanda de petróleo fue que el periodo de invierno se había retrasado, lo cual no presionaba como era de esperarse a la demanda hacia la derecha y el precio no se recuperaba, por lo que el punto de equilibrio esperado siguiente  $E_5$  se mantenía en el mismo lugar que  $E_4$ . Por último, se autorizó el incremento de la producción por parte de los países de la OPEP dando lugar a un aumento en la producción y venta del petróleo, lo cual tendría efectos trágicos para muchas economías productoras de petróleo, pues podría llevar el precio del petróleo a niveles más bajos.

Como puede apreciarse, con el sistema de mercado que acaba de aprender tiene una herramienta fundamental para la comprensión, explicación y previsión de los acontecimientos económicos.

A mediados de febrero de 1998, el gobierno de EU amenazó al gobierno de Irak con un ataque si no permitía la entrada de observadores de la ONU a revisar los palacios y arsenales con objeto de que no se estuvieran produciendo armas atómicas o químicas; este anuncio implicaba la posibilidad de sacar temporalmente a uno de los grandes oferentes de petróleo del mercado mundial, lo que serviría como un freno a la caída de los precios. El día 23 de febrero de 1998, el secretario general de la ONU, Kofi Annan, y el viceprimer ministro iraquí, Tarek Aziz, firmaron un acuerdo que permitiría inspecciones de la ONU sin fecha límite en los recintos presidenciales iraquíes y otras instalaciones. Como resultado de tal noticia los mercados petroleros reaccionaron con expectativas de futuros aumentos en la producción de petróleo, y los precios del mismo bajaron, lo que se anunció a ocho columnas en algunos periódicos (vea, por ejemplo, Excelsior, México, 24 de febrero 1998). El precio del petróleo tipo Brent bajó a 13.15 dólares, el West Texas a 16.09 dólares y el precio de la mezcla mexicana de petróleo en los mercados internacionales bajó a 11.50 dólares por barril.

## Resumen

En este capítulo hemos visto que el mercado se forma por la acción de oferentes y demandantes que determinan simultáneamente el precio y la cantidad de equilibrio del mercado. La demanda propone una relación inversa entre precios y cantidades, de tal forma que los incrementos en el precio se acompañan de una reducción en la cantidad demandada. A esta relación se le conoce como la ley de la demanda.

Por el lado de la oferta, no existe una ley semejante a la de la demanda, sino una regla de comportamiento, que afirma que los productores estarán dispuestos a producir más si el precio

aumenta. Así, la curva de la demanda puede ser representada por una curva de pendiente negativa y la de la oferta por una curva de pendiente positiva.

Estas condiciones permiten encontrar el equilibrio en el mercado. Este equilibrio se desprende de considerar la demanda de un bien o servicio. Nos referimos a la demanda de todos los consumidores por un bien en particular, no a la demanda de un consumidor por dicho bien. Se trata de representar el comportamiento de todos los consumidores y a esto es a lo que le llamamos la fuerza de la demanda del mercado.

Por el lado de la oferta, la curva de la oferta representa a todos los oferentes en la industria que producen ese bien o servicio. No nos referimos a un productor en particular, sino a todos los productores. Así, cuando hablamos del mercado de una mercancía en particular estamos refiriéndonos a todos los demandantes y oferentes de ese producto. Recuerde que en competencia perfecta, son una infinidad de demandantes y de oferentes, por lo que la determinación de los precios y las cantidades de equilibrio son determinadas por la fuerza de negociación de esa infinidad de compradores y vendedores.

La importancia del equilibrio en el mercado de competencia perfecta consiste en que es un punto teórico en el cual el bienestar de los consumidores y de los productores se maximiza, por lo que no existe otra combinación de precios y cantidad que sea más eficiente que la que se determina en ese mercado. La asignación de los recursos por parte de demandantes y de oferentes ha sido la adecuada y, al mismo tiempo, el bienestar de los agentes económicos es óptimo.

### Conceptos fundamentales

- |                       |                         |
|-----------------------|-------------------------|
| ■ Bienes inferiores   | ■ Equilibrio            |
| ■ Bienes neutros      | ■ Equilibrio de mercado |
| ■ Bienes normales     | ■ Equilibrio general    |
| ■ Bienes superiores   | ■ Ley de la demanda     |
| ■ Curva de la demanda | ■ Mercado               |
| ■ Diagrama de flujo   | ■ Oferta                |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Qué es el mercado?
2. Defina los conceptos de oferta y demanda.
3. ¿Qué se entiende por ley de la demanda? Ejemplifique.
4. ¿Cuáles son los determinantes de la demanda?
5. Defina qué es un bien  
a) normal    b) superior    c) inferior    d) neutro    e) sustituto    f) complementario
6. ¿Cuál es la definición de la oferta?
7. ¿Qué es la curva de oferta de las empresas?
8. ¿Cuáles son los determinantes de la oferta? Ejemplifique.
9. ¿Cuáles son los efectos de los bienes sustitutos y complementarios, respectivamente, en la curva de oferta de la empresa?
10. Defina equilibrio de mercado.
11. ¿En qué consiste el mecanismo de ajuste del mercado?
12. ¿Cómo se desplaza el equilibrio?
13. ¿Por qué se dice que los precios forman un sistema?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Siguiendo el ejemplo del mercado de petróleo, desarrollen un sistema semejante que explique por qué el precio internacional del petróleo subió de 16 dólares en febrero de 1998 a más de 50 dólares a lo largo de 2005 y 2006.
2. Si bien el crecimiento del precio internacional del petróleo en los últimos años favoreció a las empresas productoras de petróleo y a los países en los que éstas operan, ¿existe un costo en el crecimiento a nivel internacional? Si existe un costo, ¿por qué la economía china crece a tasas del 10% anual?
3. ¿Son los supuestos del modelo de competencia perfecta compatibles con lo que ocurre en el mercado del petróleo?

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. El mercado de Internet, ¿es de competencia perfecta?
2. Investigue los 5 productos agrícolas más importantes de su país, analice su evolución y explique si el mercado de estos productos se aproxima a un mercado de competencia perfecta.
3. Investigue los 5 productos manufacturados más importantes de su economía, y explique a qué tipo de estructura de mercado se aproximan.

## ANEXO

### Ejercicios de repaso

#### Ejercicios de equilibrio

1. El departamento de análisis económico de la empresa CACTUS S.A de C.V. desea estimar las compras y las ventas realizadas a lo largo de un año; para conocer el punto de equilibrio, a partir de las siguientes ecuaciones dadas:

$$\text{Demanda : } p = 25 - 2q_d \quad (1)$$

$$\text{Oferta: } p = 3q_o + 5 \quad (2)$$

Igualando las ecuaciones (1) y (2)

$$25 - 2q_d = 3q_o + 5$$

$$25 - 5 = 3q_o + 2q_d$$

$$20 = 5q^*$$

$$20/5 = q^*$$

$q^* = 4$ , es la cantidad de equilibrio

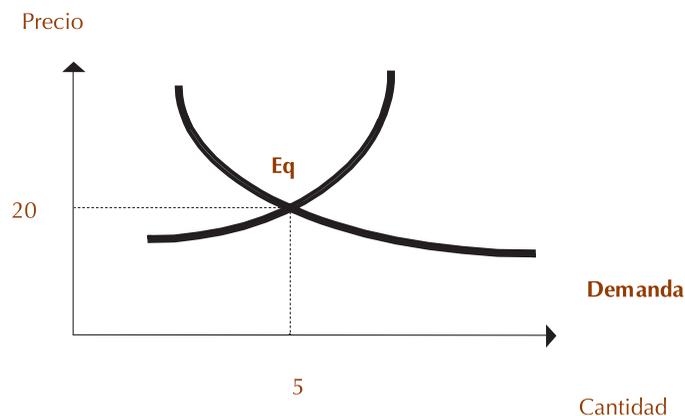
El siguiente paso es determinar el precio de equilibrio, sustituyendo el valor antes obtenido en cualquier ecuación; en este caso en (1). De esta forma tenemos:

$$p = 25 - 2(4)$$

$$p = 25 - 8$$

$p = \$17$ , es el precio de equilibrio

Ahora, con el precio de equilibrio y la cantidad demandada obtendremos la gráfica correspondiente que ayudará a determinar el equilibrio entre la oferta y la demanda de la empresa CACTUS S.A de C.V.



2. Las ecuaciones de oferta y demanda en el mercado de zapatos para la ciudad de Buenos Aires, en 2006, están dadas por las siguientes funciones:

$$\text{Demanda: } Qd = 3p + 5x = 22 \quad (1)$$

$$\text{Oferta: } Qo = 2p - 3x = 2 \quad (2)$$

Usted, como director financiero-comercial del departamento para esta zona, tiene que determinar los valores correspondientes de equilibrio (cantidad y precio).

Observando nuestro sistema de ecuaciones representativo podemos notar que, para efectos de facilitarnos operaciones, podemos multiplicar ambos lados de la ecuación (1) por 3, y los dos miembros de la ecuación (2) por 5; de esta forma simplificamos operaciones y obtenemos un sistema equivalente, que resolveremos por el método de igualación:

$$\text{Demanda: } Qd = 9p + 15x = 66 \quad (1^*)$$

$$\text{Oferta: } Qo = 10p - 15x = 10 \quad (2^*)$$

El siguiente paso es igualar ambas ecuaciones y hacer una suma algebraica:

$$9p + 15x + 10p - 15x = 66 + 10$$

$$19p = 76$$

$$p = 76/19$$

$p = 4$ , que resulta el precio de equilibrio para el mercado de zapatos en dicha ciudad.

El valor anterior se puede sustituir en la ecuación (1) y obtendremos la cantidad demandada para ese mercado:

$$qd: 3(4) + 5x = 22$$

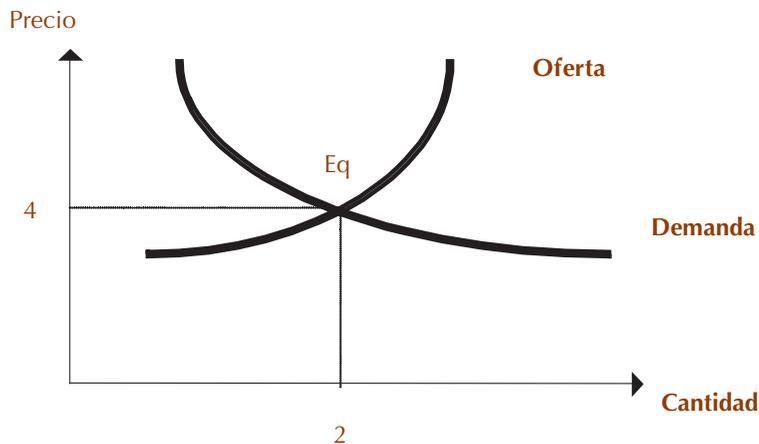
$$qd: 12 + 5x = 22$$

$$qd: 5x = 22 - 12$$

$$qd: x = 10/5$$

$$qd: x = 2$$

Por lo tanto, el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda para el mercado de zapatos es determinado a un precio de \$4 y a una cantidad de 2. Gráficamente se determina así:



3. La compañía Discos de Panamá, por medio del departamento de análisis económico y de mercadeo, desea conocer el precio y la cantidad de equilibrio entre la oferta y la demanda para el mercado de discos.

La función de demanda es:

$$\text{Demanda : } Q_d = 12 - 2p$$

La función de oferta es:

$$\text{Oferta: } Q_o = 6 + p$$

Para conocer el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda, igualamos las ecuaciones anteriores:

$$\begin{aligned} \text{Demanda} &= \text{Oferta} \\ 12 - 2p &= 6 + p \end{aligned}$$

Efectuando las operaciones algebraicas tenemos:

$$12 - 2p = 6 + p$$

$$12 - 6 = 2p + p$$

$$6 = 3p$$

$$p^* = 2$$

Donde  $P^*$  es el precio de equilibrio en el mercado de discos.

Sustituyendo el precio de equilibrio en alguna de las ecuaciones, obtenemos:

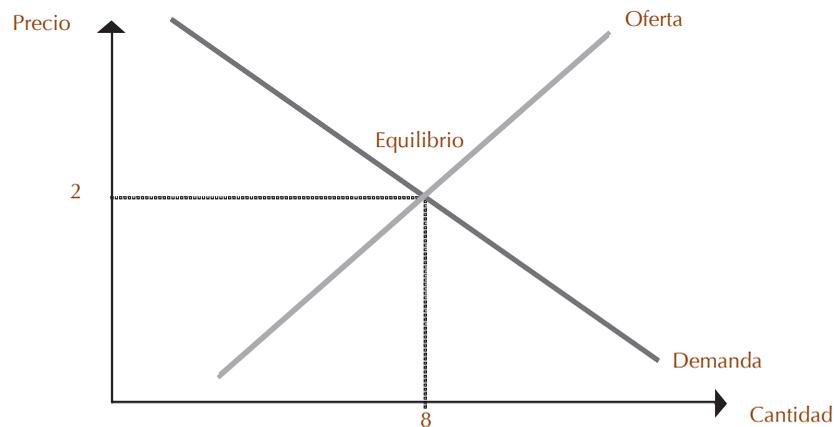
La cantidad de demanda de equilibrio:

$$Q_d = 12 - 2(2) = 8$$

La cantidad ofrecida de equilibrio es:

$$Q_o = 6 + (2) = 8$$

Con los datos anteriores obtendremos la gráfica del equilibrio de mercado.



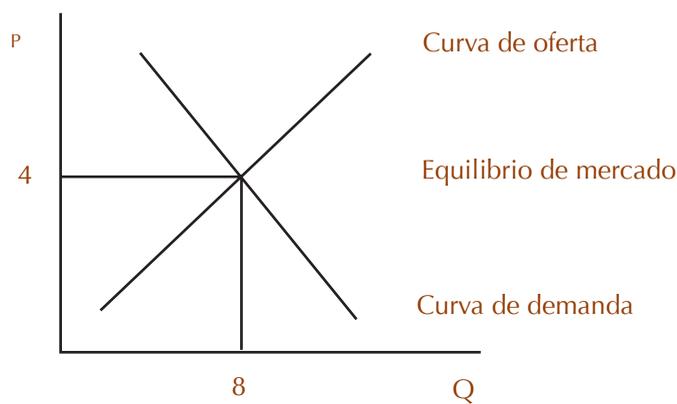
4. Considere un mercado de camisas, en el cual las funciones de oferta y demanda son dadas por:

$$Q_{do} = 20 - 3P$$

$$Q_o = 2P$$

a) Resuelva lo siguiente:

1. Obtenga la tabla de la curva de demanda y la tabla de la curva de oferta.
2. Grafique las curvas de oferta y demanda.



3. Resuelva el sistema de ecuaciones y obtenga el precio de equilibrio.
4. Sustituya en cualquier ecuación y obtenga la cantidad de equilibrio.

Resolviendo:

1. Tabla de la función de demanda con diferentes precios

$Q_d = 20 - 3P$	
$Q_o$	$P$
20	0
17	1
14	2
11	3
8	4
5	5
2	6

Tabla de la función de oferta con diferentes precios

$Q_o = 2P$	
Qd	P
0	0
2	1
4	2
6	3
8	4
10	5
12	6

Ahora se calcula el precio y la cantidad de equilibrio de la siguiente forma:

$$Q_d = Q_o$$

$$20 - 3(P) = 2(P)$$

Despejando  $P$  de equilibrio, el cual vamos a definir como  $P^*$ , obtenemos que  $P^* = 4$

Ahora sustituimos en cualquier ecuación, ya sea en la de la oferta o en la de la demanda:

$$Q_d^* = 20 - 3(4) = 8 \quad \text{ó}$$

$$Q_o^* = 2(4) = 8$$

Donde  $Q_o^*$  y  $Q_d^*$ , son las cantidades de equilibrio, y el resultado de la sustitución es el mismo.

A continuación evaluaremos el caso de un exceso de oferta.

b) Considere ahora que existe un precio de \$5 en nuestro mercado.

1. Calcule las cantidades demandas y ofrecidas a este nuevo precio
2. Calcule el exceso de oferta dado por  $Q_o - Q_d = \text{Exceso de oferta}$

$$Q_d = 20 - 3(5) = 5 \quad \text{ó}$$

$$Q_o = 2(5) = 10$$

El exceso de oferta es la diferencia entre  $Q_o$  y  $Q_d$ , igual a 5.

c) Ahora considere un exceso de demanda, el cual se presenta cuando el precio de mercado es menor al precio de equilibrio. Supongamos un precio de \$2.

1. Calcule las cantidades demandas y ofrecidas a este nuevo precio
2. Calcule el exceso de demanda dado por  $Q_d - Q_o = \text{Exceso de demanda}$

$$Q_d = 20 - 3(2) = 14 \quad \text{ó}$$

$$Q_o = 2(2) = 4$$

El exceso de demanda es la diferencia entre la cantidad demandada y la ofrecida a dicho precio:  
 $14 - 4 = 10$ .



# Teoría de la demanda en competencia perfecta

Uno de los dos componentes del mercado es la demanda. Sin ésta el mercado no existe; por tanto, la teoría de la demanda es fundamental para comprender el funcionamiento de la economía a nivel de microeconomía. En este capítulo vamos a estudiar cómo se construye la teoría de la demanda del consumidor en competencia perfecta. La teoría microeconómica de la demanda explica cómo a partir de ciertos supuestos y caracterización del comportamiento de los consumidores es posible derivar una teoría, que se puede expresar geoméricamente en una curva de demanda con pendiente negativa. La teoría de la demanda supone que los consumidores poseen un comportamiento racional, es decir, que a través de la elección y consumo de una canasta de bienes y servicios, logran maximizar su utilidad, dado el ingreso que poseen. En síntesis, el consumidor o demandante es un agente maximizador, por lo cual adquirirá y consumirá la combinación de bienes que le brinde el máximo de bienestar o utilidad usando apropiadamente el ingreso que percibe.

**Objetivos:** Conocer y analizar los principios sobre los que la teoría microeconómica construye la teoría de la demanda del consumidor en competencia perfecta, así como los conceptos y relaciones sobre los que descansa dicha teoría, como son:

- Objetivo del consumidor
- Restricción presupuestaria
- Utilidad marginal
- Función de utilidad del consumidor
- Maximización de la utilidad del consumidor
- Curva ingreso-consumo
- Curva de Engel
- Curva de precio-consumo
- Curva de demanda del mercado

## Introducción

El objetivo de este capítulo es mostrar cómo la teoría microeconómica construye la teoría de la demanda del consumidor en un mercado de competencia perfecta. Si bien el análisis del comportamiento del ser humano es un tema central de estudio en las ciencias sociales como la psicología, sociología, antropología social, etc., para la economía el individuo se estudia como consumidor y más específicamente como demandante; esto determina enfocar la atención en los consumidores en función de su relación con otros individuos a través de las relaciones que asume en el mercado. Es decir, derivar una explicación general y generalizable para todos los consumidores a partir de esos patrones de comportamiento en su relación de demandantes con otros demandantes y de éstos con los oferentes.

La teoría del consumidor es, en este sentido y de una forma más rigurosa, la teoría de la demanda del mercado. Analiza al individuo como demandante de bienes y servicios, en un mercado que se asume formado por demandantes y oferentes los que, en un proceso de libre elección (o sea de libertad entre la oferta y la demanda), determinan de forma simultánea los precios y las cantidades de equilibrio.

**La teoría de la *demanda del consumidor* ofrece una explicación de la conducta de los agentes consumidores o demandantes en el mercado de competencia perfecta.**

En el presente capítulo se analiza la teoría de la demanda derivada de la conducta de los agentes consumidores, para lo cual se hacen los siguientes supuestos fundamentales:

- a) Se supone que los consumidores son los demandantes y que operan en un mercado donde reina la competencia perfecta.
- b) Existe libre elección, es decir, los consumidores escogen la canasta que desean.
- c) La elección de los consumidores supone un comportamiento racional, en el sentido de que su elección maximiza su utilidad, dado el ingreso que poseen.

Consideremos en primer lugar, que los consumidores, para convertirse en demandantes en el mercado, requieren de un ingreso, el cual va a funcionar como su restricción o límite de compra. Y, en segundo lugar, que en una economía de mercado, el demandante es libre de elegir los bienes que más le satisfacen y con los cuales logra el máximo de utilidad. Con estas dos consideraciones podemos entender que la explicación de la teoría de la demanda se orienta a analizar el presupuesto del consumidor y la teoría de la utilidad, para mostrar de esta forma cómo el consumidor maximiza esta última. Finalmente, con estos principios arribaremos a la curva de demanda del consumidor.

## Presupuesto del consumidor

Según nuestros supuestos, el contexto donde se desenvuelve el consumidor es el mercado de competencia perfecta, por lo que se supone que los demandantes son los consumidores, es decir, no existen instituciones, organizaciones, ni intervención del Estado.

El sistema de mercado de competencia perfecta lo hemos representado a través del diagrama que llamamos de flujo circular (vea capítulo 2). En éste, el agente consumidor es un individuo o una familia, y participa tanto en el mercado de bienes, como en el de factores. En el mercado de bienes es consumidor, es decir demanda bienes y servicios, en tanto en el de factores ofrece

trabajo o activos de la producción. De esta propiedad y de su venta es de donde obtiene sus ingresos, ya sea como sueldos y salarios o como beneficios. Esos son los ingresos con los que cuenta y con los que va a asistir al mercado para comprar las mercancías que necesita.

Para analizar el comportamiento del consumidor vamos a tomar como ejemplo hipotético el caso de la familia López, cuyos integrantes son el Sr. Juan, la Sra. Eva y tres hijos. El Sr. Juan trabaja en una empresa, la cual forma parte de la gran cantidad de empresas que conforman el mercado de competencia perfecta. Supongamos que cuenta con un ingreso mensual de \$20,000. Él y su esposa eligen la canasta de consumo en la cual gastan sus ingresos para cubrir sus necesidades. Suponemos que la familia López no es propietaria de los bienes de capital ni financieros, únicamente cuentan con su fuerza de trabajo y el Sr. Juan es el único que tiene ingresos. Los gastos de la familia López se asignan como se presenta en la tabla 22.1.

TABLA 22.1

**Distribución del ingreso familiar (Miles de \$)**

<b>A</b>	Alimentos	\$4,000.00
<b>B</b>	Escuela de los hijos	\$2,000.00
<b>C</b>	Transporte	\$2,000.00
<b>D</b>	Renta	\$3,000.00
<b>E</b>	Servicios generales (agua, electricidad, gas, teléfono, mantenimiento del auto e imprevistos)	\$4,000.00
<b>F</b>	Ropa de la familia	\$3,000.00
<b>G</b>	Servicio médico y otros	\$1,000.00
<b>H</b>	Ahorro	\$1,000.00
	<b>TOTAL DEL GASTO FAMILIAR</b>	<b>\$20,000.00</b>

El ingreso familiar debe ser igual al gasto; esto es una igualdad contable simple:

$$\text{Ingreso familiar} = \text{Gasto familiar} \quad (1)$$

Esta identidad se cumple siempre por definición. Si sustituimos los rubros y montos específicos del gasto de la familia López por las letras que aparecen en la columna izquierda de la tabla 22.1 tenemos:

$$\text{Ingreso familiar} = \text{Gasto familiar} = A+B+C+D+E+F+G+H \quad (1.1)$$

Por ejemplo, la letra C representa el gasto total en transporte. El transporte público tiene un precio, el cual es el costo de un viaje en autobús o metro que, multiplicado por el número de veces que se usa nos da el gasto total en transporte. En general, el gasto total en cada rubro, es igual a la multiplicación del precio por la cantidad correspondiente del bien en cuestión.

La asignación del ingreso monetario de la familia se puede representar de la siguiente forma:

$$\text{Ingreso familiar} = paqa + pbqb + pcqc + pdqd + peqe + pfqf + pgqg + phqh \quad (1.1.a.)$$

En esta última expresión se muestra que, para la adquisición de cada uno de los bienes se consideran los precios  $p$  y las cantidades  $q$  correspondientes a cada bien consumido. Por ejemplo, el  $paqa$ , expresa el precio del bien  $pa$  por su cantidad  $qa$ , es decir el gasto en el bien  $a$ .

Esta expresión también se puede escribir de una forma más apropiada utilizando el operador de sumatoria como sigue:

$$\text{Ingreso familiar} = \text{Gasto familiar} = \sum P_i Q_i \quad (1.1.b.)$$

Donde  $P_i$  representa el conjunto de cada uno de los precios del bien  $i$  multiplicada por cada una de las cantidades  $q_i$  correspondiente al bien  $i$ .

La familia López, gracias al ingreso del Sr. Juan, puede comprar una canasta de bienes para cubrir sus necesidades. Con base en su ingreso, necesidades, gustos, cultura y hábitos, esta familia formará su criterio de prioridad y decidirá sus compras. La forma en la que distribuirán su ingreso familiar se hace, en general, con cierto sentido racional; es decir, tratarán de darle el mejor uso a su ingreso. Esto es así porque el ingreso familiar por más grande que sea, tiene un límite, el cual corresponderá a una determinada cantidad de bienes y servicios. En economía, el ingreso de los consumidores lo definimos como *restricción presupuestal*.

Considerando el análisis anterior, podemos suponer un caso simple que, sin pérdida de generalidad, nos facilite la comprensión del tema. Supongamos que el ingreso se distribuye entre dos bienes, por ejemplo, que podemos construir una mercancía compuesta ( $X$ ) por todas las mercancías excepto una ( $Y$ ).

Por lo que, suponiendo dos mercancías, la restricción presupuestaria, determinada por el nivel de ingreso (de las ecuaciones 1 ó 1.1.a.) se puede expresar de la siguiente forma:

$$I = P_y Y + P_x X \quad (2)$$

Dado el ingreso  $I$ , y los precios de los bienes  $Y$  y  $X$ , el gasto en el bien  $X$ , es ( $px$ ) y el gasto en  $Y$  es ( $py$ ). Así, la restricción presupuestal puede expresarse por la ecuación (2), donde el ingreso total es igual al gasto total, es decir, conservamos el equilibrio del presupuesto del consumidor.

De esta forma, la restricción presupuestal o línea de presupuesto se representa con la ecuación (2), que geométricamente indica el conjunto de combinaciones perfectamente ordenadas de bienes que pueden adquirirse si el consumidor gasta todo su ingreso, única y exclusivamente, en esos dos bienes.

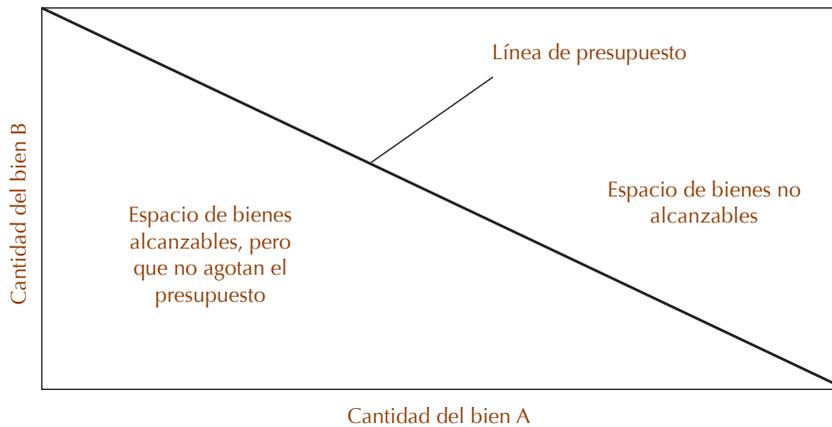
La línea de presupuesto de la familia López indicará el límite máximo de combinaciones posibles de bienes que se pueden alcanzar con su ingreso (vea figura 22.1). Por tanto el gasto del consumidor siempre se ubicará en la frontera de la línea de presupuesto.

Existe la posibilidad del ahorro, lo que significa que parte de su ingreso no se consume en el periodo de estudio. La familia López decide si sacrificará parte de su consumo actual para consumir más en el siguiente periodo, o si consumirá más en este periodo a cambio de consumir menos en el siguiente. Por el momento, para nuestros fines, suponemos que el ingreso en un periodo es igual al consumo del mismo periodo, es decir, nuestro supuesto de dos bienes implica que no hay ahorro.

En la figura 22.1 se aprecia la recta presupuestal de la familia López. La línea de presupuesto representa las combinaciones posibles que pueden alcanzarse con un monto definido de ingreso familiar; la parte superior de la recta representa las combinaciones no alcanzables de bienes, y en la parte inferior se encuentran todas las posibles combinaciones que no agotan el presupuesto.

FIGURA 22.1

**Recta presupuestal de la familia López**



Dada la restricción del presupuesto de la familia López, su objetivo es el máximo bienestar, es decir, se ubicará en la frontera marcada por la línea de presupuesto. Para explicar cómo se aplica el concepto de la línea de presupuesto, sabemos que la familia López tiene un nivel de ingreso familiar que se distribuye conforme a la tabla 22.1; sin embargo, ahora vamos a suponer que, manteniendo todo lo demás constante (el supuesto de *ceteris paribus*), se asignan en una semana \$20.00 a la compra de dos bienes para consumir en el desayuno. Estos dos bienes son piezas de pan (*PP*) y litros de leche (*LL*).

Sabemos que el precio de la leche (*PL*) es de \$4.00 y el de la pieza de pan (*PP*) es de \$0.50.

Por el momento no consideremos los gustos y preferencias, sólo las combinaciones posibles dados los precios de los productos y el presupuesto asignado. La Sra. Eva López, como toda ama de casa, se encarga de hacer los gastos en alimentos de la familia; ella tiene que calcular cuántos litros de leche y cuántas piezas de pan puede adquirir en una semana con el presupuesto de \$20.00.

En la tabla 22.2 se ordenan las posibles combinaciones, entre leche y pan, a las que tendrá acceso con el presupuesto destinado para una semana. Sus posibles elecciones se organizan en la tabla 22.2.

Dicha tabla muestra todas las posibles combinaciones de asignación: si elige comprar un litro de leche (*LL*), entonces puede adquirir 32 piezas de pan, ya que, en un litro de leche gasta \$4.00 y por las 32 piezas de pan, \$16.00; si sumamos estas dos cantidades, resulta que es igual al presupuesto asignado para dicho fin. Puede elegir alguna otra combinación, por ejemplo, si adquiere 8 piezas de pan podrá comprar 4 litros de leche con lo cual agota su presupuesto.

TABLA 22.2

**Asignación del presupuesto**

A	B	C	D	(B+D)
Litros de leche	Gasto en LL	Piezas de pan	Gasto en PP	Gasto=Ingreso
LL	\$4.00	PP	\$0.50	
0	0	40	20	20
1	4	32	16	20
2	8	24	12	20
3	12	16	8	20
4	16	8	4	20
5	20	0	0	20

Nota: En las columnas B y D, \$4.00 y \$0.50, respectivamente, son el precio de venta.

Por tanto, la línea de presupuesto muestra las combinaciones posibles (en términos meramente algebraicos) entre las cantidades en litros de leche (*LL*) y piezas de pan (*PP*) que son posibles y alcanzables para la Sra. Eva López, con el presupuesto de \$20.00.

**La restricción presupuestal muestra el límite o frontera de combinaciones posibles de bienes que un consumidor puede adquirir con su presupuesto.**

La restricción presupuestal para la Sra. Eva López estará dada por la ecuación (3) que es el equivalente de la ecuación general de la restricción presupuestal de la ecuación (2):

$$20 = 4QL + 0.50QP \quad (3)$$

¿Podremos saber cuántos litros de leche podría comprar la familia cuando decide aumentar o reducir su consumo de pan? o bien, ¿cuántas piezas de pan va a adquirir si decide aumentar su consumo de leche? La respuesta es sí y se calcula de una forma muy sencilla:

Si la restricción presupuestaria es como se expresa en la ecuación (2), y si en principio definimos la cantidad de piezas de pan que se van a adquirir, entonces simplemente despejamos para encontrar *QL*, cantidad que obtendremos despejando la cantidad de litros de leche de la ecuación de la recta presupuestaria, ya que partimos de definir la cantidad de piezas de pan que vamos a comprar.

$$4QL = 20 - 0.50QP$$

$$QL = \frac{20 - 0.50QP}{4}$$

$$QL = \frac{20}{4} - \frac{0.50}{4}QP$$

$$QL = 5 - 0.125QP \quad (3.1)$$

Del mismo modo podemos encontrar  $QP$  cuya solución es:

$$QP = 40 - 8 QL \quad (3.2)$$

La ecuación (3.1) nos indica cuántos litros de leche ( $QL$ ) podrá adquirir la Sra. Eva López si varía la cantidad de piezas de pan ( $QP$ ); y de manera análoga, la ecuación (3.2) indicará cuantas piezas de pan ( $QP$ ) podrá adquirir si variamos la cantidad de litros de leche. Como se puede apreciar tenemos la ecuación de una recta.

Las ecuaciones (3.1) y (3.2), están expresadas en la forma de la ecuación de la línea recta:

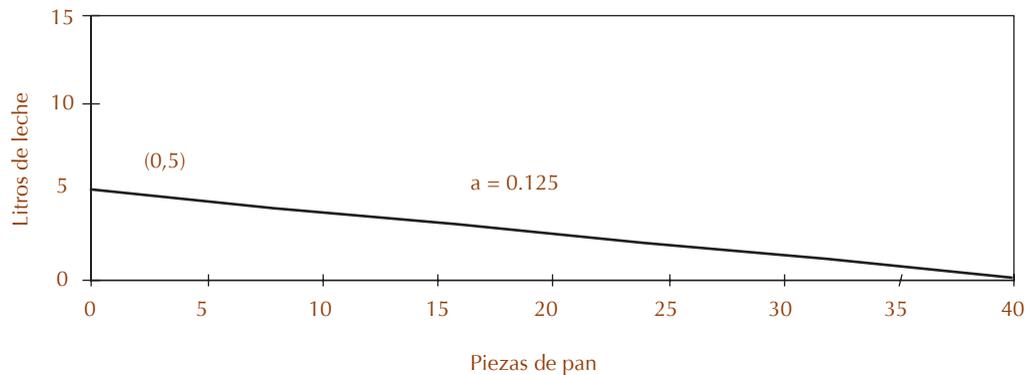
$$y = b + ax$$

Si tomamos a la ecuación (3.1) como la ecuación de la recta, tendríamos que:  $a = -(0.50/4) = -0.125$ , que nos indica la cantidad de litros de leche que el consumidor sacrifica a cambio de una pieza de pan. En términos geométricos nos da el grado de inclinación de la recta presupuestal, por lo que  $a$  es la pendiente de la curva de presupuesto.

La variación entre consumir más litros de leche o piezas de pan, debe satisfacer la restricción presupuestal.

FIGURA 22.2

**Restricción presupuestal de la familia López,  
destinada a dos clase de bienes**



La figura 22.2 de la línea de restricción presupuestal representa la ecuación (3.1)

$$QL = 5 - 0.125QP \quad (3.1)$$

donde obtenemos que si la  $QP = 0$

$$QL = 5 - 0.125(0) \quad (3.1.a)$$

$$QL = 5 + 0 = 5 \quad (3.1)$$

Si no se consume ninguna pieza de pan, es decir  $QP = 0$ , se pueden adquirir 5 litros de leche, y encontramos que la ecuación se satisface en el punto (0,5). Por lo tanto, en la gráfica se representa como la cantidad máxima de  $LL$  que se puede consumir.

Por otro lado, si hacemos variar la cantidad de leche para determinar el número de piezas de pan que se pueden adquirir tendríamos a  $QP$  como la variable dependiente, como lo muestra la siguiente ecuación.

$$QP = 40 - 4 QL \quad \text{si} \quad QL = 0 \quad (3.1.b)$$

Por tanto, se pueden consumir 40 piezas de pan si se consumen cero litros de leche, es decir, obtenemos otro par de puntos ordenados dado por (40,0). Si unimos estos dos puntos (0,5) y (40,0), y calculamos todas las posibles combinaciones de cantidades de leche y pan podremos obtener la línea de restricción presupuestaria del consumidor.

### **Desplazamiento de la línea de restricción presupuestaria**

Veamos ahora qué sucede con la línea de restricción presupuestal de la familia López si el nivel de ingreso mensual se incrementa debido al buen desempeño del Sr. López. Supongamos que su ingreso aumenta en 20% y en esta misma proporción se eleva la cantidad de dinero que la familia destina para los gastos que estamos analizando. La Sra. Eva López contará ahora con \$24.00 para el gasto de los dos bienes que hemos mencionado en nuestro ejemplo anterior, manteniendo sin cambio los precios de la leche y el pan. La ecuación se transforma de la siguiente manera:

$$24 = 4QL + 0.50QP \quad (4)$$

Despejando como anteriormente lo hemos hecho, obtenemos la ecuación para la cantidad de leche y de pan respectivamente:

$$QL = 6 - 0.125QP \quad (4.1)$$

$$QP = 48 - 8QL \quad (4.2)$$

Ahora la familia López puede obtener una mayor cantidad de leche y de pan que antes, siempre y cuando los precios de la leche y el pan no cambien.

Todos los puntos que se encuentran sobre la línea de restricción presupuestal satisfacen la ecuación.

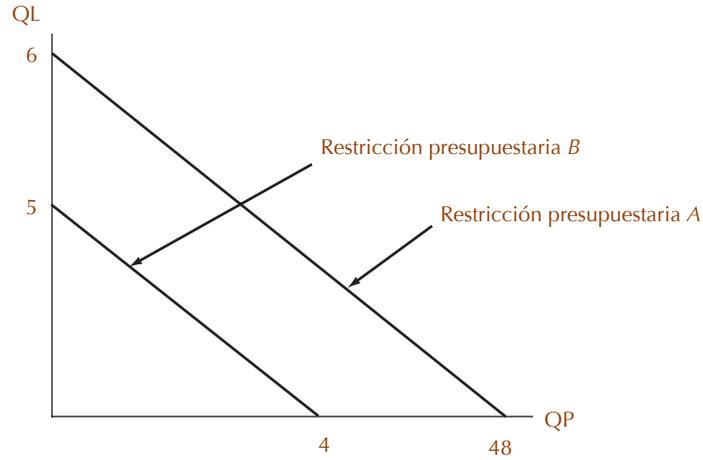
La recta presupuestaria tiene la misma pendiente, ya que la relación de precios entre los dos bienes no se modificó. La recta solamente se ha desplazado hacia la derecha y con ello cambian las intersecciones con el eje de las ordenadas y de las abscisas.

Gráficamente, un aumento en el nivel de ingreso se representa por un desplazamiento hacia afuera de la línea de restricción presupuestal de forma paralela respecto a la línea original, como se observa en la figura 22.3. El movimiento va de la restricción presupuestaria *A* a la restricción presupuestaria *B*.

En cambio, si el nivel de ingreso disminuye, sin que se presenten cambios en los precios de los bienes, ocurriría un desplazamiento paralelo hacia adentro, permaneciendo constante la pendiente de la línea.

FIGURA 22.3

**Desplazamiento de la restricción presupuestal**



**Cambios en la pendiente de la línea de restricción presupuestaria**

Ahora, veamos qué sucede si el presupuesto permanece constante en \$20.00 y cambia el precio de alguno de los bienes. Cuando esto ocurre, también se producen cambios en la línea de restricción presupuestal, pero ésta no se desplazará, sino que cambia su pendiente.

Retomemos la línea de restricción presupuestal inicial:

$$20 = 4QL + 0.50 QP \tag{3}$$

Si aumenta el precio de la leche de \$4.00 a \$5.00, sustituimos el nuevo precio en la ecuación (3). Si el ingreso permanece en \$20.00 y el precio del pan en \$0.50, obtenemos la nueva línea de restricción presupuestal:

$$20 = 5QL + 0.50QP \tag{5}$$

Despejando QL de la ecuación (5) obtenemos:

$$QL = 4 - 0.01QP \tag{5.1}$$

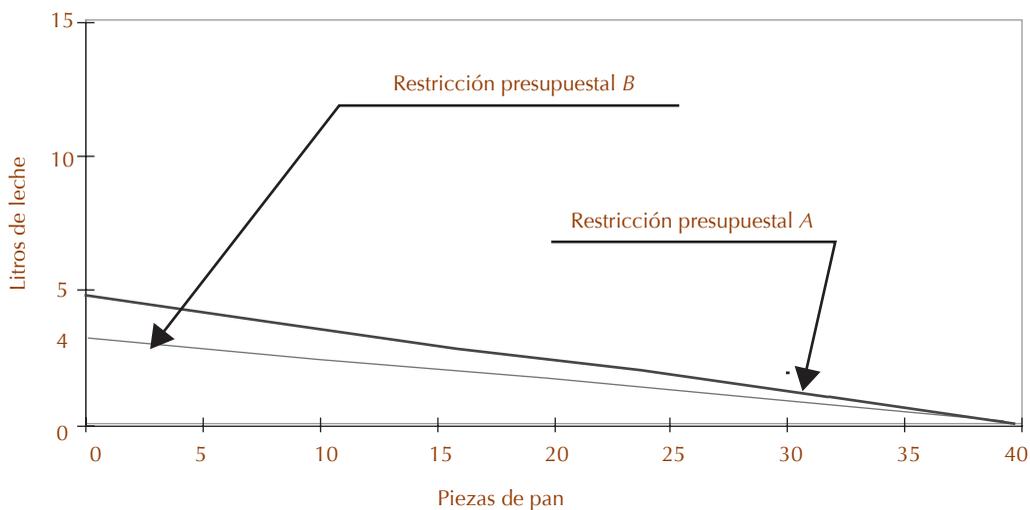
Del mismo modo podemos despejar QP para saber cuántas piezas de pan se pueden adquirir.

$$QP = 40 - 10QL \tag{5.2}$$

Comparando las ecuaciones (5.1) y (5.2) con (4.1) y (4.2) respectivamente tenemos que en las ecuaciones (4.1) y (5.1) cambia el valor de la pendiente y de la ordenada al origen, como se muestra en la figura 22.4, ya que con el aumento en el precio de la leche, la familia López puede adquirir menos cantidad. Si no se consume leche, se podrá obtener la misma cantidad de pan que antes, debido a que el precio de este bien permanece inalterado.

FIGURA 22.4

### Desplazamientos de la restricción presupuestal



En la figura 22.4 el cambio en la pendiente de la línea de restricción presupuestal se muestra como el giro sobre el eje de las abscisas (piezas de pan) de la restricción presupuestal A hacia la línea de restricción presupuestal B. Por tanto, el aumento en el precio de la leche gira hacia abajo la restricción presupuestal, mientras que una reducción del precio lo hará en sentido contrario. Un efecto semejante ocurre cuando cambia el precio del otro bien.

En resumen, los movimientos de la restricción presupuestaria son de dos tipos: (1) Cuando existen cambios en el nivel de ingreso, la línea de la restricción presupuestaria se desplaza en forma paralela, no afectando la pendiente. (2) Los cambios en el precio de alguno de los bienes, permaneciendo constante el nivel de ingreso, presentan cambios en la pendiente de la línea de restricción presupuestal. A los cambios entre los precios se les conoce como *cambios en los precios relativos*.

### Ajustes en el precio de la tortilla

Durante 1998 se presentaron en México dos incrementos en el precio de la tortilla, que ahora vamos a utilizar para ejemplificar la recta presupuestaria del consumidor.

El día 4 de febrero en los periódicos de circulación nacional apareció la noticia de que la Secofi (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) autorizó el ajuste en el precio de la tortilla a 2.20 pesos por kilogramo.

Abel Castellanos, presidente de la Unión Nacional de Productores de Maíz (UNPM) señaló que el aumento en el precio del kilogramo de tortilla no soluciona los problemas de la cadena de la masa y la tortilla, ya que mientras se retira el tortibono a 200 mil familias, se mantiene un precio abatido para quienes tienen capacidad de pago.

La propuesta de la UNPM, dijo, es que el propio mercado ajuste el precio de la tortilla, que sería probablemente alrededor de los tres pesos por kilogramo y se incremente la protección de las familias con menos capacidad económica a través de subsidios directos.

Porfirio Garza Rojas, presidente de la Federación de Productores de la Masa y la Tortilla manifestó que con el incremento en el precio de la harina quedan igual o peor de como estaban antes pues el kilogramo de tortillas aumenta 17% y el de la harina subió un 25%.

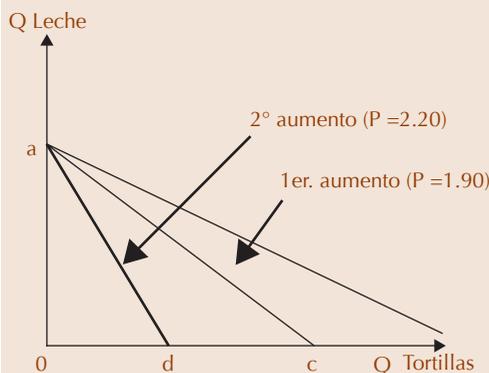
El segundo aumento en el precio de la tortilla fue de 18%, el cual autorizó la Secofi, a partir del 1 de junio. Con esto, el kilogramo de tortilla pasó de 2.20 a 2.60 pesos, con lo cual el kilogramo, con el aumento de principios de febrero se acumula un incremento del 37%.

Herminio Blanco Mendoza, responsable de la Secofi, destacó que aun con este incremento, el gobierno federal continuaría destinando durante el presente año 1.58 mil millones de pesos al subsidio para el consumo de la tortilla, lo que se traduce en 180 mil toneladas mensuales de harina de maíz subsidiada y 159 mil toneladas mensuales de maíz subsidiadas.

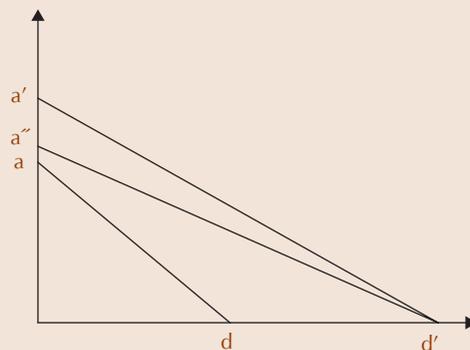
De acuerdo con la información anterior, ¿cuáles son los efectos sobre la recta presupuestal de los consumidores? Si consideramos que sólo aumentó el precio del kilogramo de la tortilla, entonces la línea de presupuesto habría cambiado de pendiente en dos ocasiones: la primera cuando el precio pasó de 1.90 a 2.20 pesos, y la segunda que corresponde al aumento de junio a 2.60. (Vea gráfica A.)

Si además consideramos que en estas fechas el salario aumentó a \$20.00, la línea de presupuesto  $a, d$  se desplaza hacia la nueva curva en  $a', d'$  (vea gráfica B) y, por último, si tomamos en cuenta que el precio de la leche se incrementó de \$4 a casi \$5, tenemos finalmente en la gráfica B, la nueva recta presupuestaria  $a, d$ .

**Gráfica A**



**Gráfica B**



**Ejemplo 1**

**Recta presupuestaria de la variación del precio de la tortilla con un ingreso dado de \$ 20.00**

**Asignación de presupuesto**

A	B	C	D	B+D
Litro de leche	Gasto = LL*4	Kg de tortilla	Gasto = Kg/T	Gasto = Presupuesto
LL	\$ 4.00	Kg Tortilla	\$ 2.20	
0	0	9	20	20
1	4	7	16	20
2	8	5.5	12	20
3	12	3.5	8	20
4	16	1.8	4	20
5	20	0	0	20

Nota: para efectos del ejemplo se redondearon las cantidades.

La restricción presupuestaria:  $20 = 4(QL) + 2.20 (QT)$

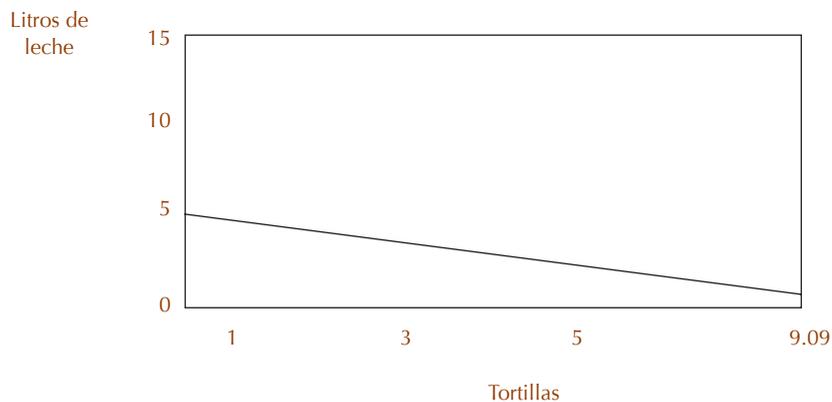
Deseamos saber cuánta leche se puede comprar si aumentamos o reducimos el precio de las tortillas.

Para ello procedemos a calcular y obtenemos:

Con \$ 20.00 se compran 5 litros de leche ó 9.09 kilogramos de tortillas.

FIGURA 22.5

**Restricción presupuestaria para dos bienes**  
*La restricción presupuestaria destinada a las dos clases de bienes considerados es:*



Si no consumimos ningún kilo de tortillas, es decir,  $QT = 0$ , se pueden comprar 5 litros de leche; encontrando el punto (0,5) en la gráfica; éste representa la cantidad máxima de litros de leche que se pueden comprar.

Por otro lado, si la cantidad de litros de leche es cero, el número de kilos de tortillas que se pueden comprar es de 9.09. En la parte final del capítulo encontrará algunos ejercicios que lo ayudarán a entender de mejor forma estas relaciones.

En el siguiente ejercicio el alumno puede evaluar con datos reales la recta presupuestaria con respecto a los precios de los bienes tortilla y leche en el mercado.

**Ejemplo 2**

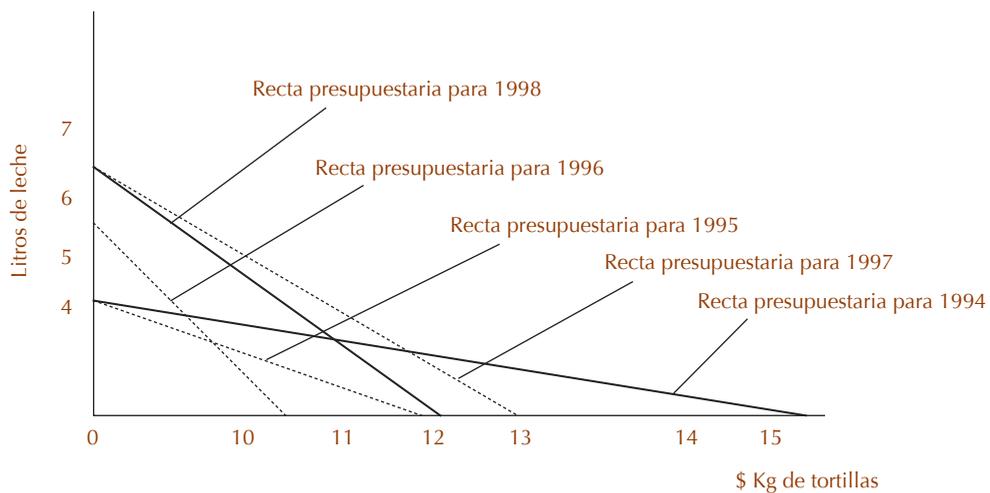
¿Cuál sería la recta presupuestaria para cada uno de los siguientes salarios mínimos?

Años	Salario mínimo nominal	Precio de la leche cantidad	Precio de las tortillas cantidad
1994	15.27	3.30	1.00
1995	16.34	3.50	1.40
1996	20.15	3.80	1.90
1997	26.45	4.20	2.20
1998	30.94	5.00	2.60

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos y precios de mercado.

FIGURA 22.6

**Recta presupuestaria para los bienes A y B  
(leche y tortillas) periodo 1994-1998**



La situación del consumidor frente a la leche ha mejorado sustancialmente, no así en relación con las tortillas.

## Ejemplo 3

## Recta presupuestaria para diferentes profesiones

Un ejemplo más sobre la recta presupuestaria nos ayudará a aproximarnos a la realidad de los consumidores cuando éstos tienen ingresos diferentes por su profesión.

Consideremos las siguientes cinco personas que obtienen diferentes ingresos de acuerdo con su oficio.<sup>1</sup>

PROFESIÓN	INGRESO DIARIO
1) Enfermera con título	\$ 49.80
2) Chofer de carga en general	\$ 43.85
3) Costurera en confección	\$ 38.95
4) Oficial de gasolinera	\$ 40.40
5) Reportero de prensa	\$ 90.50

¿Cuál será la recta presupuestaria para cada uno, si el bien *A* cuesta \$2.60 (kg. de tortilla) y el bien *B* cuesta \$5.00 (litro de leche)?

El grupo de ordenadas para el caso de la enfermera sería (19.15, 9.96) de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$49.80 = 5QL + 2.60QT$$

Despejamos *Q*

$$5QL = 49.80 - 2.60QT$$

$$QL = 49.80 - 2.60QT$$

$$5QL = 49.80 - 2.60$$

$$QL = 9.96 - .5200(QT)$$

$$QL = 9.96 - .5200(0)$$

$$QL = 9.96 + 0 = 9.96$$

$$QL = 9.96$$

Para *QT* tenemos

$$2.60QT = 49.80 - 5QL$$

$$QT = 19.15 - 1.93QL$$

$$QT = 19.15 - 1.93(0)$$

$$QT = 19.15$$

Ordenadas (19.15, 9.96)

De igual manera se procede para los demás oficios obteniendo las siguientes ordenadas:

2) (16.86, 8.77)

3) (14.98, 7.79)

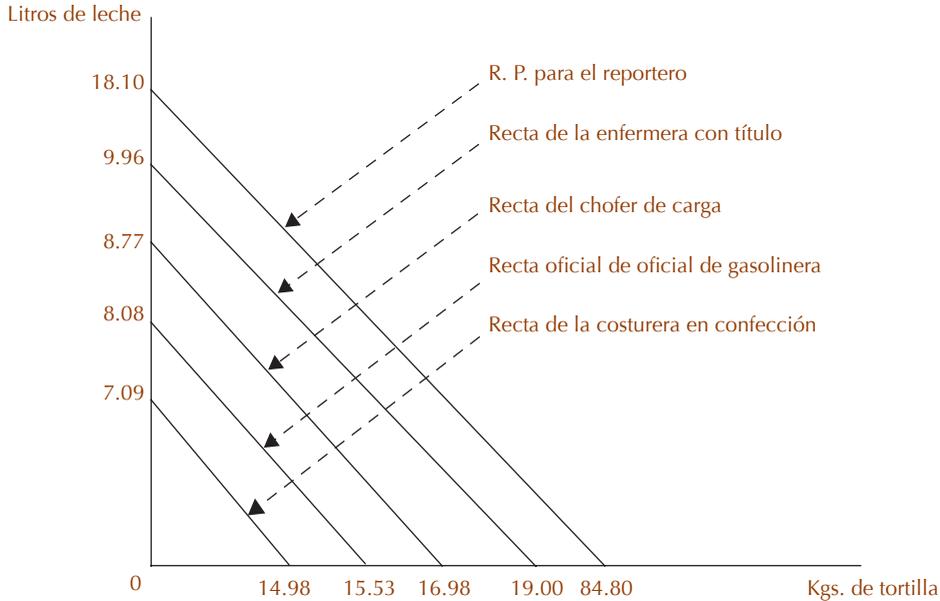
4) (15.53, 8.08)

5) (34.80, 18.10)

<sup>1</sup> Salarios obtenidos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, México.

FIGURA 22.7

**Restricción presupuestaria para cada uno de los cinco oficios**



**La utilidad del consumidor**

En un sistema de mercado, los agentes consumidores ordenan sus patrones de gasto y consumo con el objeto de obtener la mayor satisfacción posible, según su nivel de ingreso. De esta forma, la *utilidad* es el nombre técnico que en economía se usa para calificar la satisfacción del consumidor.

La primera medida de bienestar el consumidor fue la *utilidad cardinal*. Este concepto fue introducido por los economistas del siglo XIX, quienes suponían que podían medir el grado de utilidad de un bien o servicio, por medio de una unidad conocida como útil; sin embargo, esa idea fue abandonada frente a la imposibilidad de medir útiles y determinar con exactitud qué bien podría producir mayor utilidad. Posteriormente, se desarrolló un enfoque diferente para poder comprender el nivel de satisfacción que genera una canasta de bienes y servicios. Este nuevo enfoque se conoce como *utilidad ordinal*, la cual requiere de menos información y tiene una amplia aplicación en las políticas de gobierno y en las decisiones de mercado. La utilidad ordinal deriva su nombre de los números ordinales que expresan un orden jerárquico; de esta forma, el economista analiza la utilidad del consumidor, considerando que existe un orden en sus preferencias.

**Gustos y preferencias del consumidor**

En los apartados anteriores planteamos que el consumidor cuenta con un salario por la venta de su trabajo y que distribuye este ingreso entre sus gastos. El presupuesto se puede representar por la curva de la restricción presupuestal, la cual indica el conjunto de las combinaciones matemáticamente posibles. Para elegir la canasta de bienes no habíamos tomado en cuenta los gustos y

preferencias del consumidor, pero ahora es el momento de introducir las preferencias del consumidor, las cuales se rigen por los siguientes axiomas:

1. *Preferencias completas*: Si existen dos canastas de bienes  $A$  y  $B$  y con cualquiera de ellas el consumidor satisface sus necesidades completamente, se dice que es indiferente a elegir  $A$  o  $B$ .

Ejemplo: supongamos que el consumidor come con pan o con tortillas; estos satisfacen completamente, y de igual manera, su necesidad de bienestar, por lo que podemos ordenar nuestras preferencias para que sean totalmente completas; esto es, existe la posibilidad de combinar la mercancía  $A$  (pan), y la mercancía  $B$  (tortillas), de tal forma que satisfagan nuestra necesidad de hambre y podamos hasta cierto punto permanecer indiferentes a continuar comiendo cualquiera de los dos artículos.

2. *Preferencias reflexivas*: Es cuando el consumidor elige la canasta  $A$ , considerando que la canasta elegida es al menos tan buena, o produce el mismo nivel de bienestar posible, como sólo esa misma canasta.
3. *Preferencias transitivas*: Suponga que existen tres canastas  $A$ ,  $B$  y  $C$ ; si la canasta  $A$  es preferida a  $B$  y la  $B$  a la  $C$  entonces la  $A$  se prefiere a la  $C$ . Por ejemplo, suponga que la canasta  $A$  es un viaje alrededor del mundo por un mes, la  $B$  es un viaje a Europa por un mes, y la  $C$  un viaje a Huatulco por un mes. Este principio afirma que si el consumidor prefiere  $A$  en lugar de  $B$ , y  $B$  en lugar de  $C$ , por tanto elegirá  $A$  en lugar de  $C$ .

Finalmente, en general se considera que el consumidor tiene gustos y preferencias bien ordenados por los bienes que desea; estos gustos son independientes de su nivel de ingreso, y del precio de los mismos. Y asumimos que una cantidad mayor de cualquier bien se prefiere a una cantidad menor.

Los gustos y preferencias de los consumidores no dependen de lo que pueda comprar, ya que son subjetivos. Aunque, esto no implica que estos patrones de gustos y preferencias no puedan modificarse con el transcurso del tiempo. Tampoco significa que los gustos no están influidos por los bienes que el consumidor adquirió anteriormente; sin embargo, también es cierto que los patrones de gustos y preferencias a lo largo del tiempo no cambian abruptamente, lo hacen de forma lenta.

En economía la utilidad de una canasta de bienes se representa mediante curvas de nivel que hacen referencia a la utilidad ordinal o bienestar que obtiene un consumidor al elegir una canasta. A estas curvas se les llama *curvas de indiferencia*.

## Curvas de indiferencia

Los axiomas planteados anteriormente clasifican las preferencias del consumidor, gracias a lo cual es posible ordenarlas en niveles de la utilidad; estos diferentes niveles de utilidad se representan por curvas de utilidad, que vamos a denominar *curvas de indiferencia*. ¿Cómo se logra esto?

En primer lugar, la familia López, de acuerdo con los axiomas antes enunciados, ordenará sus preferencias para determinar la cantidad de cada uno de los bienes que le producirá el mayor nivel de satisfacción o utilidad posible. Y recordemos nuestro supuesto simplificador de una canasta compuesta por sólo dos bienes.

Una *curva de indiferencia* muestra todas las combinaciones posibles de bienes y servicios que a un consumidor le brindan el mismo nivel de satisfacción o de utilidad. De otra forma, en cualquier punto de una curva de indiferencia, el consumidor adquiere el mismo nivel de utilidad que el que podría obtener en cualquier otro punto de la misma curva.

Retomemos el ejemplo de la compra de pan y leche; en el eje horizontal se miden las piezas de pan (*PP*) y en el eje vertical la cantidad de litros de leche (*LL*).

En la figura 22.8 se presenta una curva de indiferencia de la familia López. Una de las combinaciones que prefiere es el punto A, en donde consume 8 litros de leche y 8 piezas de pan. En esta misma curva de indiferencia, otras combinaciones le podrían dar la misma satisfacción. Suponiendo que la señora Eva nos indica todas las posibles combinaciones que le brindan un mismo nivel de utilidad, podemos construir la tabla 22.3, que muestra la combinación entre litros de leche (*LL*) y piezas de pan (*PP*), para un mismo nivel de utilidad.

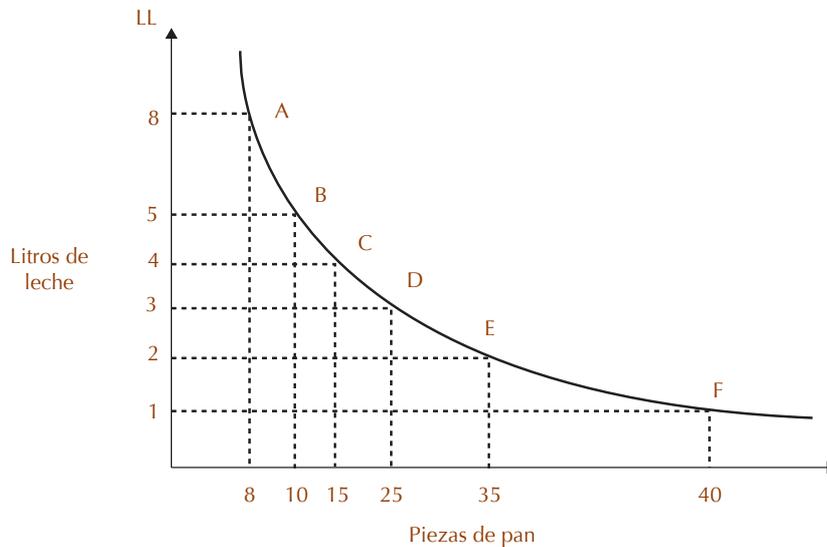
TABLA 22.3

**De la curva de indiferencia**

Puntos A representativos	Litros de leche ( <i>LL</i> ) (coordenadas en Y)	Piezas de pan ( <i>PP</i> ) (coordenadas en X)
A	8	8
B	5	10
C	4	15
D	3	25
E	2	35

FIGURA 22.8

**La curva de indiferencia**



Para conservarse en la curva de indiferencia, cuando el consumidor renuncia a una cantidad de unidades de litros de leche (*LL*) simultáneamente adquiere más unidades de pan (*PP*); esto se explica a partir de la ley de sustitución, la cual establece que entre más escaso sea un bien, mayor será el valor relativo de sustitución, aumentando su utilidad en relación del bien abundante.

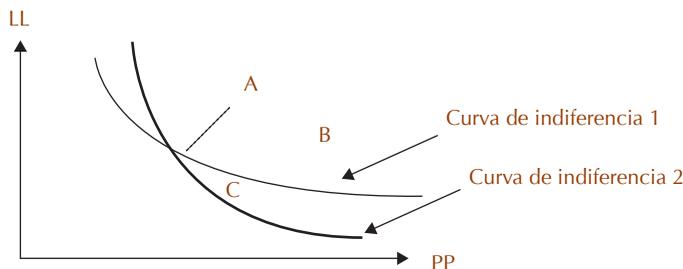
### Propiedades de las curvas de indiferencia

Las curvas de indiferencia presentan cuatro propiedades.

1. *Las curvas de indiferencia superiores son preferibles.* Esto proviene del comportamiento del consumidor que prefiere una canasta de bienes mayor a una menor.
2. *Tienen pendiente negativa,* que refleja el comportamiento de sustitución de un bien por otro. Como el consumidor tiene un nivel de utilidad por la elección de la combinación de dos bienes, para compensar la utilidad que pierde cuando reduce el consumo de uno de los bienes debe aumentar la cantidad del otro bien.
3. *No se interceptan, ni se cortan,* ya que si esto ocurriera, al consumidor le sería indiferente escoger entre las combinaciones *A*, *B* o *C* de bienes y cualquiera de los puntos de las otras curvas. Esto implicaría una serie de contradicciones de los axiomas de la preferencia. Para comprender esta contradicción suponga el punto de utilidad *B* en la curva de indiferencia 1; en esta curva también se encuentra el punto de utilidad *A*, el cual provee la misma utilidad que *B*. Ahora, si las curvas de indiferencia se cortaran como lo hacen las curvas de indiferencia 1 y 2 tendríamos la siguiente incongruencia. Tomando la curva de indiferencia 2 podemos encontrar que el punto *A* y el *C* están en dicha curva, por lo que ambos puntos proveen la misma utilidad al consumidor. Esto nos lleva a la conclusión de que se obtiene la misma utilidad en *B* y en *C*, pero esto no es posible pues hemos visto (en la primera propiedad) que el consumidor prefiere más a menos. Por tanto, las curvas de indiferencia no pueden cortarse.

FIGURA 22.9

#### Curvas de indiferencia cuando violan los axiomas



Las curvas 1 y 2 se cortan encontrándose en conflicto dos axiomas: el de transitividad y el de completa satisfacción.

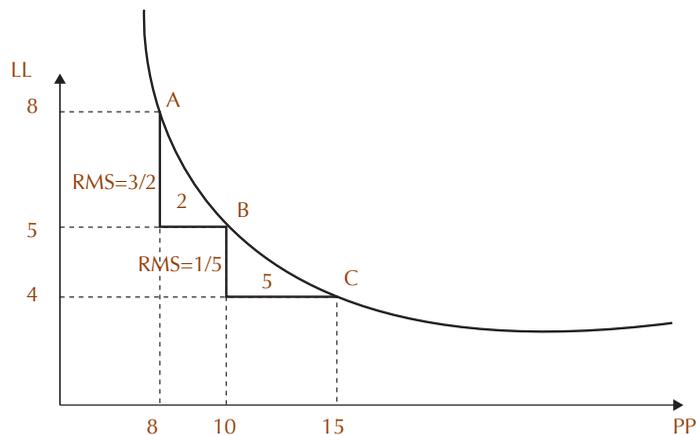
4. *Son convexas al origen.* Esta propiedad proviene de que las curvas de indiferencia representan una relación de sustitución de un bien por otro. Y esta relación de sustitución depende de la cantidad que estén consumiendo de cada bien. Por ejemplo, en el punto *A*, nuestro

consumidor posee 8 unidades de cada bien; en esta situación su consumo es relativamente abundante en términos de leche y desearía tener más piezas de pan para su consumo. Por tanto, manteniendo su mismo nivel de utilidad puede pasar al punto *B* donde puede consumir 10 piezas de pan y 5 de leche. Esto implica que está dispuesto a sacrificar 3 litros de leche por 2 piezas de pan, lo que es una relación de sustitución de  $3/2 = 1.5$ , que quiere decir que puede intercambiar un litro y medio de leche por una pieza de pan.

Esta situación varía cuando el consumidor se encuentra en el punto *B* y desea pasar al punto *C*. En el punto *B* el consumidor posee más piezas de pan (ahora 10) para satisfacer sus necesidades, por lo que tiene menos interés en obtener todavía más piezas de pan. Esto se reflejará en la nueva relación de sustitución: ahora al pasar del punto *B* al punto *C* estará dispuesto a intercambiar un litro de leche sólo si obtiene 5 piezas de pan, es decir, su relación marginal de sustitución será de  $1/5$ . Es decir, estará dispuesto a intercambiar una pieza de pan por sólo 200 mililitros de leche.

FIGURA 22.10

### Convexidad de las curvas de indiferencia



La propiedad de la convexidad indica que la pendiente de la curva de indiferencia se hará más pequeña (más horizontal) al momento de obtener más unidades de *PP*. Del punto *A* al *B* la relación marginal de sustitución,  $RMS = 1.5$ ; de *B* a *C* es de sólo 0.2.

### Mapa de curvas de indiferencia

Hemos dicho que la utilidad de los consumidores se expresa en niveles de bienestar o de utilidad, por lo que es claro que el espacio definido por una gráfica que relaciona la utilidad de dos bienes ha de estar lleno de diferentes curvas de indiferencia, correspondientes a los diferentes niveles de utilidad del consumidor. A este conjunto se le llama *mapa de curvas de indiferencia*.

En la figura 22.11 tenemos un mapa de curvas de indiferencia, definido como el conjunto infinito de posibilidades que puede elegir la familia López.

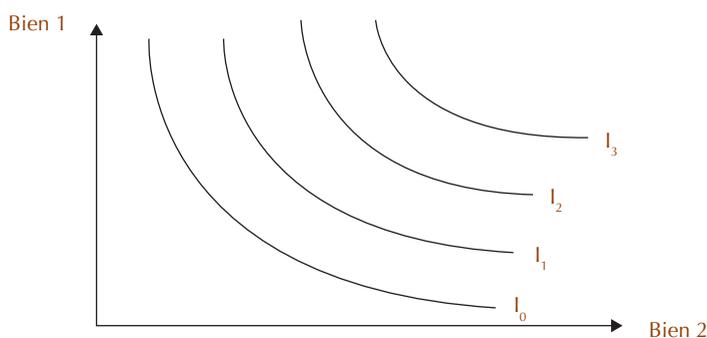
Las preferencias de los consumidores y de la familia López se mueven en dirección nordeste a través del mapa, pasando de una curva de indiferencia menor a curvas de indiferencia superior-

res, alcanzando niveles cada vez más altos de bienestar; esto es así porque el bienestar aumenta al recibir más cantidad de ambos bienes.

Suponga que este mapa está conformado por cuatro curvas de indiferencia:  $I_0$ ,  $I_1$ ,  $I_2$ ,  $I_3$ . El consumidor es indiferente a cualquier punto de la curva de indiferencia  $I_0$ , pero prefiere cualquier punto de la curva  $I_1$  a cualquiera de la curva  $I_0$ . En general, el consumidor preferirá ubicarse en la curva de indiferencia más alta, en nuestro ejemplo, en la curva de indiferencia  $I_3$ .

FIGURA 22.11

### Mapa de curvas de indiferencia



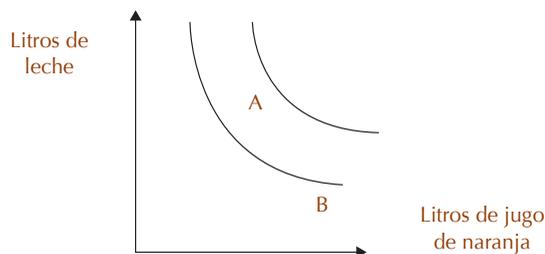
## Diferentes clases de bienes

Los bienes y servicios que adquiere un consumidor en el mercado tienen diversas clasificaciones de acuerdo con las relaciones que existen entre ellos; así podemos establecer tres clases de mercancías y servicios:

- Los *bienes ordinarios* son aquellos bienes cuyos cambios en la cantidad consumida de un bien  $A$ , se acompañan de cambios en la cantidad consumida de otro bien  $B$ , para que el consumidor permanezca en su nivel de utilidad. Cuando se consume menos  $A$ , debe consumirse más  $B$ ; así la cantidad de  $A$  que no se consume se compensa con un aumento en el consumo de  $B$ . Consideremos el ejemplo de leche y jugo de naranja.

FIGURA 22.12

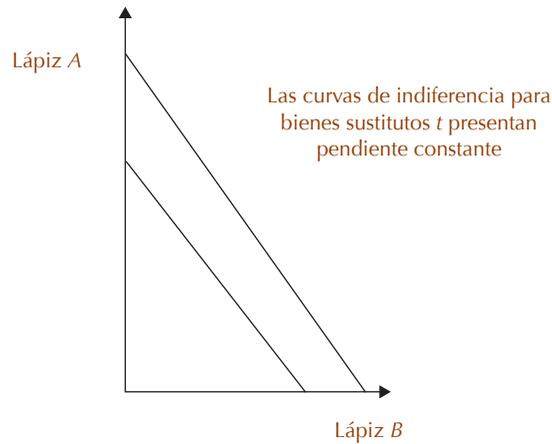
### Bienes ordinarios



- b) Los *bienes sustitutos perfectos* se representan por curvas de indiferencia lineales. Recuerde que un bien sustituto es aquel que sustituye o desplaza a otro bien en el consumo de los individuos. Un ejemplo de *sustitutos perfectos* sería que un estudiante recibe el mismo nivel de utilidad de un lápiz A coloreado de azul que de otro B coloreado de verde, por lo que es indiferente al color externo del lápiz; lo único que valora es la utilidad del lápiz como tal. En este caso, las curvas de indiferencia presentan pendientes lineales.

FIGURA 22.13

**Bienes sustitutos perfectos**

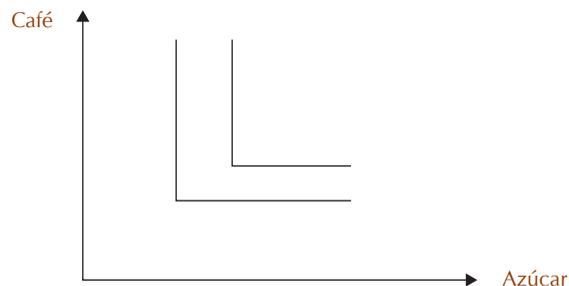


Algo semejante ocurre con bienes como el café y el té que, aunque no son perfectos, para muchas personas pueden serlo.

- c) Los *bienes complementarios perfectos* son aquellos cuyo consumo requiere de otro bien en una proporción fija; un ejemplo es el uso del calzado. Cuando un consumidor adquiere zapatos, consumirá el mismo número de zapatos del pie derecho que del pie izquierdo; esto se conoce como el deseo de consumir en proporciones fijas.

FIGURA 22.14

**Bienes complementarios perfectos**



Otros ejemplos son el auto y la gasolina, la estufa y el gas, etcétera.

Hemos descrito hasta aquí dos partes importantes del análisis económico del consumidor: la restricción presupuestaria (que representa lo que puede comprar) y las curvas de indiferencia (que es lo que desea comprar). Con estos dos componentes podremos continuar con el estudio de la elección del consumidor.

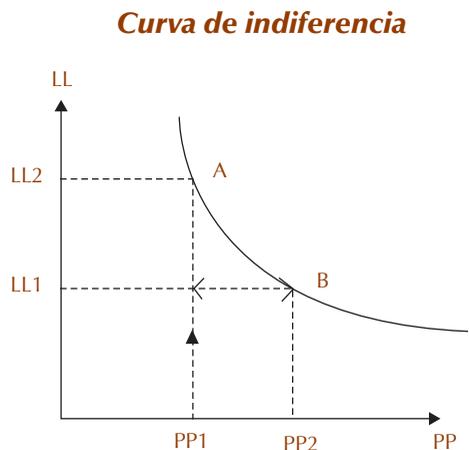
## La tasa marginal de sustitución

La pendiente de la curva de indiferencia tiene especial importancia, y es conocida como la *tasa marginal de sustitución*. Es una tasa de cambio y explica que por cada movimiento pequeño sobre la curva de indiferencia, la pérdida de utilidad por tener menos unidades de un bien, es compensada exactamente por el incremento de utilidad al tener más unidades de otro bien.

La familia López cederá un determinado número de unidades de *LL* a cambio de obtener más unidades de *PP*; cuando la *tasa marginal de sustitución* (TMS) es elevada, la familia López estará dispuesta a ceder una cantidad grande de *LL* a cambio de una pequeña cantidad de *PP*. Si la curva de indiferencia es casi plana, la tasa marginal de sustitución es baja.

Asimismo, la familia López estará dispuesta a ceder solamente una pequeña cantidad de *LL* a cambio de una cantidad grande de *PP*, como indica la figura 22.15.

FIGURA 22.15



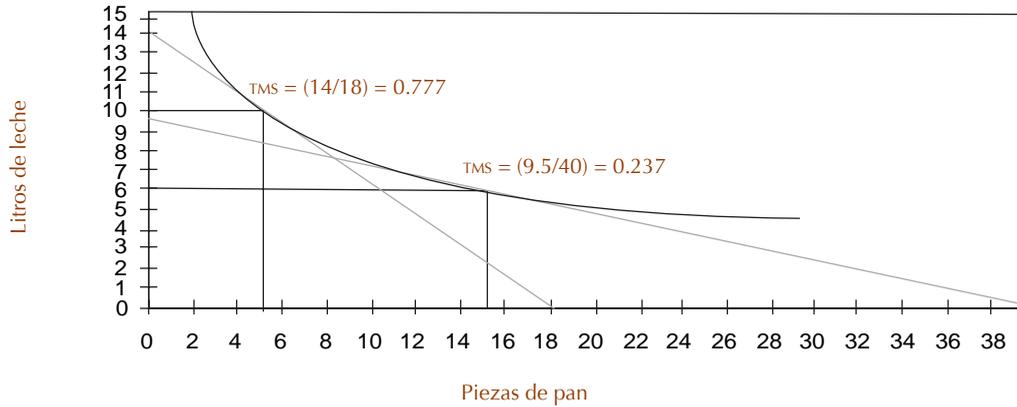
La curva de indiferencia de la familia López muestra dos posibles combinaciones que le proporcionan el mismo nivel de satisfacción. En la combinación de 10 litros de leche y 5 piezas de pan, su TMS se mide calculando la pendiente de la curva en ese punto, que es la pendiente de la recta que hace tangencia en ese punto.

La pendiente de esa línea es el cambio en la cantidad de leche dividido entre el cambio en la cantidad de pan. Al ser el consumo de litros de leche igual a 14 y el consumo de piezas de pan igual a 18, la pendiente de la línea será  $-(14/18) = -0.777$ , como se observa en la figura 22.16.

Ahora supongamos que el consumo de litros de leche es de 9.5 y el consumo de piezas de pan es de 40. Entonces, la pendiente es  $-(9.5/40) = -0.237$  y su TMS, será de 0.237. Esta relación corresponde al consumo de 9.5 litros de leche ó 40 piezas de pan. El valor de la TMS = 0.237 nos

FIGURA 22.16

### La tasa marginal de sustitución



dice que el consumidor para mantener su mismo nivel de utilidad está dispuesto a sustituir 0.237 litros de leche por una pieza de pan. Obsérvese que en el punto anterior, más alto en la curva de indiferencia, por una pieza de pan está dispuesto a entregar 0.777 de leche.

Si la familia López consume más leche que pan entonces su TMS será alta; si consume más pan que leche su TMS será baja. Esto es uno de los supuestos básicos de la teoría de la demanda del consumidor: la tasa marginal de sustitución es decreciente.

El consumidor siempre prefiere curvas de utilidad altas a las inferiores, niveles de bienestar superiores a otros menores y sus deseos se ven limitados por sus posibilidades. En particular, por su restricción presupuestal, el nivel de mayor bienestar que puede alcanzar será aquel en el que la línea de restricción presupuestal es tangente a la curva de indiferencia más alta.

Existen curvas de indiferencia por debajo de la línea de restricción presupuestal que son accesibles para la familia López, pero una curva de indiferencia más alta ofrece un bienestar mayor; las curvas de indiferencia que se encuentran arriba de la línea de restricción presupuestal son preferibles pues le producen un mayor nivel de satisfacción, pero no son alcanzables para ella.

La mejor combinación para la familia López es el punto donde se tocan la línea de restricción presupuestal y la curva de indiferencia más alta, dado su nivel de ingreso.

En la curva de indiferencia más alta, la pendiente de la curva es la misma que la pendiente de la curva de indiferencia en el punto de tangencia. Con esto entramos al tema de la maximización de la utilidad del consumidor.

## Maximización de la utilidad del consumidor

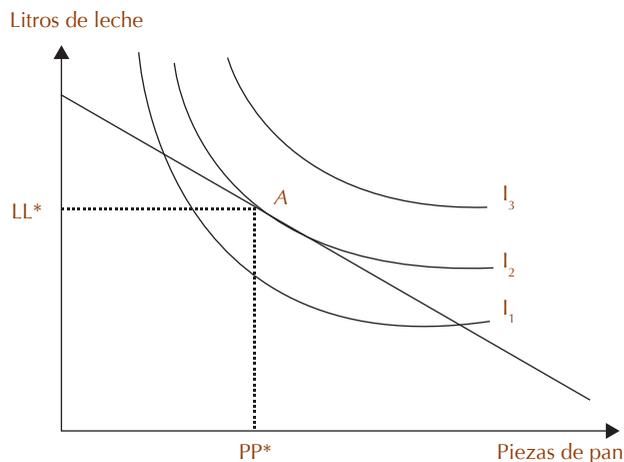
Hemos estudiado hasta aquí por separado los dos componentes principales de la teoría del consumidor: la restricción presupuestaria del consumidor, y las curvas de indiferencia. Ahora vamos a reunir estos conocimientos para obtener el punto óptimo del consumidor o equilibrio del consumidor.

En la teoría de la demanda existe una pregunta básica: ¿Cómo elige el consumidor? La respuesta es relativamente sencilla: en el marco de competencia perfecta y dada su restricción presupuestaria, el consumidor elige donde logra el máximo de su utilidad, es decir, el punto donde maximiza su utilidad.

El punto óptimo del consumidor se encuentra donde alcanza la curva de utilidad más alta sujeto a la restricción de su presupuesto tal y como lo podemos observar en la gráfica siguiente:

FIGURA 22.17

### Elección óptima del consumidor



La elección óptima del consumidor se realiza a partir de los dos instrumentos que hemos analizado previamente: la restricción presupuestaria representada por la línea de pendiente negativa y las curvas de indiferencia que nos muestran los niveles de utilidad de los consumidores.

La elección óptima se define en el punto donde el consumidor elige la canasta de bienes que le proporciona el máximo nivel de utilidad sujeto a la restricción de su presupuesto.

El punto A es el óptimo del consumidor e indica el lugar de tangencia de la restricción presupuestal del consumidor y la curva de indiferencia  $I_2$ , que es la curva o nivel de utilidad más alto que puede alcanzar dada su restricción presupuestaria.

El punto donde se interceptan la curva de utilidad (*RMS*) y la recta de la restricción presupuestaria ( $P_x/P_y$ ), que corresponde al punto donde  $RMS = P_x/P_y$ , es el punto de *equilibrio del consumidor*. Se dice que en este punto el consumidor asigna racionalmente su ingreso y maximiza su utilidad.

La explicación de este comportamiento es bastante simple: el consumidor, dado su ingreso busca el nivel más alto de bienestar. El ingreso del consumidor (que gráficamente se representa en la línea de restricción presupuestal) cruza una infinidad de curvas de utilidad, pero sólo existe una entre todas ellas que le proporcionará la mayor utilidad; esa curva es precisamente la más alta y la que hace tangencia con la restricción presupuestal. Éste es el punto de equilibrio del consumidor.

- La mejor canasta de bienes debe ser alcanzable por la propia restricción presupuestaria; es una curva de indiferencia que corta a la restricción presupuestaria en un único punto.
- En tanto la pendiente de la restricción presupuestaria representa el costo de oportunidad de  $X$  en función de  $Y$ , la pendiente de la curva de indiferencia representa los beneficios del consumo de  $X$  en comparación con los del consumo de  $Y$ .

El óptimo del consumidor depende de las curvas de indiferencia y de la línea de presupuesto; por tanto, los cambios en los determinantes de éstas implican cambios en el óptimo del consu-

midor. En el corto plazo podemos suponer que las preferencias y los gustos del consumidor se mantienen constantes, así que las modificaciones en el punto de equilibrio del consumidor están asociadas a los determinantes de la línea de presupuesto; nos referimos a los cambios en los precios y en el ingreso del mismo. A continuación vamos a considerar en primer lugar cambios en el ingreso y, posteriormente, abordaremos los cambios en los precios.

### Estudio de caso: Recta presupuestal, curva de indiferencia y punto de equilibrio para los consumidores de Ecuador

#### Línea de presupuesto de Santiago

Considere la situación que enfrentan los jóvenes de la ciudad Loja al sur de Ecuador para trazar la línea de presupuesto. Suponga un lojano llamado Santiago, el cual puede asignar su ingreso de \$10 diarios a la compra de dos tipos de bebidas que son bienes sustitutos: el té de horchata (compuesto de hierbas aromáticas de la región) o café colombiano. El sobre de té de horchata (th) cuesta \$0.05; y el sobre de café (c) cuesta \$0.10. (Para su información el salario unificado en Ecuador es de 160 dólares al mes.)

Con esta información podemos escribir la ecuación de la Recta Presupuestal (RP) de Santiago.

$$IT = P_{th} \times q_{th} + P_c \times q_c$$

$$10 = 0.05 \times q_{th} + 0.10 q_c$$

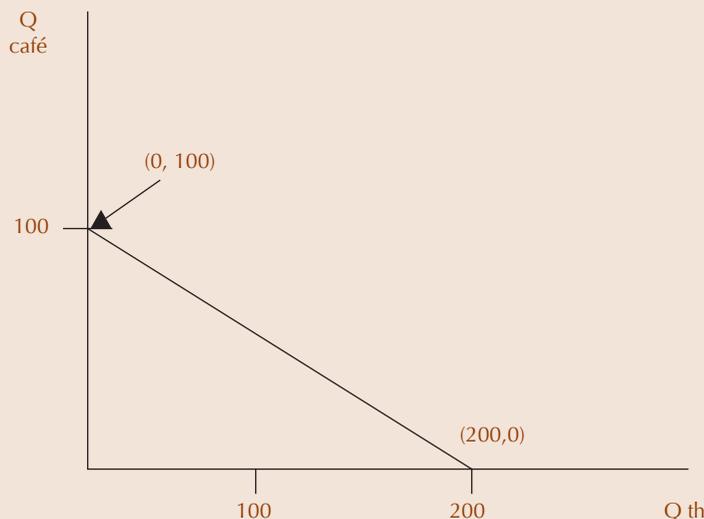
Con esta información se pueden presentar dos casos extremos:

1<sup>er</sup> caso: que Santiago compre sólo sobres de té horchata, por lo que podría comprar  $q = 10/0.05 = 200$  bolsas de té de horchata.

2<sup>do</sup> caso: que compre sólo café, por lo que podría adquirir:  $q = 10/0.10 = 100$  bolsas de café colombiano.

Así, la línea de presupuesto tiene dos intersecciones, lo que nos permite trazar rápidamente la línea de presupuesto de Santiago como se muestra en la siguiente gráfica:

#### Línea de presupuesto de Santiago



### Curva de indiferencia de Santiago

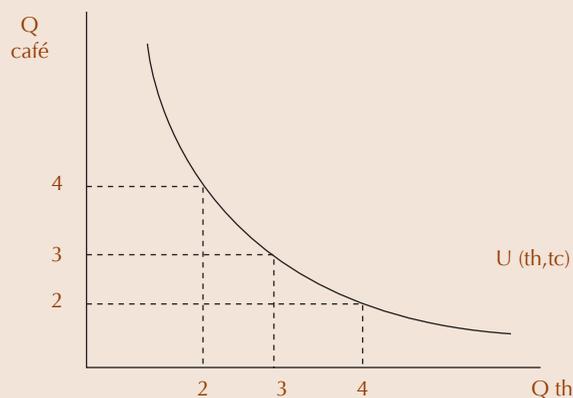
Suponga que Santiago es un consumidor representativo de los gustos y preferencias de los jóvenes consumidores de Ecuador, Perú, Colombia, Bolivia y el resto de los países sudamericanos y centro-americanos.

Sus gustos y preferencias están representados por la curva de indiferencia

$$U(x_1, x_2) = t h^{3/4} c^{1/4}$$

Donde  $x_1$  es la cantidad que del bien  $x_1$  (que podemos suponer que es el té de horchata) y el bien  $x_2$  (el café colombiano). Con estos datos podemos representar la curva de utilidad de Santiago.

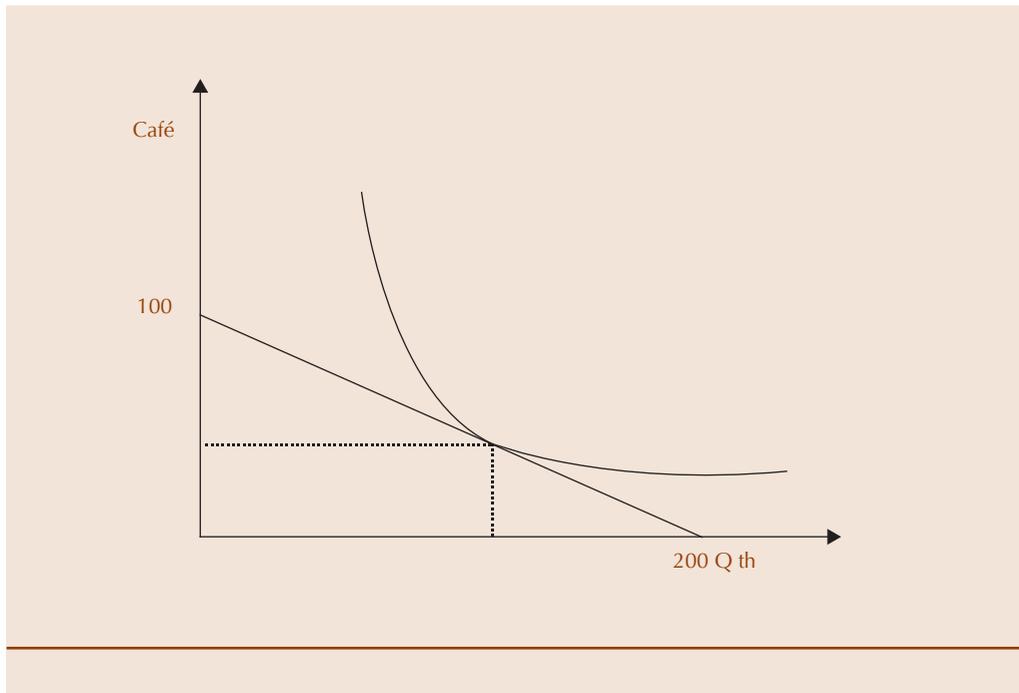
### Curva de indiferencia de Santiago



La curva de satisfacción o curva de utilidad de este consumidor nos muestra que con cualquiera de las combinaciones señaladas: (2,4); (3,3) o (4,2). El nivel de utilidad o de satisfacción de Santiago se mantiene constante.

A esta curva de indiferencia le podemos llamar también una curva de nivel 6. Donde 6 es la medida de satisfacción del consumidor y a lo largo de la curva, la utilidad o satisfacción del consumidor se mantiene con un valor constante de 6.

El punto de equilibrio de Santiago se encuentra en el lugar donde la curva de indiferencia es tangente a la línea de presupuesto; dicho de otra manera, es donde dado su presupuesto \$10 logra alcanzar su máxima utilidad, dadas las preferencias del mismo consumidor. Esta situación se observa en la gráfica siguiente:



## La curva ingreso-consumo

La familia López ha logrado obtener un punto óptimo o de equilibrio; entonces, ¿es posible lograr un segundo y tercer puntos de equilibrio? La respuesta es positiva. Esto es posible si levantamos el supuesto de ingreso constante.

Si aumenta el nivel de ingreso, manteniendo constantes los precios de los bienes, la recta presupuestaria se desplaza hacia afuera de la recta original y en forma paralela; estos desplazamientos llevan al consumidor a curvas de indiferencia más altas y a puntos de equilibrio más elevados.

La curva ingreso-consumo es el conjunto de combinaciones de las mercancías *LL* y *PP* que el consumidor (la familia López) comprará, si cambia el ingreso y si los precios de los bienes (leche y pan) permanecen constantes.

Los factores que originan la curva de ingreso-consumo son el incremento en el nivel de ingreso, la permanencia de los precios y la constancia en los gustos y preferencias.

Para nuestro ejemplo, supongamos que el Sr. Juan López ha mejorado su posición tres veces en el transcurso del año, aumentando su nivel de ingreso. Al final del año, la familia López se ha desplazado por tres rectas de presupuesto familiar, y como hemos supuesto, este cambio en su ingreso se convierte en incrementos en el presupuesto para la compra de los dos bienes que estamos considerando: leche y pan. Además, el precio de los dos bienes que adquiere ha permanecido constante. Esto equivale a desplazamientos paralelos de la recta  $P_1$  a  $P_2$  y a  $P_3$ , y como los precios no cambian, se mantiene constante la pendiente en esas rectas presupuestarias. (Vea tabla 22.3.)

Así, podemos obtener la pendiente. Solamente despejamos una de las variables para las tres ecuaciones y obtenemos las correspondientes coordenadas de los puntos de cada una de las rectas, como observamos en la tabla 22.4.

TABLA 22.4

Recta presupuestaria	Ecuación *	Despeje de PP
$20 = 4LL + 0.50PP$	$LL = -0.125PP + 5$ Coordenada: (0,5)	$PP = -8LL + 40$ Coordenada: (40,0)
$28 = 4LL + 0.50PP$	$LL = -0.125PP + 7$ Coordenada: (0,7)	$PP = -8LL + 56$ Coordenada: (56,0)
$32 = 4LL + 0.50PP$	$LL = -0.125PP + 8$ Coordenada: (0,8)	$PP = -8LL + 64$ Coordenada: (64,0)

\*Esta ecuación está en términos de una función lineal o de línea recta.

$$4 LL = 20 - 0.50 PP$$

$$LL = 20/4 - 0.50/4 PP$$

$$LL = 5 - 0.125 PP$$

La tabla 22.4 presenta los datos para graficar tres líneas de presupuesto. A cada ingreso mayor le corresponde una recta presupuestal más elevada, y cada una de ellas hará tangencia en un punto con su correspondiente curva de indiferencia. Estos puntos de tangencia definen diferentes puntos de equilibrio.

Si unimos esos puntos de equilibrio vamos a obtener una curva de pendiente positiva que por su origen (cambios en el ingreso) y su efecto (cambios en el consumo de equilibrio) se le conoce como ingreso-consumo.

La *curva ingreso-consumo* se define como el conjunto de puntos de equilibrio del consumidor que resultan de cambios en el ingreso, manteniendo todo lo demás constante, y muestra cuánto aumenta el consumo de equilibrio de los diferentes bienes (vea la figura 22.18).

A partir de la curva de ingreso-consumo se toma la relación entre el ingreso y el consumo de uno de los bienes, dando lugar a la curva de Engel.

## La curva de Engel

La curva de Engel<sup>2</sup> representa las unidades de un bien que el consumidor en equilibrio adquiere a diferentes niveles de ingreso, por unidad de tiempo, cuando los precios de los bienes en estudio permanecen constantes. La ventaja de la curva de Engel reside en que nos permite ver de inmediato cómo varía la cantidad demandada cuando cambia el nivel de ingreso familiar, y, a partir de la reacción en la cantidad demandada de los bienes, definir si son bienes normales o bienes inferiores:

- Bien normal* es aquel cuya cantidad demandada aumenta cuando el ingreso del consumidor aumenta.
- Bien inferior* es aquel cuya cantidad demandada disminuye cuando el ingreso del consumidor disminuye.

Esta relación entre ingreso y consumo se conoce como la *propensión marginal a consumir*.

<sup>2</sup> Llamada así por el estadístico alemán del siglo XIX, Christian Engel, quien realizó los primeros estudios sobre la relación ingreso-consumo.

## Propensión marginal a consumir respecto al ingreso

En economía, y en especial en microeconomía, es particularmente importante la propensión marginal a consumir respecto al ingreso, la que se define como:

El cambio o variación de la cantidad demandada cuando el ingreso aumenta en una unidad, y se define con la siguiente fórmula:

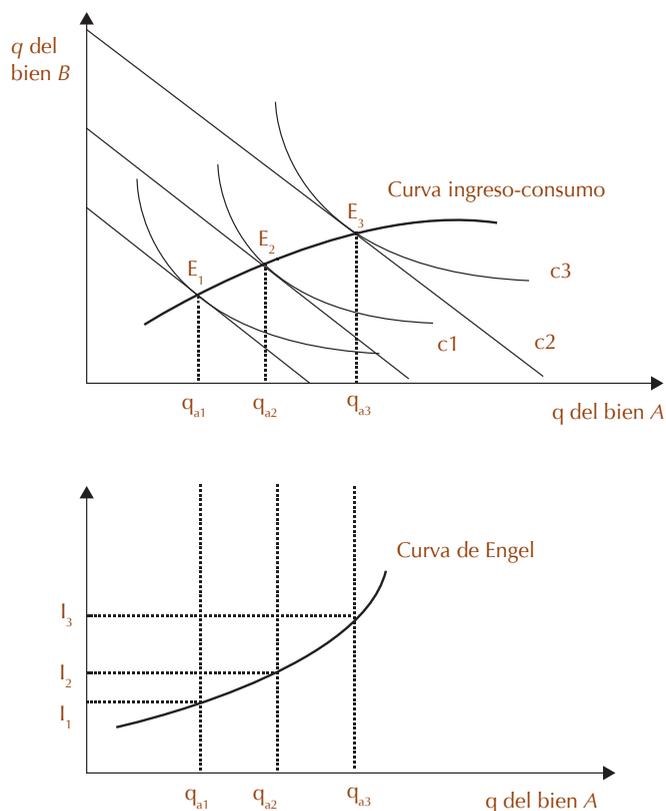
$$PMg = \frac{\Delta q}{\Delta I} = \frac{\text{(cambio en la cantidad)}}{\text{(cambio en el ingreso)}} \quad (2.3.c.1)$$

$$PMg = \frac{\Delta q}{\Delta I} = \frac{80 - 70}{200 - 100} = \frac{10}{100} = 0.10$$

En el ejemplo anterior, la propensión marginal a consumir es de 0.10, lo que debe ser interpretado de la siguiente manera: por cada unidad monetaria (\$) que aumente el ingreso, la cantidad demandada aumentará en 0.10 unidades. A partir de estos datos, si el ingreso del consumidor aumenta en \$10, la cantidad del bien en estudio aumentará en una unidad.

FIGURA 22.18

### Curva de Engel



Para obtener la curva de ingreso-consumo, el procedimiento es el siguiente: en primer lugar, dado el ingreso del consumidor y su curva de utilidad, se determina el punto óptimo de consumo o punto de equilibrio ( $E_1$ ), donde se consume la cantidad  $q_{a1}$  del bien A. Esta es la cantidad adquirida del bien A en equilibrio. La diferencia de este consumo con cualquier otro consiste en que es de equilibrio. Lo mismo ocurre con  $q_{a2}$  y  $q_{a3}$ .

Estos puntos son de equilibrio del consumidor cuando el ingreso del mismo ha variado.

La relación entre el ingreso y el consumo de bien A en equilibrio se representa por la curva de Engel, la cual se puede derivar de la gráfica de ingreso-consumo, como vemos en el lado izquierdo.

TABLA 22.5

**Propensión marginal a consumir**

Año/ Trimestre	Ingreso trimestral destinado a comprar PP	(A) Variación trimestral (en \$) del ingreso familiar	Consumo de pan	(B) Variación en la cantidad demandada	(C) PMC $C = B/A$
1996.01	20		16		0
1996.02	21	1	17	1	1
1996.03	22	1	19	2	2
1994.04	23.5	1.5	22	3	2

La última columna de la tabla 22.5 muestra las diferentes propensiones, indicando en cada periodo la cantidad en que varía la demanda cuando aumenta en una unidad el ingreso familiar.

En este apartado hemos centrado nuestra atención en los cambios que resultan en el óptimo del consumidor cuando éste experimenta un cambio en su ingreso. Otro de los determinantes del consumo consiste en los cambios en el precio de los bienes, por lo que debemos contestar la pregunta de ¿qué ocurre con el equilibrio del consumidor cuando los precios cambian? La respuesta nos conduce a la explicación de la curva de la demanda.

## Curva de la demanda del consumidor

Para derivar la curva de la demanda del consumidor, debemos contestar la pregunta de cuál es el comportamiento del consumidor, en términos de su cantidad demandada, cuando aumenta o disminuye el precio de los productos que compra. Para contestar esta pregunta fundamental en la teoría microeconómica, debemos recordar que contamos con dos instrumentos: la restricción presupuestaria y las curvas de indiferencia, por lo que debemos investigar qué ocurre con el equilibrio del consumidor cuando cambia el precio de uno de los bienes involucrados.

Al presentarse cambios en el precio de alguno de los productos, la línea de presupuesto del consumidor se modifica, su pendiente cambia. A diferencia del efecto de un cambio en el ingreso del consumidor, que desplaza la línea de presupuesto de forma paralela hacia la derecha o hacia la izquierda, ahora lo que observamos es que la pendiente es la que se modifica. Por ejemplo, si el precio de uno de los bienes se reduce, con el mismo presupuesto podemos adquirir una cantidad mayor de dicho bien. Esto va a permitir al consumidor alcanzar una curva de indiferencia superior y mejorar su bienestar.

En cambio, si el precio de uno de los bienes aumenta, la cantidad de unidades que podemos adquirir con el presupuesto inicial, se reduce. Esto impide que el consumidor continúe en la misma curva de utilidad y deba aceptar una inferior, lo que equivale a una pérdida en su nivel de bienestar. (Vea figura 22.19).

En ambos casos al aumentar o disminuir el precio de uno de los bienes, el consumidor pasa de un punto de equilibrio a otro. Si el precio de un bien se reduce, el punto óptimo del consumidor se desplaza hacia arriba, su bienestar aumenta. Si el precio de dicho bien aumenta, el punto de equilibrio del consumidor se desplaza hacia abajo y el bienestar del consumidor se reduce. Estos cambios en el equilibrio del consumidor dan lugar a la curva de precio-consumo, que suponen diferentes estados de equilibrio del consumidor.

## La curva de precio-consumo

La curva precio-consumo relaciona los diferentes puntos de equilibrio del consumidor cuando cambia el precio de uno de los bienes, suponiendo todo lo demás constante.

Supongamos, que el ingreso del consumidor está dado y que el precio de  $LL$  permanece constante, pero que el precio del pan aumenta. Este aumento del precio del pan hace girar la línea de presupuesto hacia el origen a lo largo del eje horizontal, el cual está representando la cantidad de piezas de pan que podemos adquirir al precio del pan; el consumidor pasa del equilibrio localizado en el punto  $A$  a un nuevo equilibrio en el punto  $B$ . Ahora consideremos que, nuevamente, ocurre un aumento del precio del pan, por lo que una vez más la cantidad de pan que podemos adquirir se reduce, lo que se expresa gráficamente desplazando la intersección de la línea de presupuesto en el eje horizontal hacia el origen. Esto da como resultado un nuevo punto de equilibrio del consumidor, ahora en el punto  $C$ . Al unir los puntos de equilibrio  $A$ ,  $B$ ,  $C$ , se obtiene la curva de precio-consumo.

Hay que poner especial cuidado en este proceso, pues lo que importa en la construcción de la curva precio-consumo son los puntos de equilibrio del consumidor cuando los precios cambian. Así, en el punto de equilibrio  $A$  la elección del consumidor determina que la elección óptima del consumo del bien pan es la cantidad  $q_{p1}$ , que indica la cantidad del bien pan que maximiza la utilidad del consumidor dado su presupuesto y los precios de los bienes.

Cuando el precio del bien pan aumenta de  $p_1$  a  $p_2$ , el nuevo punto de equilibrio del consumidor es  $B$ , el cual indica que la cantidad de bien pan que maximiza su utilidad es  $q_{p2}$ . Si el precio del bien pan vuelve a aumentar de  $p_2$  a  $p_3$ , el nuevo punto óptimo del consumidor será  $C$ , lo que nos muestra que la cantidad de pan que maximiza el bienestar del consumidor es  $q_{p3}$ . Por tanto, la unión de los puntos de equilibrio  $A$ ,  $B$ , y  $C$  forma la curva de precio-consumo. En otras palabras podemos decir que:

**La curva de precio-consumo es el conjunto de pares de consumo de dos bienes que expresan el consumo óptimo del consumidor cuando se dan cambios en los precios en uno de los bienes relacionados.**

A partir de la curva precio-consumo, podemos derivar la curva equilibrio de la demanda del consumidor. Ésta la obtenemos simplemente relacionando en una gráfica el precio y el consumo en equilibrio correspondiente a diferentes precios.

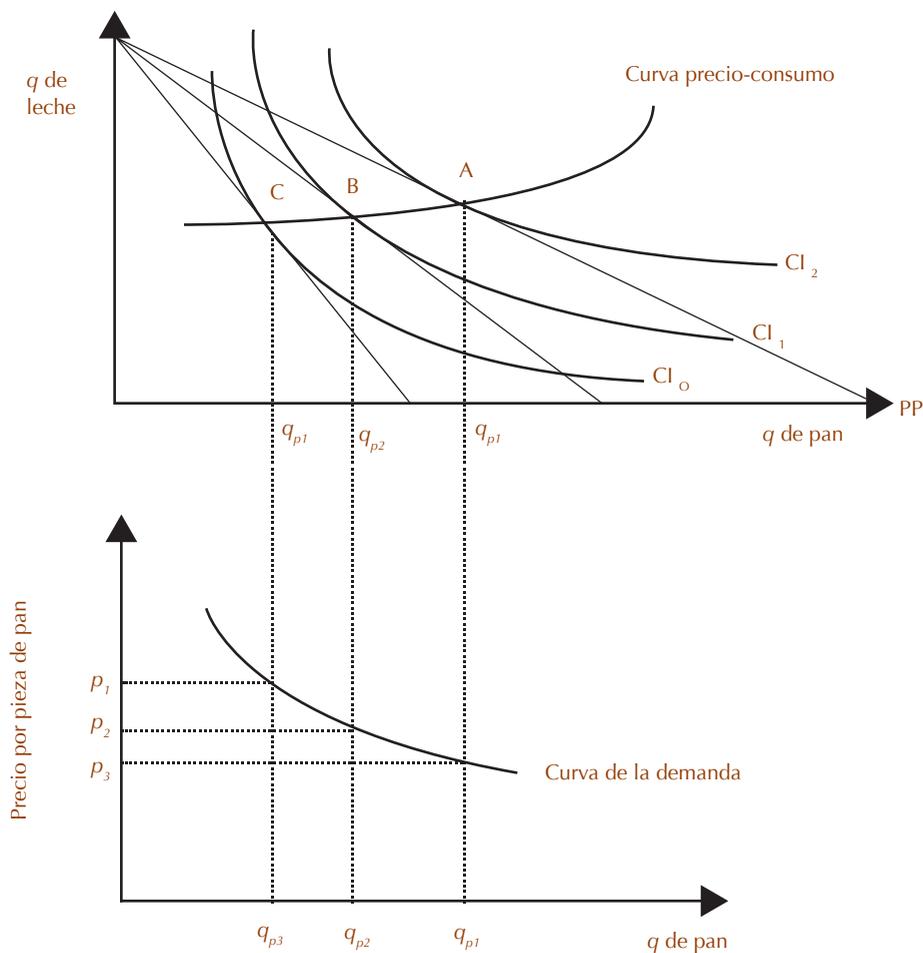
De otra forma, simplemente se toman los valores de consumo en equilibrio  $q_{p1}$ ,  $q_{p2}$ , y  $q_{p3}$ , y se grafican relacionándolos con sus correspondientes precios. (Vea la figura 22.19.) La relación entre los precios y las cantidades equilibrio es lo que definimos como la curva de la demanda del consumidor.

**La curva de la demanda del consumidor es el conjunto de parejas de precios y cantidades de un bien, que suponen una elección óptima del consumidor.**

Esta relación precio-cantidad se representa gráficamente como una curva de pendiente negativa, como en la figura 22.19. Lo importante es que esta relación genérica se ha obtenido de la teoría del consumidor, por lo que cada una de esas parejas y la relación de que al aumentar el precio del bien su demanda se reduce, supone una conducta maximizadora del consumidor. Esta es una explicación fundamentalmente teórica que se debe diferenciar de la relación intuitiva que se podría tener previamente.

FIGURA 22.19

### La curva precio-consumo y la curva de la demanda



La curva de la demanda del consumidor que hemos derivado anteriormente, expresa una relación inversa entre precios y cantidades, pero lo importante es que esa relación es producto de la elección del consumidor y expresa que en cada punto que relaciona precios y cantidades, el consumidor se encuentra en un óptimo, o en un estado de equilibrio. Cada uno de esos puntos de equilibrio han sido derivados de un comportamiento del consumidor, donde dada su restricción presupuestaria alcanza el máximo de bienestar.

Suponga que la siguiente tabla 22.6 representa la demanda de la familia que estamos estudiando.

TABLA 22.6

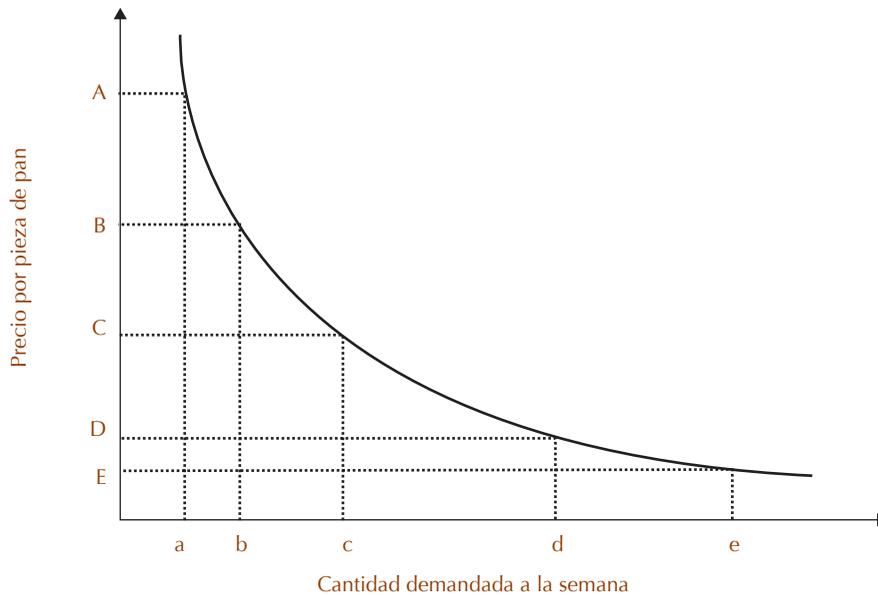
**De la demanda**

Puntos	Precio (\$ por pieza de pan)	Puntos	Cantidad demandada (piezas por semana)
A =	1.00	a =	1
B =	0.80	b =	3
C =	0.75	c =	5
D =	0.50	d =	8
E =	0.30	e =	12
F =	0.10	f =	16

La tabla de la demanda de pan de la familia López la acompañamos con la figura 22.20, en la cual quedan representados en el eje de las ordenadas los precios y en el eje de las abscisas las cantidades de consumo semanal.

FIGURA 22.20

**Curva de la demanda de la familia López por piezas de pan**



Con este ejemplo podemos definir la curva de la demanda como las diferentes cantidades de mercancías que comprará el consumidor, la familia López, a cada uno de los precios, manteniéndose todo lo demás constante.

El patrón de consumo de la familia López describe la ley de la demanda que establece que cuanto mayor sea el precio, *ceteris paribus*, menor es la cantidad demanda y viceversa.

Esta ley obedece a dos tipos de efectos:

1. El *efecto sustitución*, el cual consiste en que dado un aumento en el precio de un bien (la pieza de pan) el consumidor busca la forma de sustituirlo por otro producto semejante, como bien podría ser la tortilla, el pan tostado o cualquier otro tipo de pan.
2. El *efecto ingreso*, el cual consiste en que cuando aumenta el precio de la pieza de pan, el ingreso relativo del consumidor se reduce por lo que demandará menos cantidades del bien.

### La propensión marginal a consumir respecto al precio

Como hemos visto anteriormente, una reducción en el precio de un bien da lugar a un incremento en su demanda, es decir, existe una inclinación del consumidor a adquirir más bienes si su precio es menor. Esta relación se conoce como la propensión marginal a consumir con respecto al precio, y la podemos definir de la siguiente forma:

**La propensión marginal de la demanda respecto al precio es el cambio en la cantidad demandada cuando cambia en una unidad monetaria.**

Veamos el siguiente ejemplo:

Se desea realizar un estudio en el que se analizará la propensión marginal de la demanda respecto al precio  $PM_{gp}$ , y, en concreto se quiere conocer en cuánto cambia la demanda de viajes aéreos ante los aumentos en los precios, por ejemplo, el viaje redondo de la Ciudad de México a Buenos Aires. De esta forma se podrán estimar políticas de promoción en esta ruta, en temporadas como verano y diciembre.

Suponga que después de una encuesta sobre la relación precio-cantidad obtenemos la siguiente tabla 22.7 de la  $PM_g$ . Observamos, en primer lugar, que hay una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada, ya que a mayor precio la cantidad de viajeros disminuye. La propensión marginal negativa indica que, frente a disminuciones en el precio del boleto, se demandarán más viajes.

TABLA 22.7

Periodo	Cantidad de viajeros (Miles de personas)	Incremento	Precio de boleto redondo D. F. – Buenos Aires (miles de \$)	Incremento	$PM_{Gp}$
A	14		4.00		
B	15	1	3.50	– 0.5	– 2.00
C	16	1	3.20	– 0.3	– 3.33
D	18	2	3.00	– 0.2	– 10.00

$$\text{La } PM_{gp} = \frac{\text{Incremento de } C}{\text{Incremento de } P} = \frac{1}{-0.50} = -2.00$$

Que la  $PM_{gp}$  sea de 2, se debe interpretar como que por cada \$1,000 que aumente el precio del viaje, el número de viajeros se reducirá en 2,000 viajeros.

Vamos a aprovechar estos datos para calcular también la curva de Engel y la propensión marginal de la demanda con respecto al ingreso. Esta información la presentamos en la figura 22.21 y en la tabla 22.8.

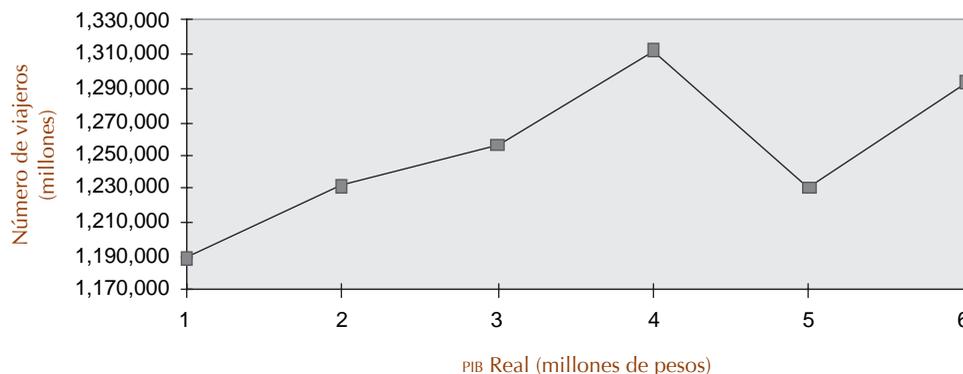
TABLA 22.8

**Propensión marginal con respecto al PIB**

Año	PIB real (1993=100) (millones de \$)	Variación	Viajes nacionales (millones de personas)	Variación	Propensión marginal (unidades)
1992	1,189,017.00		6,353		
1993	1,232,162.30	43,145.30	6,627	274	0.0064
1994	1,256,196.00	24,033.70	7,135	508	0.0211
1995	1,312,200.40	56,004.40	7,784	649	0.0116
1996	1,230,925.00	-81,275.40	8,982	1,198	-0.0147
1997	1,293,617.50	62,692.50	4,873	-4,109	-0.0655

FIGURA 22.21

**Curva de Engel**



**Demanda individual y demanda de mercado**

Hasta el momento hemos definido la demanda para una unidad consumidora, que puede ser un individuo o una familia. Ahora necesitamos definir la demanda de mercado, la cual es la suma de todas las demandas individuales de una mercancía en particular.

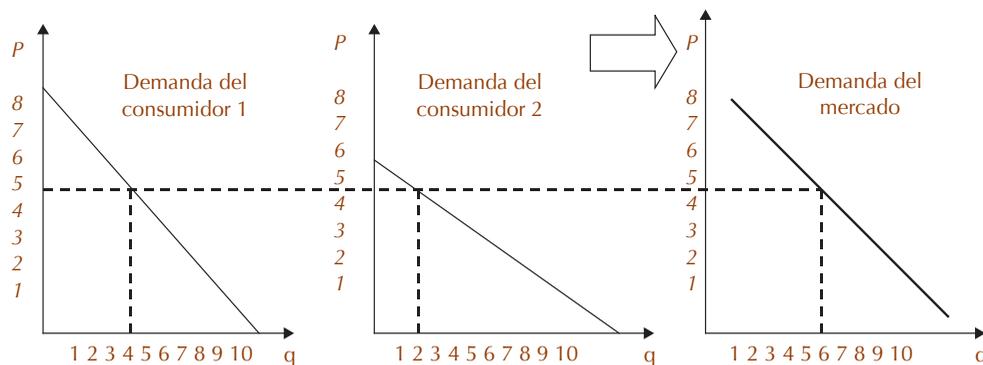
El tránsito de la demanda individual a la demanda de mercado, requiere que supongamos que las demandas individuales puedan ser sumadas. Si esto es así, entonces podemos definir:

**La demanda de mercado es la suma horizontal de todas las demandas individuales para un bien o servicio particular. Por tanto, la demanda de mercado asume que representa el conjunto de pares entre precio y cantidad demandada que mantiene en equilibrio a todos los consumidores de un mercado específico.**

La idea de suma horizontal es importante, pues debemos considerar que no todos los consumidores presentan una curva de demanda idéntica (con la misma pendiente) para un mismo producto, pero sí que, dado un precio determinado, existe una demanda de cada producto por cada consumidor. Supongamos que en el mercado de la leche existen dos consumidores, cada uno con su respectiva curva de la demanda. Por ejemplo, para hallar la demanda de mercado de la leche debemos sumar la demanda del consumidor 1 al precio de \$5 el litro de leche, (4 unidades), más la demanda del consumidor 2, al mismo precio (2 unidades), y así sucesivamente hasta el último consumidor; si suponemos que en este mercado sólo existen estos dos consumidores, entonces la suma horizontal de la demanda de todos los consumidores en este mercado es de 6 unidades al precio de \$5, como se presenta en la figura 22.22.

FIGURA 22.22

### Derivación de la curva de demanda de mercado de un bien (la leche)



Como lo que nos interesa es analizar el comportamiento de los mercados, debemos considerar que al referirnos a la demanda de mercado y al equilibrio de mercado, la demanda relevante es la demanda de mercado presentada en este apartado.

## Resumen

La teoría de la demanda en competencia perfecta se construye con dos herramientas: la restricción presupuestal (que muestra las combinaciones de bienes que el consumidor puede adquirir con su presupuesto) y las curvas de indiferencia (que muestra los gustos y preferencias). El equilibrio del consumidor se obtiene en el punto donde la pendiente de la línea de restricción presupuestal sea tangente a la pendiente la curva de indiferencia.

Este punto de equilibrio es el óptimo del consumidor. Éste se define como la combinación de bienes que adquiere el consumidor sujeto a su restricción presupuestaria, que maximizan su utilidad.

La TMS nos indica la magnitud en que cada variación en  $Y$  es exactamente compensada por el incremento de utilidad en  $X$ .

Los factores que dan lugar a la curva ingreso-consumo son las variaciones en el ingreso. Suponiendo la conducta racional del consumidor, y que los gustos y preferencias están dados, la curva de Engel nos representa las unidades de un bien que el consumidor adquiere a diferentes niveles de ingreso, asumiendo el equilibrio del consumidor,  $E$ . Esta curva se deriva a partir de la curva de ingreso-consumo.

La curva de precio-consumo relaciona los diferentes puntos de equilibrio del consumidor cuando cambia el precio, suponiendo el ingreso del consumidor dado y que el precio de uno de los bienes es constante. La curva de la demanda del consumidor es el conjunto de parejas de precios y cantidades que representan el equilibrio del consumidor.

Finalmente, la ley de la demanda establece que, cuanto mayor sea el precio *ceteris paribus*, menor es la cantidad demandada y, a menor precio, aumenta la cantidad demandada.

### Conceptos fundamentales

- Bienes complementarios
- Bienes ordinarios
- Bienes sustitutos
- Curva de Engel
- Curva de indiferencia
- Curva de ingreso-consumo
- Curva de la demanda
- Curva precio-consumo
- Espacio presupuestal
- Ley de la demanda
- Mapa de indiferencia
- Microeconomía
- Propensión marginal a consumir respecto al precio
- Propensión marginal de la demanda respecto al precio
- Punto de equilibrio
- Punto óptimo del consumidor
- Restricción presupuestal
- Tasa marginal de sustitución

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Qué estudia la microeconomía?
2. ¿Qué es la restricción presupuestaria y qué factores la determinan?
3. ¿Cómo se puede calcular la restricción presupuestaria de un consumidor en su forma pendiente-ordenada al origen dada la ecuación  $I = xPx + YPy$ ?
4. ¿Cómo se representa gráficamente la ecuación obtenida en el inciso anterior?
5. ¿Cómo se determina el espacio presupuestal?
6. Explique qué representan las curvas de indiferencia y mencione sus propiedades.
7. Explique la importancia de los axiomas del comportamiento del consumidor.
8. ¿Qué es la TMS y qué mide?
9. ¿Cómo se obtiene el equilibrio del consumidor?
10. Explique los factores que determinan la curva ingreso-consumo (I-C)
11. ¿Qué determina la curva de Engel?
12. Pedro Martínez tiene un presupuesto diario de \$20.00 para sus gastos en la escuela. Si sus necesidades principales son de fotocopias y sandwiches, ¿cómo puede distribuir su presupuesto entre estos dos bienes en la semana escolar (5 días)? El precio de cada fotocopia es de \$0.10 y el de cada sandwich de \$5.00. (Suponemos que gasta todo su presupuesto.)

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. A partir de la figura 22.18 que trata de la curva ingreso consumo, deriven una gráfica con la curva de Engel para el bien  $B$ .

2. A partir de la figura 22.20 que trata de la curva de precio-consumo, deriven una gráfica para la curva de la demanda para la leche.
3. Elaboren una lista de productos de consumo, iniciando con leche, pan, etc. y otros productos que no sean de primera necesidad, y consulten con los consumidores (de preferencia amas de casa) cuál sería su reacción (en términos de cantidad demandada) si los precios de los productos listados anteriormente aumentaran 10%, 20%, 30% y 40%.
4. De igual forma que en la pregunta anterior, pero ahora pregunten la reacción si el ingreso del consumidor aumentara en 10%, 20%, 30% y 40%.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue en la secretaría o departamento que maneje la información de los salarios mínimos de la economía de su país y los precios de dos bienes, de preferencia que sean bienes sustitutos. Elabore con esto la recta presupuestaria correspondiente.
2. Investigue los ingresos vigentes de al menos cinco oficios diferentes, y con los precios de dos bienes que usted elija trace las correspondientes rectas presupuestales.

# La teoría de la oferta en competencia perfecta

Para representar el funcionamiento de la empresa en competencia perfecta, y más específicamente para construir la teoría de la oferta en competencia perfecta, la teoría microeconómica elabora dos supuestos importantes: (a) El mercado es de competencia perfecta. (b) La oferta de la empresa puede ser representada por una función matemática de tipo Cobb Douglas.

Bajo estos supuestos, la teoría microeconómica de la empresa nos ofrece la teoría de la oferta, la cual se construye de la siguiente forma: en primer lugar, la teoría de la producción se analiza a partir de la función de producción. En segundo lugar, se construye una explicación de la teoría de los costos, de la cual se deriva la curva de la oferta. Finalmente, con la curva de la oferta y el supuesto de competencia perfecta se determina el equilibrio de la empresa competitiva.

**Objetivos:** Conocer, analizar y manejar la teoría microeconómica de la producción, la teoría de los costos y la determinación del equilibrio para una empresa en un ambiente de competencia perfecta.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de explicar y definir:

- La función de producción
- La ley de los rendimientos variables
- Productividad total, media y marginal
- La función de costos
- Costos totales, medios y marginales
- El equilibrio de la empresa en competencia perfecta
- El equilibrio de mercado

## Introducción

La construcción y explicación del equilibrio en el mercado requiere que expliquemos la teoría de la demanda y la teoría de la oferta. La teoría microeconómica de la demanda ya la hemos analizado en los capítulos anteriores, así que ahora vamos a estudiar la teoría de la oferta. Aquí vamos a explicar cómo se deriva la construcción de la curva de la oferta con pendiente positiva. La importancia de la teoría de la oferta radica en que, junto con la teoría de la demanda, nos ofrece la determinación del punto de equilibrio para la empresa competitiva y para el mercado.

La construcción de la curva de la oferta es muy importante para la teoría microeconómica básica debido a que, junto con la teoría de la demanda, que nos ofrece una curva con pendiente negativa, va a garantizar que exista un equilibrio en el mercado. Y bajo determinadas condiciones ese equilibrio se puede especificar como estable. La existencia y demostración de la estabilidad y unicidad del equilibrio para la microeconomía son fundamentales, por lo que se deberá poner mucha atención a los principios sobre los que se construye la teoría de la oferta.

En la primera parte, estudiaremos el objetivo de maximización de la empresa bajo el supuesto de la empresa en competencia perfecta. En segundo lugar, estudiaremos la función de producción como la representación de la empresa. De este análisis conoceremos las restricciones de la empresa, las etapas de la producción y el proceso de maximización del beneficio. Continuaremos analizando la teoría de los costos, estudiaremos los costos totales, medios y marginales y de aquí derivaremos la curva de la oferta competitiva y el equilibrio de la empresa. Finalmente, se presenta la curva de la demanda y de la oferta de mercado y el punto de equilibrio del mismo.

## Definición de corto y largo plazo

En el análisis de la teoría de la oferta debemos iniciar definiendo el lapso en el que la empresa planea sus operaciones, ya que las decisiones de la empresa y los conceptos que utilizamos para su representación son diferentes, por lo que es necesario hacer una clasificación del corto y del largo plazo.

- a) *Corto plazo*. Es el periodo en el cual la empresa puede modificar la ocupación de insumos variables, como son las materias primas y trabajo, pero no puede alterar o ajustar los insumos fijos, tales como instalaciones, maquinaria o equipo. Esto da lugar a la necesidad de emplear una función de producción de corto plazo, es decir, una función donde existe una variable que representa al capital que no puede variar.
- b) *Largo plazo*. Es el periodo en el cual la empresa puede alterar todos los insumos, tanto los fijos como los variables. Esto da lugar a una función de largo plazo, es decir, donde todas las variables pueden cambiar.

Por tanto, la explicación de la teoría de oferta se realiza en primer lugar en el corto plazo y, posteriormente, en el largo plazo.

## Teoría de la empresa en el corto plazo

La teoría de la empresa en el corto plazo nos ofrece la explicación de la teoría de la oferta en el periodo en el cual la cantidad y la calidad del capital son constantes. Esta teoría está formada por las siguientes partes:

1. Teoría de la producción de corto plazo
2. Teoría de los costos y la curva de la oferta
3. Teoría del equilibrio en el corto plazo

La empresa es un agente fundamental de la economía, pues a ella le corresponde la producción de bienes y servicios y, por tanto, debe contestar las cuatro preguntas básicas de la economía: ¿Qué producir? ¿Cómo y cuánto producir? ¿Para quién producir? ¿Dónde producir? El escenario básico para contestar estas preguntas es el que define el mercado de competencia perfecta, aunque en ese marco la empresa tiene que enfrentar restricciones, las cuales a continuación estudiamos.

### Restricciones de la empresa en competencia perfecta

El objetivo fundamental de la empresa es maximizar el beneficio, mientras está sujeta a sus restricciones. Las restricciones que se le presentan para alcanzar dicho objetivo son de dos tipos:

1. **Restricciones de mercado**, que se pueden clasificar en dos tipos:
  - a) El precio y la cantidad de los insumos. La empresa debe adquirir un conjunto de insumos con un precio determinado por el mercado; por tanto, los precios de sus insumos son una de sus restricciones. La cantidad que compra la va a determinar su decisión de cuánto producir.
  - b) El mercado también determina el precio de su producto. La empresa puede producir la cantidad que desee y esto no tiene ningún efecto en el precio, pues representa una proporción muy pequeña del mercado. La cantidad de producción es una decisión del oferente, pero no así su precio.
2. **Restricciones tecnológicas**, que se refieren a la forma en que las empresas producen usando una tecnología que transforma los insumos en el producto. La empresa toma la tecnología que existe en el mercado, y si hay una modificación en ésta debido al supuesto de libre movilidad de capital e información perfecta, la empresa adquiere e incorpora en la producción la nueva tecnología.

Para representar el proceso de transformación de insumos a productos se usa una función de producción del tipo:  $q = f(K, T)$  que analizaremos más adelante.

El objetivo de la empresa en competencia perfecta es generar el máximo de beneficios o utilidades. Éstas se definen como la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales:

$$\text{Beneficios} = \text{Ingresos totales} - \text{Costos totales: } B = IT - CT$$

Los ingresos totales de la empresa son iguales al precio por la cantidad producida, y como estamos en competencia perfecta, el precio al cual vende la empresa es el precio de mercado, por lo que la empresa lo que tiene que elegir es la cantidad a producir.

$$\text{Ingreso total} = \text{Precio} \times \text{Cantidad: } IT = p \times q$$

Si la elección que tiene la empresa está en la cantidad a producir, ¿por qué una empresa no produce hasta satisfacer toda la demanda del mercado? La respuesta se encuentra en los supuestos de la competencia perfecta, que definen que ella es una de muchas que participan en su industria.

Los costos totales de la empresa son la suma de todos los costos en que incurre una empresa para producir todos los bienes que elabora. Como vamos a ver, estos costos se pueden dividir en fijos y variables. Los *costos fijos* son la suma de los gastos en el factor fijo de la producción,

maquinaria, equipo e instalaciones. Los *costos variables* son todos aquellos gastos que varían con el volumen de producción, como el trabajo.

$$\text{Costos totales} = \text{Costos fijos} + \text{Costos variables: } CT = CF + CV$$

Por tanto, el objetivo de maximización de la empresa en competencia perfecta y en el corto plazo se expresa como la maximización de beneficios sujeta a sus restricciones de tecnología y de mercado; de la siguiente forma:

$$\text{Objetivo de la empresa} = \text{Máximos beneficios}$$

Por consiguiente, para analizar derivamos la curva de la oferta para una empresa en competencia perfecta que se supone que maximiza sus beneficios; debemos iniciar estudiando cómo se determinan los ingresos; luego, analizaremos los costos y, por último, explicaremos el equilibrio de la empresa en competencia perfecta.

### Ingresos de la empresa

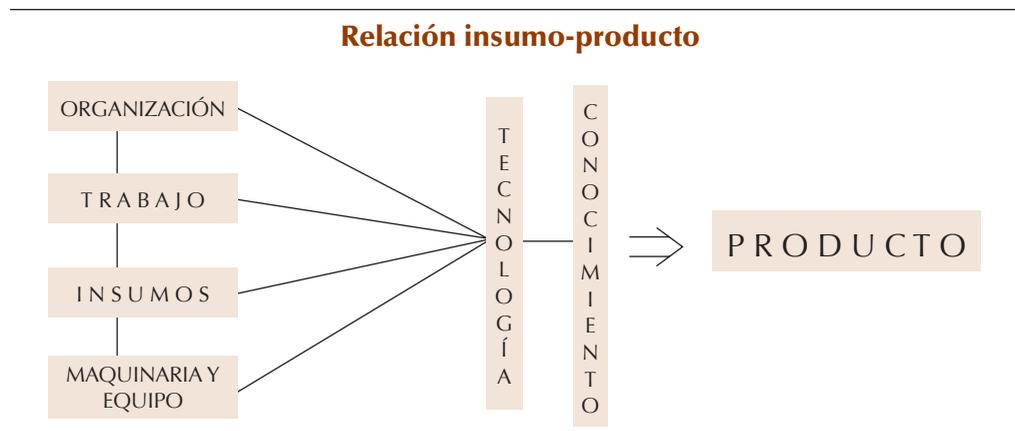
Los ingresos de la empresa provienen de sus ventas y ésta tiene libertad de elegir el volumen de producción; sin embargo, el precio en un mundo de competencia perfecta se encuentra determinado por el mercado, por lo que el ingreso que percibe la empresa por la venta de una unidad más está dado y es el precio del mercado. Entonces, ¿cómo se define la cantidad que puede vender? Y ¿cuál será la cantidad óptima de producción? La respuesta a estas preguntas las encontramos si definimos las características tecnológicas o técnicas del capital y del trabajo que emplea la empresa. Con este fin, la empresa es representada por una función de producción que transforma los insumos en productos.

### La función de producción

Para construir la teoría de la oferta, la microeconomía básica ha representado la producción como una función matemática de transformación conocida como función de producción, que expresa una relación de transformación de una cantidad de insumos en una cantidad de producto.

Esta relación de transformación puede representarse como se ve en el siguiente cuadro sinóptico de la figura 23.1:

FIGURA 23.1



O como una expresión matemática de la siguiente forma:

$$Q = f(T, K)$$

donde :

$Q$ : es la cantidad de unidades físicas a producir.

$T$ : son las unidades de trabajo (suponemos que la fuerza de trabajo es homogénea y de la misma calidad).

$K$ : unidades de equipo de capital (también homogénea o de la misma calidad).

También se supone que el trabajo y el capital son sustitutos, por lo que una reducción en la cantidad usada de uno de los factores de la producción puede ser compensada por la cantidad utilizada del otro. Esto permite definir una curva muy usada en microeconomía: la curva *isocuanta*, definida como un conjunto de puntos en los cuales todo el nivel de la producción es exactamente el mismo, pero con una combinación diferente de las cantidades de los factores de la producción (trabajo y capital).

A partir de estos supuestos la función de producción va a presentar una característica fundamental que determinará la oferta del mercado con pendiente positiva; ésta es la ley de los rendimientos variables.

## Ley de los rendimientos variables

Una característica central de la teoría microeconómica básica consiste en suponer que la función de producción está dominada por la ley de los rendimientos marginales variables.

Dado el corto plazo, es decir, que la cantidad de capital fijo está dada, lo único que puede variar es el factor variable. Esto significa que, de acuerdo con la función de producción, esta última sólo cambia cuando aumentamos o disminuimos el número de trabajadores que agregamos a la producción. Ahora bien, al aumentar el número de trabajadores se supone que la producción debe aumentar pero, ¿en cuánto? La respuesta la encontramos en la relación de rendimientos del trabajo. En este proceso de agregación de trabajadores existen tres tipos de rendimientos:

- a) *Rendimientos crecientes*: Éstos se presentan cuando al agregar unidades de trabajo, la producción total aumenta más que proporcionalmente.
- b) *Rendimientos constantes*: Éstos se presentan cuando al agregar unidades de trabajo, el producto aumenta en la misma proporción.
- c) *Rendimientos decrecientes*: Éstos se presentan cuando al agregar unidades de trabajo, el producto se incrementa pero menos que proporcionalmente.

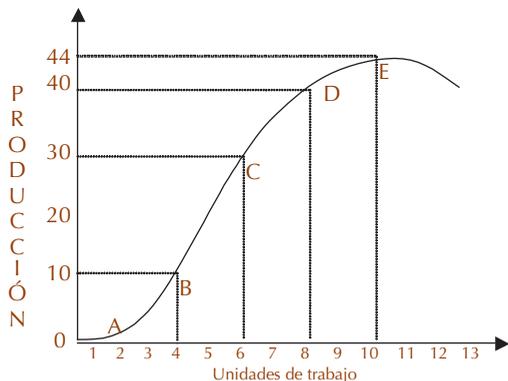
**Por tanto, la ley de los rendimientos variables afirma que la relación producción-trabajo a nivel de la empresa pasa por tres momentos: en el primero se reportan rendimientos crecientes, en el segundo existen rendimientos constantes y en el tercero se reportan rendimientos decrecientes.**

Esta ley va a determinar la forma de la función de la producción, la cual al representar la relación entre el insumo-trabajo y el producto, transita de los rendimientos crecientes a los constantes y finalmente a los decrecientes, como veremos en la figura 23.2.

En dicha figura ilustramos la función de producción para una empresa productora de estufas, donde los datos se representan respectivamente en los puntos  $A$ ,  $B$ ,  $C$  y  $D$ . Esta curva se conoce como la curva de producto total y se define como el conjunto de puntos o montos de producción que resulta de agregar o eliminar unidades del factor variable (en este caso el trabajo) a una cantidad dada de capital. Por lo tanto, una función de producción de este tipo se desplazará frente a incrementos o disminuciones del capital, ya sea hacia arriba o hacia abajo dependiendo del caso que se trate.

FIGURA 23.2

### La ley de los rendimientos variables y la función de producción



La ley de los rendimientos variables determina una relación entre los insumos de la producción en el corto plazo, y el producto final.

Dada la función  $q = f(K, T)$  en el corto plazo, vamos a observar tres periodos.

El primero que va del primer trabajador hasta el sexto, la producción aumenta más que proporcionalmente al incremento de los trabajadores.

En el punto C existen rendimientos constantes, y a partir de este punto se reportan rendimientos decrecientes:

- A.  $Q = f(2, K) = 2$
- B.  $Q = f(4, K) = 10$
- C.  $Q = f(6, K) = 30$
- D.  $Q = f(8, K) = 40$
- E.  $Q = f(10, K) = 44$

En el ejemplo anterior, en cada oportunidad se están incorporando a la producción dos trabajadores. Con los primeros dos la producción es de dos unidades, al duplicar el número de trabajadores la producción se quintuplica. En el siguiente punto, al aumentar el número de trabajadores en 50% (de 4 a 6) la producción vuelve a aumentar en 300%. Sin embargo, al pasar del punto C al punto D, el número de trabajadores aumenta en 30% y el producto también lo hace en la misma proporción. Finalmente, del punto D al punto E el número de trabajadores aumenta en 25% y la producción sólo lo hace en 10%. Finalmente, la empresa dejará de emplear más trabajadores después del décimo, pues el onceavo y los subsiguientes en lugar de incrementar el producto total lo disminuyen.

Lo que importa destacar es que la relación entre la cantidad de trabajo y el volumen de producción está determinada por la ley de los rendimientos variables. En otras palabras, esta ley es la que determina la forma de la función de producción y, como veremos a continuación, la forma del producto medio y del producto marginal; y más aún, la forma de los costos medios y marginales.

### Producto total, medio y marginal

La función de producción es una relación fundamentalmente técnica, que los economistas han tomado de la ingeniería para representar a la empresa, y a partir de esta información es que se construye la teoría firme. Después de haber definido la relación entre el producto total y el número de trabajadores, podemos abordar los conceptos de producto promedio y marginal; este último concepto es, en particular, de gran importancia para nuestra explicación, por lo que hay que asegurarse su comprensión.

El *producto total*, *PT*, es el volumen de producción que producen todos los trabajadores ocupados en la producción en un momento determinado. Tomando el ejemplo anterior el producto total de cuatro trabajadores es de 10 unidades y de 6 trabajadores es de 30 unidades.

El *producto medio del trabajo*, *PM*, indica la cantidad promedio de producto que genera cada uno de los trabajadores que intervienen en el proceso de la producción. Es decir, el *PM* es la producción que se obtiene en promedio por unidad de trabajo; por definición el *PM* aumenta, alcanza su máximo y después desciende sin llegar a ser en ningún caso negativo, puesto que estamos dividiendo dos magnitudes que siempre son positivas.

$$PM = \frac{PT}{T}$$

En los ejemplos anteriores el producto medio de seis trabajadores es 30/6, es decir, 5.

El *producto marginal*,  $PMg$ , es el producto adicional que se obtiene mediante una unidad adicional del factor variable a la producción, bajo el supuesto de *ceteris paribus*.

$$PMg = \frac{\Delta PT}{\Delta T}$$

En el ejemplo anterior, del punto  $B$  al  $C$  tendríamos  $20/2 = 10$  unidades de producto marginal.

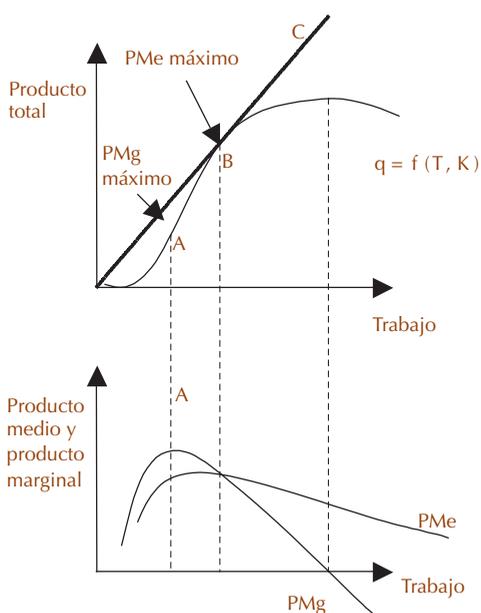
El concepto de producto marginal busca poner énfasis en el incremento de la producción total que proviene de incrementos sucesivos de unidades de trabajo; hay que tener en cuenta que la aportación que en términos de la producción se obtiene por cada unidad de trabajo incorporado no es igual y, por lo tanto, es conveniente saber cuánto es la contribución de cada trabajador: esto se relacionará con el costo en el que incurre la empresa cuando aumenta su volumen de producción y, por tanto, con el punto de equilibrio de la misma, como veremos más adelante.

El comportamiento que describe el producto marginal es la ley de los rendimientos variables que, en términos de los rendimientos marginales se define como la *ley de los rendimientos marginales variables*, la cual establece que conforme el número de trabajadores que se incorpora en la producción aumenta, el producto marginal tiende a aumentar de forma creciente, hasta llegar a un máximo a partir del cual el  $PMg$  aumenta cada vez menos; es decir, en forma positiva pero decreciente, hasta llegar a un punto en donde ese producto se torna negativo.

Las curvas del producto marginal  $PMg$  y el producto medio total  $PM$  se derivan gráficamente a partir de la curva del producto total, como vemos en la figura 23.3

FIGURA 23.3

### Producto total, producto marginal y producto medio



En la figura 23.3 observamos que el  $PMg$  es creciente hasta el punto  $A$ ; después comienza a decrecer pero sigue siendo positivo. Mientras que la curva del  $PM$  primero crece, llega a un punto máximo ( $B$ ) y después decrece pero también sigue siendo positivo. En el punto  $B$  el producto marginal  $PMg$  corta al  $PM$  donde éste alcanza su máximo nivel, y después de este punto el  $PMg$  es menor que  $PM$ .

Debemos subrayar que la forma que toman las curvas de costos medios y marginales (las cuales veremos más adelante) proviene de la forma particular de la función de producción.

Pero antes de pasar a la teoría de costos, repasemos los conceptos de la producción con un sencillo ejemplo. Supongamos el caso de una empresa que se dedica a la producción de lámparas. La tabla 23.1 muestra la relación que existe entre las unidades de trabajo, el  $PT$ , el  $PMg$  y el  $PM$ .

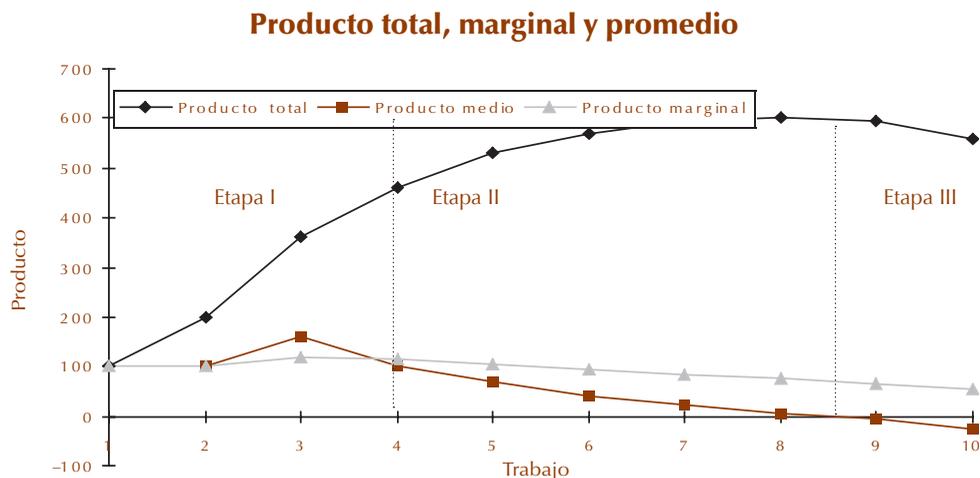
TABLA 23.1

### Producción de lámparas

Unidades de trabajo T	Producto total Pt	Producto marginal $PMg = \Delta PT / \Delta T$	Producto medio PMe
1	100		100
2	200	100	100
3	360	160	120
4	460	100	115
5	530	70	106
6	570	40	95
7	595	25	85
8	600	5	75
9	594	-6	66
10	560	-34	56

Con estos datos podemos graficar el producto total, el marginal y el promedio, identificando de esta manera las tres etapas de la producción de una empresa en competencia perfecta. (Vea figura 23.4.)

FIGURA 23.4



## Etapas de producción

La relación existente entre el producto total, el producto marginal y el producto medio de la función de producción da origen a tres diferentes etapas de la producción. Éstas se explicarán a continuación y nos servirán para identificar el periodo donde la empresa puede producir de manera óptima.

**I. Etapa de arranque.** La empresa inicia con el proceso de producción, caracterizándose porque el producto medio y el producto marginal de los trabajadores son crecientes; en esta fase el objetivo de la empresa es emprender la capacitación de los empleados y alcanzar el máximo de productividad por trabajador. Esta etapa se considera ineficiente, porque en ella se transita hacia el máximo en la productividad media. Cuando ésta se alcanza se llega al final de la primera etapa.

**II. Etapa de producción óptima.** Esta etapa inicia donde el  $PM$  y el  $PMg$  se cruzan, y termina donde el  $PMg$  es cero. En esta etapa la producción es técnicamente óptima, pues tanto el  $PMg$  como el  $PM$  han alcanzado su nivel máximo. Cada nuevo trabajador empleado está asociado a incrementos positivos en el producto total, aunque cada vez sean menores. Esto da lugar a crecimiento positivo en el  $PM$  y el  $PMg$  pero en magnitudes cada vez menores; por eso se dice que durante esta etapa el producto crece pero a tasas decrecientes. Se trata de hacer énfasis en que la aportación de cada trabajador que se añade al proceso productivo da lugar a que el producto total aumente pero cada vez menos; en la gráfica de  $PT$  se observará cómo su pendiente positiva va disminuyendo hasta llegar al nivel más alto y luego empieza a descender.

**III.** Esta etapa comienza donde el producto marginal del trabajo se torna negativo, por lo que a partir de ese punto ya no se debe contratar más trabajo. En esta etapa, una unidad adicional de trabajo reduce el producto total por lo que resulta ineficiente su contratación. (Vea figura 23.4.)

Es muy importante comprender la relación inversa que existe entre el producto medio y el costo medio por una parte, y entre el producto marginal y el costo marginal, por otra. Si el producto promedio por trabajador empleado aumenta, el costo medio variable se reduce. Suponga que a un trabajador se le pagan \$40 diarios y que, en promedio, cada trabajador produce 40 unidades, el costo medio variable en término de salario de producir cada unidad es de \$1; pero si el producto promedio aumenta a 80 unidades por trabajador, manteniendo el salario anterior, el costo medio variable en términos de salario se ha reducido a \$0.50. En cambio, si el producto por trabajador se reduce a la mitad, 20 unidades por día, el costo variable medio se duplicará, será de \$2. Es claro que existe una relación inversa entre el producto medio y el costo medio. Lo mismo ocurre entre el costo marginal y el producto marginal.

En resumen, los ingresos totales que obtiene la empresa (dado el precio) dependen de cuánto produzca, lo cual va a estar sujeto a la cantidad de trabajadores que ocupe. Esta magnitud, el número de trabajadores, da lugar, por una parte, a la determinación del volumen de producción y, por otra, a los costos de la empresa. Este es el tema al cual nos abocaremos en el siguiente apartado. Por el momento ya tenemos un resultado importante: desde la perspectiva meramente técnica, la empresa ha de operar en la segunda etapa de la producción, la cual se caracteriza por rendimientos marginales decrecientes pero positivos, y donde el producto medio descende. ¿Dónde va a operar la empresa de manera óptima? ¿Dónde maximiza su utilidad? Es una res-

puesta que se encuentra fundamentalmente en el campo de la economía, y para llegar a ella tenemos que evaluar los costos de la empresa.

## Teoría de costos

La teoría de costos de la oferta en competencia perfecta muestra la evolución de los costos de la empresa cuando la cantidad de la producción varía. Recuerde que la empresa está representada por la función de producción en el corto plazo, por lo que los costos estarán asociados a los costos de capital y de trabajo en que incurre la empresa para producir. Los costos a los que se enfrenta la empresa son el pago al capital que es el costo fijo, y el costo al trabajo que representa el costo variable; la suma de ambos costos determina el costo total.

### Costo total (CT)

El costo total es el gasto monetario total mínimo en el que incurre la empresa para la obtención de cada nivel de producción. El costo total se divide en costos fijos totales (*CFT*) y costos variables totales (*CVT*).

$$CT = CFT + CVT$$

Los *costos fijos* son aquellos que no varían con el volumen de producción en el corto plazo y corresponden al pago al capital. En contrapartida, los *costos variables totales* son aquellos que están asociados con el pago al factor trabajo, pues de acuerdo con la especificación en la función de producción, el volumen de producción varía con los cambios en el factor variable, es decir, con el trabajo. Por tanto, si la producción es cero los costos variables son cero, si la producción aumenta es porque estamos introduciendo trabajadores a la producción, lo que significa que los costos variables aumentarán.

Al considerar los costos totales y el volumen de producción tendremos dos conceptos más:

- a) El *costo total medio* (*CTMe*), que se define como el costo total dividido entre la cantidad producida:

$$CTM = CT/Q$$

- b) El *costo marginal* (*CMg*), que se define como el cambio en el costo total cuando se presenta una variación de una unidad en el nivel de producción. En otros términos, se puede decir que el costo marginal es igual al cambio del costo total por un cambio unitario en la producción, es decir:

$$CMg = \Delta CT / \Delta Q$$

Algebraicamente el resultado de dividir el aumento del costo total entre el incremento en la cantidad del producto nos da el producto marginal, el cual también podemos expresar como:

$$CMg = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} = \frac{\Delta CVT}{\Delta Q}$$

### Costo fijo (CF)

El costo fijo de una empresa no depende de su cantidad de producción. Este tipo de costos se refiere a las obligaciones totales en las que incurre la empresa por unidad de tiempo para pagar el factor fijo de la producción: el capital. Estos costos se mantienen constantes independientemente del volumen de la producción. La suma de todos los costos fijos se conoce como *costo fijo total*, *CFT*.

### Costo fijo medio (CFM)

Es el *CFT* por unidad de producto. Se obtiene dividiendo el costo fijo total entre el número de unidades producidas

$$CFM = CFT / Q$$

Como el costo total es constante, el crecimiento de la producción da lugar a una reducción constante en el costo fijo medio. Por tanto, la curva de costo fijo medio es decreciente.

### Costos variables totales (CVT)

Estos costos están asociados al nivel de producción de la empresa. Son las obligaciones totales en que incurre la empresa por unidad de tiempo para todos los insumos variables que utiliza. La suma de todos los costos variables nos da el costo variable total, *CVT*.

### Costo variable promedio (CVM)

Es igual al costo variable total dividido entre el número de unidades producidas. Por la ley de los rendimientos variables la forma que toma esta curva es, en primer lugar, decreciente y luego tiende a aumentar. Es decir presenta una forma de “U”.

$$CVM = \frac{CVT}{Q}$$

### Costo promedio (CP)

Es igual al costo total dividido entre la producción; *CP* también es igual al *CFMe* más el *CVMe*.

$$CP = \frac{CT}{Q} \quad \text{ó} \quad CP = CFMe + CVMe$$

La forma de los costos medios totales también está dominada por el efecto de los rendimientos variables, por lo que también presentará una forma de “U”.

FIGURA 23.5

**Costo fijo, fijo medio, variable medio, marginal medio total**

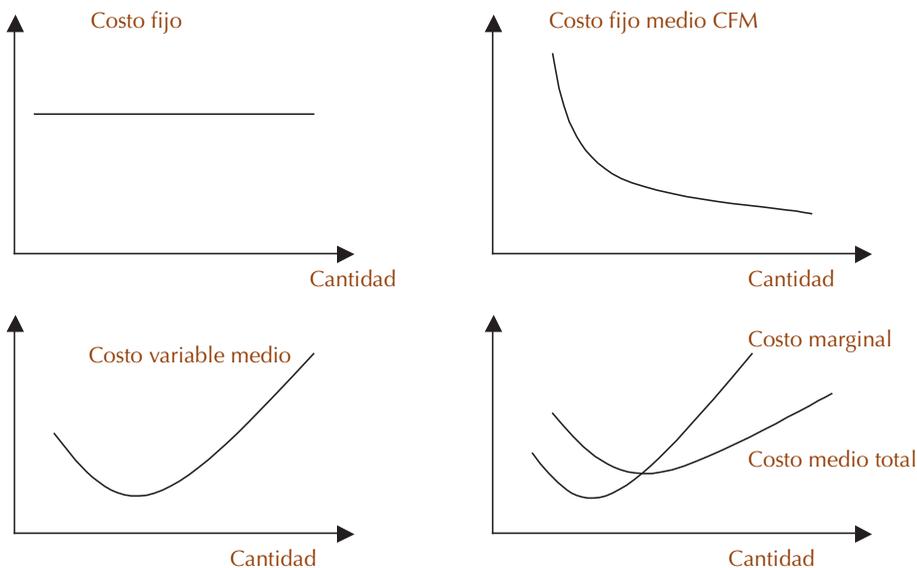
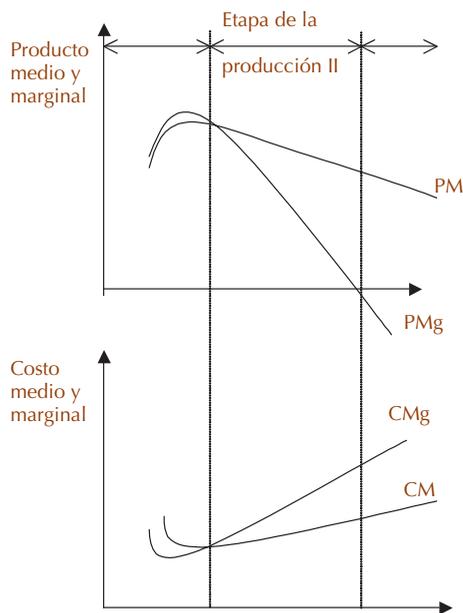


FIGURA 23.6

**Relación entre producto medio, marginal y costo medio y marginal**



En las gráficas de la izquierda buscamos mostrar la relación que existe entre el producto medio y el costo medio. El segundo es la imagen invertida del primero, pues mientras la productividad física del trabajo aumenta debido a los rendimientos crecientes, los costos por unidad producida se reducen. Cuando el producto medio del trabajo entra en la etapa dos, los rendimientos son decrecientes lo que implica que los costos medios sean crecientes.

El producto marginal reporta rendimientos crecientes en la primera etapa de la producción, por lo que el costo marginal va decreciendo; al pasar a la segunda etapa, los rendimientos marginales se tornan decrecientes lo que da lugar a costos marginales crecientes. Por eso se observa que los costos marginales poseen pendiente positiva.

Para ilustrar el estudio de costos considérese la información que presentamos en la tabla 23.2. Con objeto de seguir desarrollando el ejercicio hipotético de producción de lámparas que se presentó en la tabla 23.1, supongamos que el salario de cada trabajador es de \$40.00 diarios,

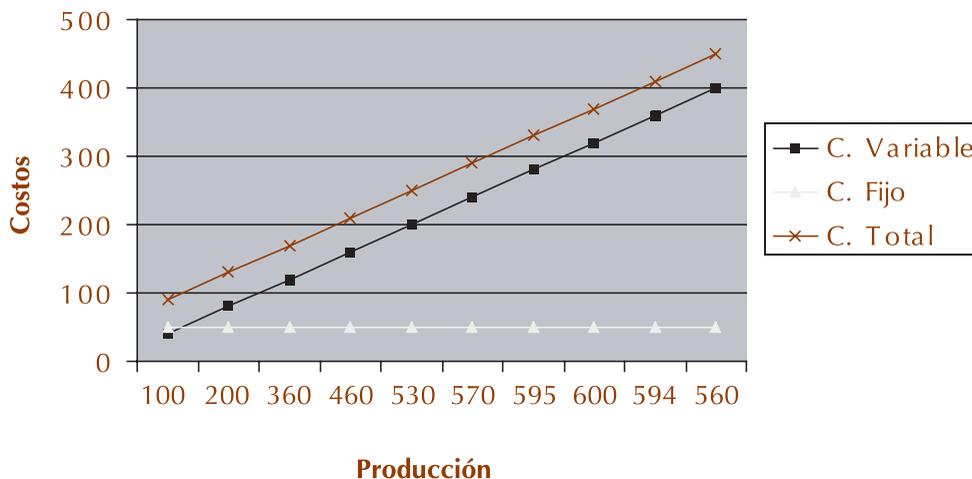
los costos fijos son \$50.00, y el precio del producto \$1.00. Con esta información se obtienen los siguientes resultados:

TABLA 23.2

Q Total	C. Variable	C.Fijo	C. Total	N.Trab.	C. Medio	C. Marginal	Precio
100	40	50	90	1	0.9		1
200	80	50	130	2	0.65	0.40	1
360	120	50	170	3	0.47	0.25	1
460	160	50	210	4	0.46	0.40	1
530	200	50	250	5	0.47	0.57	1
570	240	50	290	6	0.51	1.00	1
595	280	50	330	7	0.55	1.60	1
600	320	50	370	8	0.62	8.00	1
594	360	50	410	9	0.69	ns	1
560	400	50	450	10	0.80	ns	1

FIGURA 23.7

**Costos fijo, variable y total**



El dato que es más sencillo de representar es el del costo fijo, pues se mantiene constante a todo lo largo de la producción. En cambio, conforme la producción aumenta, el costo fijo medio *CFM* se reduce de forma continua, como se puede ver en la figura 23.8. Esto ocurre porque el *CFM* es el resultado de la división del costo fijo total sobre el volumen de la producción *Q*.

El costo variable total *CVT* aumenta de forma constante con la producción, pero cuando tomamos el costo variable medio *CVM* (dado que es el resultado de dividir el *CVT* y la producción

FIGURA 23.8

## Costo medio, fijo, variable y total

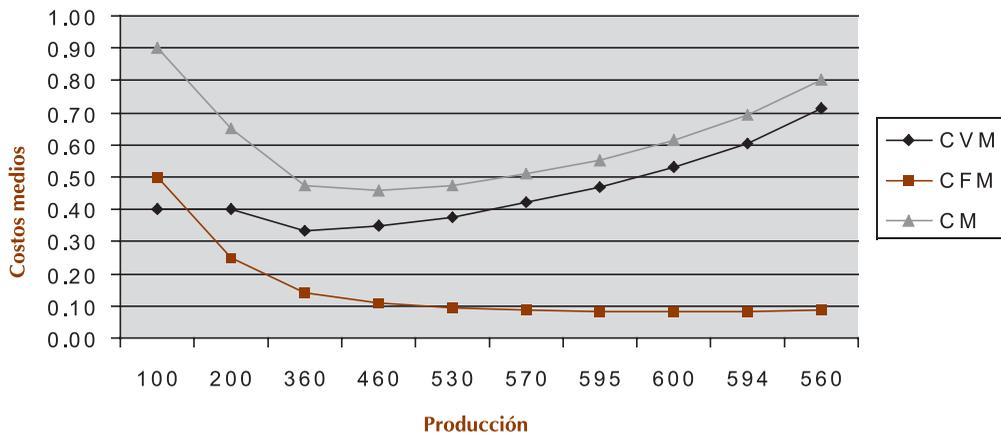
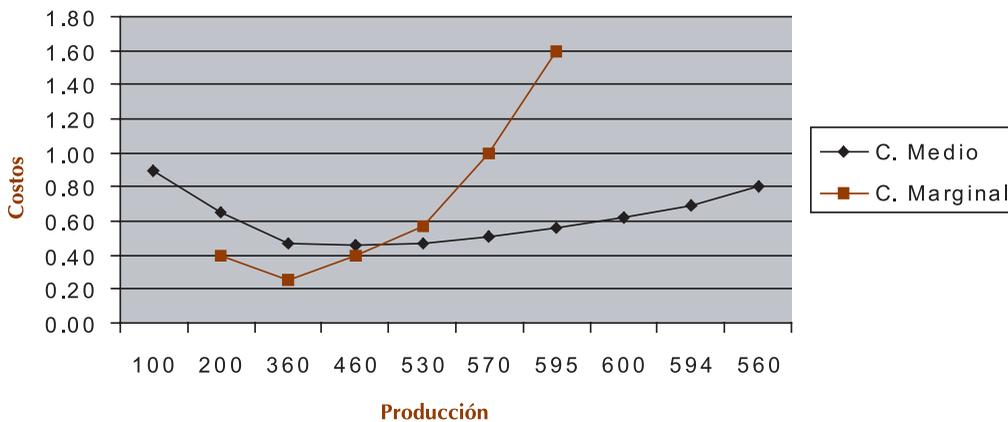


FIGURA 23.9

## Costo medio y marginal



y además por el efecto de los rendimientos crecientes y luego decrecientes) presenta una forma de “U”. En la etapa que dominan los rendimientos crecientes el *CVM* se reduce, pero cuando tienen lugar los rendimientos decrecientes el *CVM* se incrementa. Esto lo podemos apreciar en las figuras 23.7 y 23.8.

El costo medio total *CM* es la suma del costo variable medio y del costo fijo medio, por lo que en la figura 23.8 aparece por encima de esas curvas. En la primera parte domina la reducción de ambas curvas y, posteriormente, la influencia dominante es la del costo variable medio, que

tiende a ser positiva. Cuando el nivel de producción es elevado, la diferencia entre las curvas de costo variable medio  $CVM$  y el costo medio  $CM$  se reduce, en tanto que a niveles de producción bajos, la diferencia es significativa. Lo relevante es que la curva de costo medio tiene la forma de “U” de la curva de costos variables medios. A medida que se contratan más trabajadores, dada una cantidad de factores fijos, la productividad del trabajo termina disminuyendo y, por tanto, aumenta el  $CM$ .

El costo marginal es dominado en la primera etapa por los rendimientos marginales crecientes y en la segunda por los rendimientos decrecientes, por lo que toma la forma de “U” que se observa en la figura 23.9.

A manera de síntesis de las formas gráficas de los costos podemos decir:

1. Si  $CMg < CM$ , entonces  $CM$  disminuirá según aumente la producción.
2. Si  $CMg > CM$ , entonces  $CM$  aumentará según aumente la producción.
3. En el punto donde  $CMe$  sea mínimo se tiene que  $CMe = CMg$ .

Hasta el momento la pregunta es ¿qué sucede cuando la producción tiende a elevarse? El producto medio del trabajo es decreciente, por lo que aumenta el costo variable promedio  $CVM$ . Por tanto, se llega a la conclusión que debe haber un límite en el volumen de producción. Este límite no proviene de la empresa, la cual estaría dispuesta a producir más siempre que el precio se lo permita.

Cuando analizamos la función de producción, concluimos que técnicamente la empresa debería producir durante la segunda etapa. Ahora estamos en condiciones de explicar dos preguntas: ¿Cuál es el rango de producción en el cual se define la oferta de la empresa? y ¿cómo se encuentra su punto de equilibrio? Para contestar estas preguntas debemos detenernos a examinar un poco más detenidamente el significado de la pendiente positiva de los costos marginales.

## La curva de oferta de la empresa

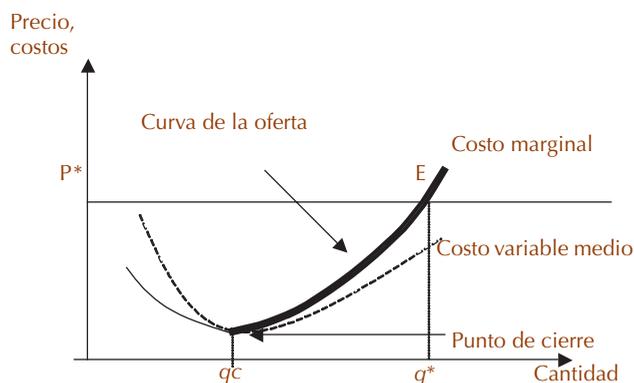
La curva de oferta de la empresa es la curva de los costos marginales de la misma en su parte positiva. La explicación es la siguiente: Debido a que la empresa ya está instalada y funcionando, la cantidad mínima que la empresa está dispuesta a producir será aquella en la cual recupera los costos variables medios; recuerde que estos gastos son los relacionados con el trabajo y los insumos que son necesarios para la producción. Por lo que, aunque no recupere los costos fijos, debería al menos obtener los costos de trabajo, lo cual le permitiría continuar funcionando.

Por tanto, a partir de que el ingreso marginal (precio dado) garantice la recuperación del costo marginal igual al costo variable medio, la empresa estaría dispuesta a producir más y a aumentar su producción hasta recuperar los costos fijos medios y más allá, llegando hasta donde sus restricciones tecnológicas se lo marquen. Este punto es muy importante y se le conoce con el nombre de *punto de cierre* ( $qc$ ), como se ve en la figura 23.10. El punto de cierre marca la cantidad a partir de la cual la empresa estaría dispuesta a producir, y consiste en lo que definimos como la *curva de oferta de la empresa en competencia perfecta*.

**La curva de oferta se define como la senda de producción en la cual la empresa está dispuesta a producir, dados sus costes y el precio de mercado. Esta curva posee pendiente positiva.**

FIGURA 23.10

### La curva de oferta de la empresa en competencia perfecta



En un mercado de competencia perfecta, la maximización del beneficio se encuentra determinada en el nivel de producción óptimo o de equilibrio,  $E$ , correspondiente a la igualación del precio y el costo marginal. El punto  $E$ , será de equilibrio puesto que la empresa no deseará modificar su volumen de producción; en ese punto hace intersección la curva de  $IMg$  y  $CMg$ .

Recuerde que a partir de la intersección de la curva  $CMg$  y  $CVM$  se forma la curva de oferta de las empresas.

Del análisis anterior se puede concluir lo siguiente:

- El punto de equilibrio de la empresa en competencia perfecta se determina cuando el  $IMg = CMg$
- El beneficio marginal en términos del  $IMg$  y del  $CMg$  es igual a cero.
- Si  $IMg > CMg$  = Conviene aumentar la producción.
- Si  $IMg < CMg$  = Conviene producir menos.
- El equilibrio de la empresa competitiva es donde  $IMg = CMg$  = Maximiza el beneficio.

La curva de oferta de una empresa tiene pendiente positiva e indica el conjunto de combinaciones de precios y cantidades en los cuales la empresa está dispuesta a operar. Debemos subrayar que la pendiente positiva de la curva de la oferta es la parte positiva de la curva de costos marginales, que a su vez está determinada por la ley de los rendimientos marginales decrecientes. En otras palabras, la existencia de los rendimientos físicos marginales decrecientes determina la pendiente positiva de la curva de la oferta de la empresa en competencia perfecta. (El énfasis que colocamos en esta relación explicativa se debe a que ésta va a ser modificada cuando estudiemos la microeconomía moderna en la tercera parte de este libro.)

## Equilibrio de la empresa

Ahora contestemos la pregunta que nos planteamos al inicio del presente capítulo: ¿Cuál es el punto en el que la empresa maximiza sus beneficios? La respuesta es *donde se define el equilibrio de la misma*.

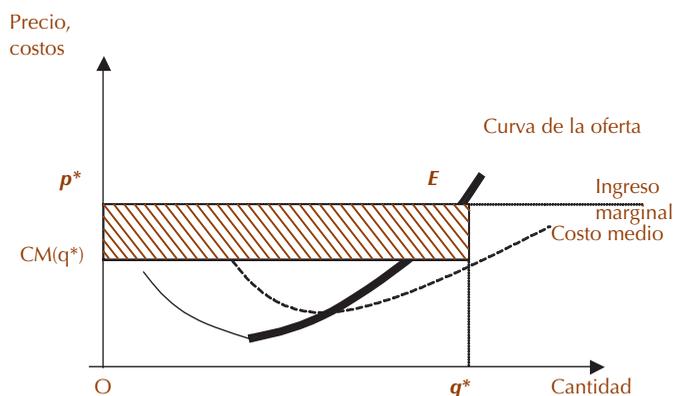
Una vez que ha recuperado sus costos variables medios, la empresa aumenta su volumen de producción, pudiendo recuperar así sus costos medios, y, si continúa aumentando su producción, entrará en la zona donde obtiene beneficios; en ésta, los costos marginales continúan aumentando. La empresa continuará aumentando su producción en tanto el ingreso marginal (precio) sea

mayor al costo de producir una unidad más. La empresa aumentará su producción precisamente hasta el límite en el cual sus ingresos marginales sean iguales a sus costos marginales. Después de este punto, si continua produciendo, los costos marginales serán superiores a sus ingresos marginales y ya no le será rentable producir esas unidades, por lo que regresará a su punto de equilibrio. Así, el equilibrio de la empresa es estable en el punto donde el ingreso marginal es igual al costo marginal.

Si bien el equilibrio de la empresa se define como el punto donde el ingreso marginal es igual al costo marginal, es decir, que el beneficio para la producción de dicha unidad sea cero, esto no significa que los beneficios totales de la empresa sean cero. Por el contrario, es donde la empresa ha recogido todos los beneficios posibles a lo largo de su curva de oferta, dado el precio de mercado y su restricción tecnológica. En tal sentido, la empresa está en el punto donde maximiza sus ganancias. (Vea la figura 23.11.)

FIGURA 23.11

### Beneficios de la empresa en competencia perfecta



En la figura 23.11 representamos el beneficio máximo que obtiene la empresa competitiva. Como al inicio de este capítulo dijimos que el beneficio de la empresa es igual al ingreso total menos el coste podemos definir geoméricamente estas áreas.

El ingreso es igual al precio por la cantidad; en la gráfica anterior esta zona estaba representada por el área definida por  $O p^* \times O q^*$ ,

El costo total se obtiene de multiplicar el costo medio por la cantidad, que en la gráfica corresponde a  $O CM(q^*) \times O q^*$ .

El beneficio, que es la diferencia entre ingresos y costos totales, en términos geométricos corresponde al área sombreada. Este es el beneficio que corresponde al máximo de utilidad, dadas las restricciones impuestas por el mercado de competencia perfecta.

Un último aspecto que debemos considerar es que el marco económico relevante inmediato en el que se desarrolla la empresa es la industria, por lo que es importante considerarla. A continuación daremos una breve introducción para su entendimiento.

Antes de eso, es conveniente contestar dos preguntas que pueden surgir de la exposición anterior:

- a) ¿Por qué la curva de la demanda (ingreso marginal) es horizontal y no tiene pendiente negativa? La respuesta es que este es un análisis de competencia perfecta y está planteado

desde la perspectiva de la empresa individual. Para una sola empresa en un mundo en que existe una cantidad muy grande de empresas con la misma tecnología, recursos e información, la demanda que cubre es muy pequeña y, por tanto, para ella la demanda del mercado es infinita.

Ahora bien, si tomamos a todo el mercado en su conjunto, es decir, a todos los oferentes y a todos los demandantes, entonces lo que vamos a observar es una curva de demanda con pendiente negativa y la curva de la oferta con pendiente positiva. Esto lo vamos a desarrollar más adelante.

- b) ¿Es estable el punto de equilibrio,  $E$ , donde el ingreso marginal es igual al costo marginal? La respuesta es positiva, pues si la empresa produce a la derecha de este punto, el costo marginal (que corresponde a la curva de la oferta) es mayor al del ingreso marginal, lo que reduce el beneficio total obtenido. Esto induce a la empresa a decidir reducir su producción. En cambio, si produce a la izquierda del punto de equilibrio, la empresa estará dejando de percibir un ingreso marginal el cual es superior al costo marginal; como el objetivo de la empresa es maximizar su beneficio, entonces deberá producir más hasta que no exista ninguna posibilidad de crear un ingreso positivo adicional. Por tanto, el único punto donde maximiza el beneficio es donde está su punto de equilibrio.

### La oferta de la industria o del mercado

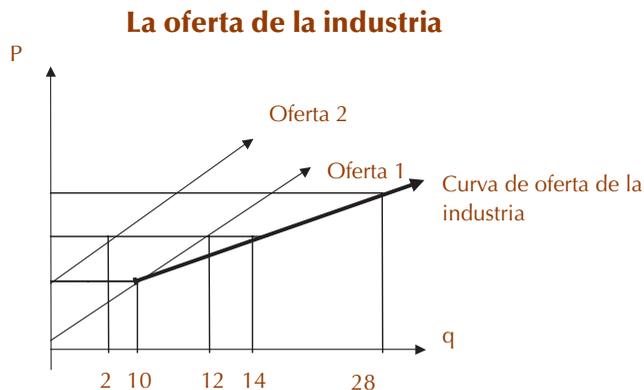
En un mercado competitivo existe una gran cantidad de empresas, por lo que la curva de oferta del mercado es la suma de las ofertas de cada una de ellas.

Como la industria tiene un número grande de empresas  $n$ , si  $O(p)$  es la curva de oferta de la empresa  $i$ , entonces la curva de oferta de la industria o curva de oferta del mercado es la suma de las ofertas individuales.

$$\sum_{i=1}^n O(p) = O$$

Esta ecuación expresa la suma de las curvas de oferta de todas las empresas. Si sumamos todas las cantidades que ofrece la empresa a cada uno de los precios, estamos sumando horizontalmente las curvas de oferta, como se muestra en la figura 23.12.

FIGURA 23.12



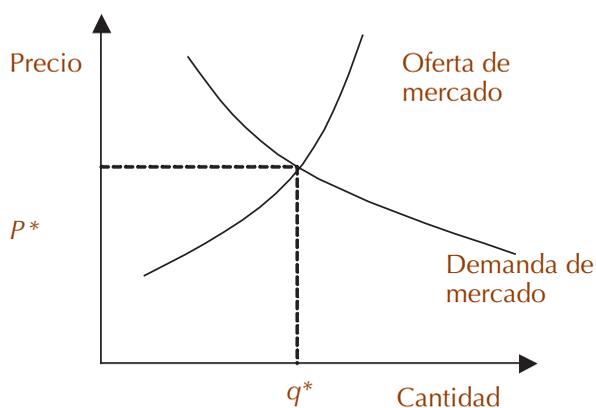
## Equilibrio de mercado: demanda y oferta de mercado

De igual forma que la oferta de mercado se obtiene por la suma de las ofertas individuales, se supone que todas las demandas de un mercado pueden ser sumadas, lo que nos da una demanda del mercado de una industria y de un bien en particular.

Por tanto, el equilibrio de mercado lo podemos definir como el hecho económico en el que todos los compradores y todos los oferentes de un producto específico acuerdan un precio y una cantidad, los cuales son de equilibrio. En la figura 23.13 presentamos la oferta de mercado y la demanda de mercado.

FIGURA 23.13

### Equilibrio en el mercado de competencia perfecta



La curva de demanda del mercado es la agregación de la demanda de todos los individuos, y expresa el conjunto de puntos de equilibrio de todos los consumidores en ese mercado. El supuesto crucial en esta curva consiste en que las curvas de demanda individuales pueden ser agregadas. La curva de oferta del mercado es la suma o agregación de las curvas de oferta de las empresas individuales, las cuales se supone pueden ser agregadas. El equilibrio del mercado se encuentra, por tanto, donde todos los consumidores y todos los productores de unas mercancías acuerdan un precio y una cantidad que maximiza sus correspondientes funciones de utilidad y beneficio.

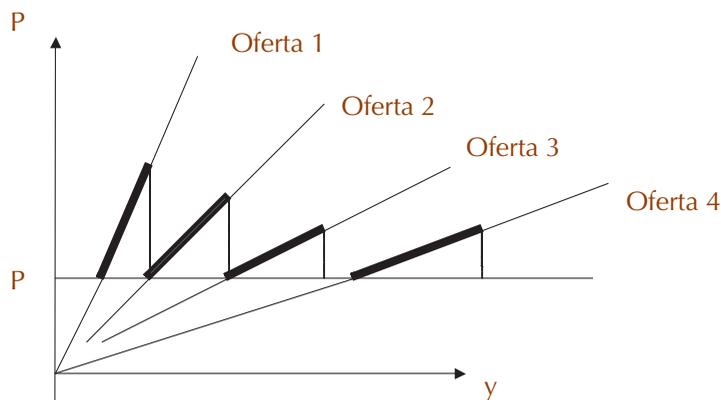
## La curva de oferta de largo plazo

La curva de oferta de largo plazo de una industria debe tener en cuenta la salida y entrada de empresas en ella. Si hay libre entrada y salida, el número de empresas que habrá en la situación de equilibrio a largo plazo será compatible con unos beneficios no negativos, lo que significa que la curva de oferta a largo plazo es esencialmente horizontal en un nivel en el que el precio es igual al costo medio mínimo.

Los segmentos de cada una de las curvas de oferta con el contorno más grueso tienen pendiente positiva, haciéndose más horizontales, ya que cuando existe un mayor número de empresas en el mercado; la pendiente de la curva tenderá a ser totalmente horizontal.

FIGURA 23.14

### Curvas de oferta de la industria



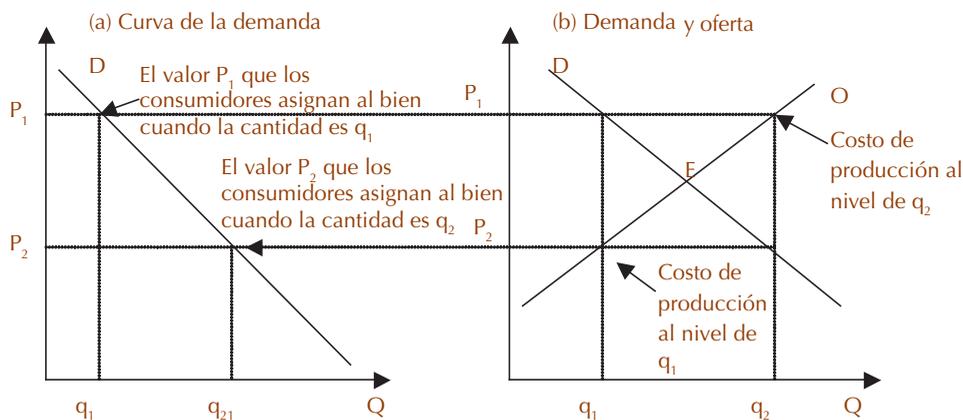
## Eficiencia y equilibrio del mercado

Para comprender el concepto de eficiencia económica es necesario, en primer lugar, tener en cuenta el significado de la curva de la demanda. Ésta la hemos definido como el conjunto de pares de precios y cantidades que expresa el valor que los diferentes consumidores estarían dispuestos a pagar por un bien en particular.

A lo largo de la curva de la demanda, el precio de este bien no cambia por sus calidades sino por la cantidad que existe en el mercado (por su abundancia o escasez); a más unidades su valor subjetivo disminuye. Por tanto, conforme la cantidad de un bien aumenta su precio se reduce. Vea la figura 23.15 (a).

Para los productores, la curva de oferta expresa su disposición a vender a un precio mayor, y refleja que los costos de las empresas aumentan cuando producen más. Por eso la curva de la oferta tiene pendiente positiva debido a que al aumentar la producción los costos aumentan. (Vea el capítulo de la teoría de la oferta). Esto lo podemos apreciar en la figura 23.15(b).

FIGURA 23.15



Para los consumidores, cada punto de la curva de la demanda corresponde al valor  $P$  que le asignan a cada cantidad. Para los productores, cada punto de la curva de oferta corresponde al costo marginal de cada cantidad  $q$ . Por ejemplo, a la cantidad  $q_1$ , los consumidores le asignan el valor  $P_1$ . A esa cantidad  $q_1$  el costo marginal para los productores será igual a  $P_2$ . El valor que los consumidores le asignan a esa mercancía es mayor a su costo, lo cual se expresa en que la demanda de los consumidores podrá crecer y lo mismo ocurre con la oferta. Como el precio es mayor al costo de su elaboración la oferta aumenta.

En cambio, si nos ubicamos en el punto  $q_2$ , los consumidores le asignan a esa mercancía un valor subjetivo de  $P_2$ , pero para producir esa cantidad los productores incurren en costos marginales igual a  $P_1$ , así el costo de producción es mayor al precio y la oferta disminuye. Este movimiento termina hasta que la oferta y la demanda están en el punto de equilibrio,  $E$ . Este resultado nos permite redefinir el equilibrio de mercado de la siguiente forma:

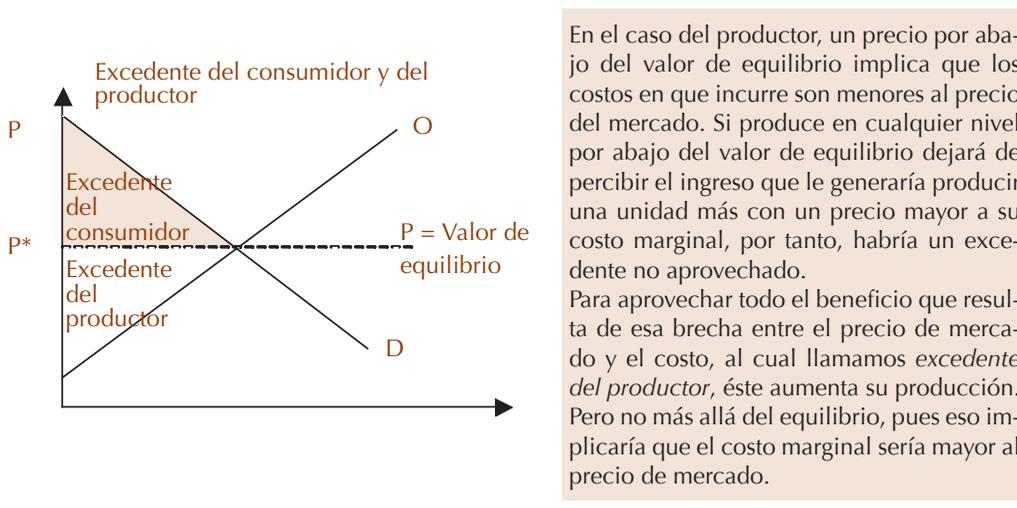
El equilibrio del mercado en términos de eficiencia es aquel donde el valor de las mercancías para el consumidor es igual al costo de su producción para los oferentes. Es decir, donde el valor de una mercancía es igual a su costo.

Este resultado es muy importante pues sólo un mercado competitivo puede garantizar la eficiencia, es decir, el precio que representa el valor de las mercancías y que, al mismo tiempo, representa el costo marginal de su producción. Esto significa que cualquier punto fuera del equilibrio es ineficiente. La ineficiencia consiste en que el consumidor paga un precio por encima del valor de equilibrio o que el productor cobra un precio por debajo del valor de equilibrio.

Cualquier precio por encima del valor de equilibrio es un punto ineficiente para el consumidor porque reduce su ingreso; en otras palabras, reduce su excedente. Esto nos permite definir el concepto de *excedente del consumidor*, que consiste en el ahorro en que incurre porque puede pagar un precio menor al que correspondería al valor de equilibrio. Por tanto, el excedente del consumidor se define como el ahorro del consumidor por el buen funcionamiento del mercado que determina un precio de equilibrio. Esto se puede apreciar en la figura 23.16:

FIGURA 23.16

### Excedente del consumidor y del productor



En el caso del productor, un precio por abajo del valor de equilibrio implica que los costos en que incurre son menores al precio del mercado. Si produce en cualquier nivel por abajo del valor de equilibrio dejará de percibir el ingreso que le generaría producir una unidad más con un precio mayor a su costo marginal, por tanto, habría un excedente no aprovechado. Para aprovechar todo el beneficio que resulta de esa brecha entre el precio de mercado y el costo, al cual llamamos *excedente del productor*, éste aumenta su producción. Pero no más allá del equilibrio, pues eso implicaría que el costo marginal sería mayor al precio de mercado.

Para simplificar podemos definir el excedente del consumidor como:  
*Valor para los compradores – Cantidad pagada o precio de mercado.*

El excedente del productor es:

$$\text{Precio de mercado} - \text{Coste de los vendedores}$$

Por tanto, el *excedente total* es igual a *Valor para los compradores* – *Coste de los vendedores* o *la suma del excedente del consumidor más el excedente del productor*.

Por tanto, una cualidad del equilibrio del mercado consiste en que logra una asignación eficiente de los recursos, es decir, maximiza el excedente total, dado que maximiza el excedente de consumidor y el excedente del productor de forma simultánea.

**Por tanto, definimos *eficiencia* como la propiedad de una asignación de los recursos, según la cual ésta maximiza al excedente total que reciben todos los miembros de una sociedad.**

La eficiencia del mercado parte, en primer lugar, del supuesto de la existencia de mercados perfectamente competitivos. Sin embargo, como veremos más adelante, el caso general en que se mueve la economía es el de los grandes oligopolios y monopolios, los cuales poseen poder para fijar y determinar sus precios, de tal forma que pueden maximizar sus beneficios, en detrimento del excedente del consumidor. Este poder de las empresas determina que los mercados sean ineficientes y deterioren el nivel de bienestar de una sociedad.

A la ineficiencia que introduce el poder de monopolio, en economía se le llama *falla de mercado*, que no es otra cosa que la incapacidad de esos mercados de asignar eficientemente los recursos.

Esta situación de ineficiencia del mercado tiene también efectos negativos desde el punto de vista del equilibrio general, pues un mercado ineficiente puede generar un efecto negativo o de ineficiencia en otro u otros mercados.

## El equilibrio a largo plazo

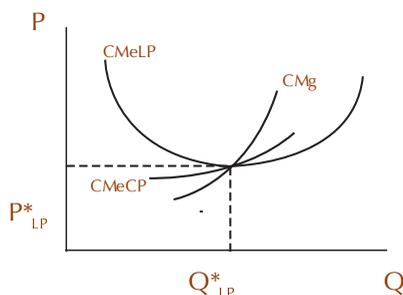
El largo plazo se define como el periodo en el cual las cantidades de todos los factores de la producción pueden variar: la cantidad y calidad de plantas, maquinaria, equipo, trabajadores, etcétera.

Supongamos que una empresa decide expandir su planta y aprovechar de esta manera los avances tecnológicos y, con ello lograr costos medios más bajos; conforme las empresas se expanden, la oferta de la industria aumenta y el precio baja. El equilibrio a largo plazo ocurre cuando el *IMg* de largo plazo se iguala con el punto mínimo del costo medio de largo plazo *CMeLP*.

El equilibrio a largo plazo ocurre en una industria competitiva cuando los beneficios económicos son cero. Si una industria obtiene beneficios económicos positivos, empresas nuevas entrarán a esa industria y la curva de oferta (*CMGcp*) se desplazará hacia la derecha. Como resultado, el precio del mercado descenderá y también los beneficios económicos hasta igualarse a cero.

FIGURA 23.17

### Equilibrio competitivo de largo plazo



La figura 23.17 representa el equilibrio a largo plazo, el cual se presenta en el punto  $Q^*$ . Además, se muestra el equilibrio a corto plazo. Cuando la empresa decide extender su planta, los costos a largo plazo se describen mediante la curva de costo medio a largo plazo (*CMeLP*). Cuando cada una de las empresas está produciendo en el mínimo del costo medio a largo plazo ( $Q^*$ ) ninguna empresa tiene incentivo para expandir o contraer su planta productiva. Por lo tanto, ninguna empresa puede abandonar o entrar a la industria.

## Observación

La competencia perfecta como se acaba de definir no existe en la realidad, pero es un escenario analítico de gran utilidad en el estudio del sistema de mercado, y ofrece algunas explicaciones y predicciones muy útiles de fenómenos económicos del mundo real. Por otra parte, sirve para evaluar y comparar la eficiencia con que se utilizan los recursos en diferentes formas de organización del mercado

## Resumen

En el marco de los supuestos de competencia perfecta, la empresa es una de muchas más que existen en el mercado, por lo que se define como tomadora de precios y cuenta con una técnica dada para la producción. La relación entre insumos y producto se especificó a través de una función de producción conocida como Cobb-Douglas.

La característica más importante de la relación insumos-producto que establece la función de producción es la “ley de los rendimientos variables” o “ley de los rendimientos marginales variables”, pues ésta determina que el producto medio y marginal crezcan y luego disminuyan. Y, en términos de las curvas de costos, determina que el costo variable medio, el costo medio y el costo marginal posean forma de “U”.

La pendiente positiva de los costos marginales es fundamental pues, por una parte, define la pendiente positiva de la curva de la oferta de la empresa y, por otra, garantiza la existencia del equilibrio.

El punto de equilibrio de la empresa se define como el punto donde el ingreso marginal (el precio) es igual a los costos marginales. En este punto se determina la cantidad  $q$  óptima en donde debe producir la empresa. El equilibrio de la empresa competitiva corresponde al punto donde maximiza sus beneficios.

La agregación de la oferta y la demanda en un mercado (industria) determina la oferta y la demanda del mercado con pendientes positiva y negativa, respectivamente. Son estas fuerzas las que, de forma simultánea, van a determinar el precio y la cantidad de equilibrio del mercado.

### CONCEPTOS FUNDAMENTALES

- |  |                                 |
|--|---------------------------------|
| ■ Corto plazo                          | ■ Ley de rendimientos variables |
| ■ Costo marginal                       | ■ Producto marginal             |
| ■ Costo medio                          | ■ Producto medio                |
| ■ Costo total                          | ■ Producto total                |
| ■ Equilibrio en el mercado competitivo | ■ Rendimientos constantes       |
| ■ Equilibrio en la empresa competitiva | ■ Rendimientos crecientes       |
| ■ Función de producción                | ■ Rendimientos decrecientes     |
| ■ Largo plazo                          |                                 |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Qué es una función de producción?
2. Defina y explique la ley de los rendimientos marginales variables.
3. ¿Cuáles son las etapas de la producción?

4. ¿Por qué el producto medio y marginal tienen una forma de “U” invertida?
5. ¿Cuál es la relación que guardan los costos con la función de producción?
6. ¿Cómo se deriva la curva de costos marginales?
7. Explique la relación entre costo marginal y producto marginal.
8. Explique la relación entre costo medio y producto medio.
9. Explique cómo se obtiene la curva de la oferta a partir del equilibrio y los costos del productor.
10. ¿Por qué la curva de la oferta posee pendiente positiva?
11. ¿Es posible tener una curva de oferta negativa? ¿En qué condiciones?
12. ¿Es posible derivar una curva de oferta horizontal? ¿En qué condiciones?
13. ¿Cuál es la diferencia entre la curva de la demanda para una empresa competitiva y la curva de demanda en un mercado competitivo? ¿Por qué?
14. ¿Cómo se define el equilibrio de un mercado de competencia?
15. Defina y explique gráficamente el concepto de beneficios del productor en competencia perfecta.
16. ¿Cómo se define el equilibrio de largo plazo de la empresa competitiva?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

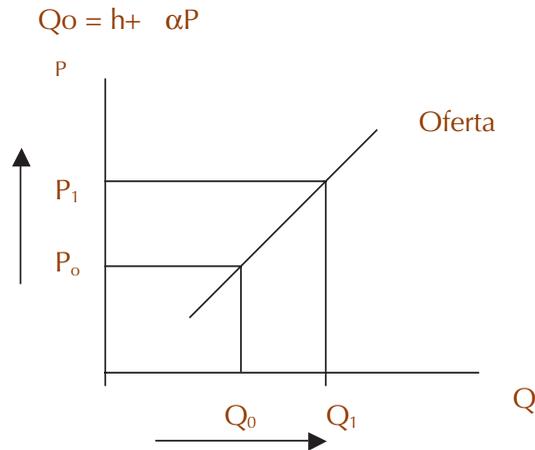
1. Expliquen cuáles son los determinantes de la existencia del equilibrio en competencia perfecta.
2. Expliquen por qué el criterio de ingreso marginal igual al costo marginal es fundamental para la determinación del equilibrio de la empresa.
3. Utilizando la figura 23.11 expliquen qué le ocurriría a una empresa competitiva si el precio de equilibrio se redujera a la mitad de lo que se señala en esa figura.
4. En el contexto que viven, ¿existe un mercado que se aproxime al mercado de competencia perfecta aquí señalado? Expliquen.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue el origen de la idea de la ley de los rendimientos marginales variables.
2. Investigue la obra de Alfred Marshall y por qué consideraba que los rendimientos marginales decrecientes son fundamentales para obtener una curva de oferta con pendiente positiva.
3. Investigue la ley de Jean-Baptiste Say y qué quiso decir esta ley en términos de la producción.

## ANEXO

### Ejercicios



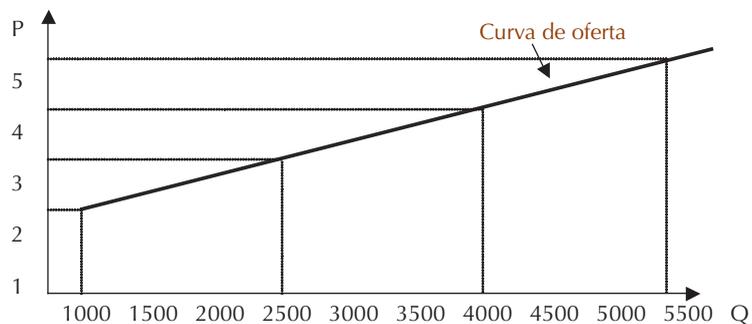
$\alpha$  = Es la pendiente y mide el impacto del precio sobre la  $Q_o$  (cantidad ofrecida).  
 $h$  = es la ordenada al origen. Es una constante.

Calcular  $Q_o$  si  $P = 1, 2, 3, 4$  y  $5$

$$h = -2000$$

$$\alpha = 1500$$

Precio (P)	Fórmula	Cantidad (Q)
1	$Q_o = -2000 + 1500(1)$	-500
2	$Q_o = -2000 + 1500(2)$	1000
3	$Q_o = -2000 + 1500(3)$	2500
4	$Q_o = -2000 + 1500(4)$	4000
5	$Q_o = -2000 + 1500(5)$	5500



Regla de la oferta

Si  $P \uparrow$ , la  $Q_o \uparrow$

$$Q_o = h + \alpha P + aK + bL - cT - dC$$

$a$  = mide el impacto del capital sobre la producción.

Si el capital ( $K$ )  $\uparrow$ , la producción  $\uparrow$ , y la curva se desplaza a la derecha.

$b$  = mide el impacto del trabajo sobre la producción.

Si el trabajo ( $L$ )  $\uparrow$ , la producción  $\uparrow$ , y la curva se desplaza a la derecha.

$c$  = mide el impacto de los impuestos sobre la producción.

Si los impuestos ( $T$ )  $\uparrow$ , la producción  $\downarrow$ , y la curva se desplaza a la izquierda.

$d$  = mide el impacto de todos los costos sobre la producción.

Si los costos ( $C$ )  $\uparrow$ , la producción  $\downarrow$ , y la curva se desplaza a la izquierda.

Calcular  $Q_o$  si:

$$h = -2000$$

$$\alpha = 1500$$

$$P = 5$$

$$a = 50$$

$$K = 10$$

$$b = 30$$

$$L = 10$$

$$c = 20$$

$$T = 34\%$$

$$d = 5$$

$$C = 20$$

$$Q_o = h + \alpha P + aK + bL - cT - dC$$

$$Q_o = -2000 + 1500(5) + 50(10) + 30(10) - 20(0.34) - 5(20)$$

$$Q_o = -2000 + 7500 + 500 + 300 - 6.8 - 100$$

$$Q_o = 6193.2$$

Para ver el punto en donde cruza con el eje  $x$  se toma el precio como cero. De esta manera cuando  $P = 0$  tendremos:

$$Q_o = -2000 + 1500(0) + 50(10) + 30(10) - 20(.34) - 5(20)$$

$$Q_o = -2000 + 0 + 500 + 300 - 6.8 - 100 = -1306.8 \longrightarrow \text{Punto inicial}$$

# Economía del bienestar

En los tiempos actuales no es posible la autarquía, no sólo a nivel de individuos, familias, empresas o regiones, sino que incluso ahora, en los tiempos de la globalización, no es concebible entre las naciones. El intercambio, tanto en el interior de las naciones, como entre las mismas, eleva el bienestar de quienes participan. Con él, la fijación de precios en el marco de competencia perfecta da lugar a lo que llamamos excedente del consumidor y del productor, lo que eleva el bienestar de esos agentes. La caja de Edgeworth es un excelente instrumento para demostrar la importancia del intercambio. El resultado es que, los beneficios del intercambio, el buen funcionamiento del sistema de precios y, en general, la eficiencia del mercado dan lugar los teoremas de bienestar.

**Objetivos:** Conocer las bases de la teoría del bienestar a partir del intercambio y del equilibrio general.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de explicar y definir:

- Las condiciones del equilibrio general
- El excedente del consumidor y del productor
- La caja de Edgeworth
- La asignación eficiente en el sentido de Pareto
- Los teoremas del bienestar
- La maximización en el bienestar social
- Las externalidades

## Introducción

En el modelo de equilibrio general (EG) se busca determinar el sistema de precios de equilibrio que resulta de las *interrelaciones de las ofertas y demandas en todos los mercados, considerando que esas fuerzas son el resultado de las decisiones particulares de cada agente económico en una economía de mercado.*

Hemos de estudiar, en general, el funcionamiento del mercado destacando las relaciones entre mercados de bienes sustitutos y complementarios; pero, dentro de este sistema, la unidad básica fundamental es la *relación de intercambio* que se da en cada mercado. A él pueden acudir los productores para vender sus bienes a los consumidores; sin embargo, no todos los oferentes son productores, algunos pueden no serlo pero pueden contar con una dotación de recursos superior a sus necesidades que los convierta en oferentes netos. Iniciaremos considerando el caso más simple: el *intercambio puro*.

## Condiciones del equilibrio general

El intercambio puro es un caso especial del modelo de equilibrio general en el que todos los agentes son consumidores; cuando más adelante incorporemos a los productores, llegaremos al modelo general de la teoría del equilibrio general. Pero primero definamos algunos conceptos básicos que necesitaremos.

### *El modelo de intercambio puro*

Uno de los principios más importantes de la economía es el teorema fundamental del intercambio, el cual afirma que es mutuamente benéfico para los que participan en él, pues aumentarán su utilidad y con ello su bienestar.

Si los agentes económicos actúan en forma racional, se dedicarán a una actividad voluntaria sólo cuando les reditúe algún beneficio. Al beneficio que obtienen los oferentes y los demandantes al participar en un mercado se le conoce como excedente del productor y del consumidor.

### *Excedente del productor y del consumidor*

La pregunta a responder sería cómo medir el beneficio que reditúa el intercambio.

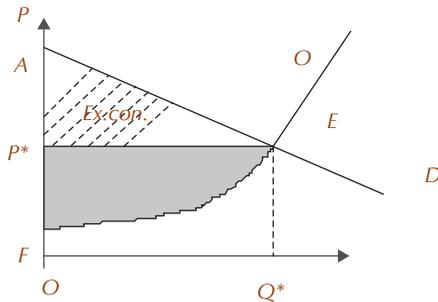
El beneficio que el intercambio proporciona al consumidor se mide a través de lo que se conoce como el *excedente del consumidor*, y el beneficio que obtiene el productor se mide por medio del *excedente del productor*.

Desde el punto de vista del intercambio o del mercado, el excedente del consumidor corresponde al excedente del comprador, y el excedente del productor al excedente del vendedor. Las medidas tradicionales de estas magnitudes se presentan en la figura 24.1.

El consumidor tiene una ventaja al asistir a un mercado competitivo pues podrá comprar todas las unidades deseadas al precio  $P^*$ , aun cuando hubiera compradores dispuestos a pagar un conjunto de precios que están por encima al de equilibrio  $P^*$ . Los consumidores ahorran parte de su ingreso, por lo cual esa área es conocida como excedente del consumidor. El excedente del

FIGURA 24.1

**Excedente del consumidor y del productor**



La figura de la izquierda muestra el excedente del consumidor y del productor. Como es costumbre, el equilibrio entre la oferta y la demanda está en el punto  $E$ , correspondiente al precio  $P^*$ , y a la cantidad  $Q^*$  de equilibrio. El excedente del consumidor se encuentra en la parte superior a la línea  $P^*E$ , y por abajo de la curva de la demanda. El excedente del productor corresponde al área que se ubica por abajo de la línea  $P^*E$ , y arriba de la curva de la oferta  $O$ .

productor muestra la ganancia neta de los vendedores al recibir un precio  $P^*$  por todas las unidades vendidas. Los productores que no participan en este mercado hubieran estado dispuestos a ofrecer menos a precios más bajos. El productor vende más a un precio más alto hasta  $P^*$ .

Es lógico considerar que el postulado de racionalidad es cierto para cada participante, lo que implica que cada uno de ellos admite que el *intercambio le beneficiará*.

Los beneficios del intercambio son de dos tipos.

- a) Una *mejor distribución de los bienes de consumo* entre los individuos. Por ejemplo, supongamos que Luis e Isabel, aun teniendo idénticas preferencias, se encuentran en posesión de ciertas cantidades de leche y pan, de modo que Luis tiene toda la leche e Isabel todo el pan. El intercambio puede llevar a un mejor patrón de consumo para ambos.
- b) El intercambio implica la *reorganización de la producción* y no del consumo. En el ejemplo anterior, si Isabel fuera excelente repostera y Luis un buen ganadero, la posibilidad de un intercambio posterior les permitiría especializarse en la actividad que más les atrae. La producción especializada aumentará los *totales* de los bienes disponibles para ambos, además de que el intercambio mejorará las distribuciones del consumo después de producir los bienes.

En conclusión, el intercambio voluntario es mutuamente benéfico porque los participantes pueden redistribuir las existencias actuales de los bienes de consumo, de modo que cada uno obtenga la proporción preferida, y, además, pueden especializarse en la producción, aumentando así los totales sociales de los bienes disponibles.

**La caja de Edgeworth**

Estudiaremos la conducta de los mercados competitivos, donde están dados los precios, tanto para los productores como para los consumidores, quienes actúan consecuentemente tomando decisiones optimizadoras.

Aunque el análisis se puede generalizar a cualquier número de agentes y de bienes, supongamos ahora que sólo hay dos consumidores y dos bienes. Se supone también una situación de *intercambio puro* donde no existe producción y donde los consumidores cuentan con una dotación fija de bienes, los cuales pueden intercambiar elevando su bienestar.

La caja de Edgeworth describe el intercambio de dos bienes entre dos personas. Permite representar las dotaciones y preferencias de las dos personas mediante una gráfica en la que se pueden estudiar las condiciones antes del intercambio y los diferentes casos cuando ya se presenta éste. En particular, muestra cómo el intercambio mejora la distribución de los bienes de consumo, las dotaciones de los individuos.

Suponga que nuestros consumidores son Antonio ( $A$ ), y Beto ( $B$ ), y dos bienes, leche ( $1$ ), y pan ( $2$ ). Cada uno tiene una *dotación inicial* y fija. Antonio tiene una cantidad  $W$  de leche representada por  $W_{A1}$ , es decir, la cantidad de la mercancía  $1$  que tiene el consumidor  $A$ . Antonio cuenta además con una dotación de determinada cantidad de pan la que se representa como  $W_{A2}$ , o lo que es lo mismo, la cantidad de la mercancía  $2$  que tiene el consumidor  $A$ . También Beto cuenta con una dotación inicial de los bienes  $A$  y  $B$ .

$$\begin{aligned} \text{Dotación inicial de Antonio: } & W_{A1} + W_{A2} \\ \text{Dotación inicial de Beto: } & W_{B1} + W_{B2} \\ A \text{ y } B &= \text{indican el tipo de consumidor} \\ 1 \text{ y } 2 &= \text{indican el tipo de bien} \end{aligned}$$

Al consumo de Antonio y de Beto le llamaremos *asignación* y está formada por la cantidad  $X$  que consumen de pan y de leche.

$$\begin{aligned} \text{Asignación de Antonio: } & X_{A1} + X_{A2} \\ \text{Asignación de Beto: } & X_{B1} + X_{B2} \end{aligned}$$

Una *asignación es viable* si la suma de las cantidades utilizadas de cada bien por los dos consumidores es igual a la suma de las dotaciones de los correspondientes bienes:

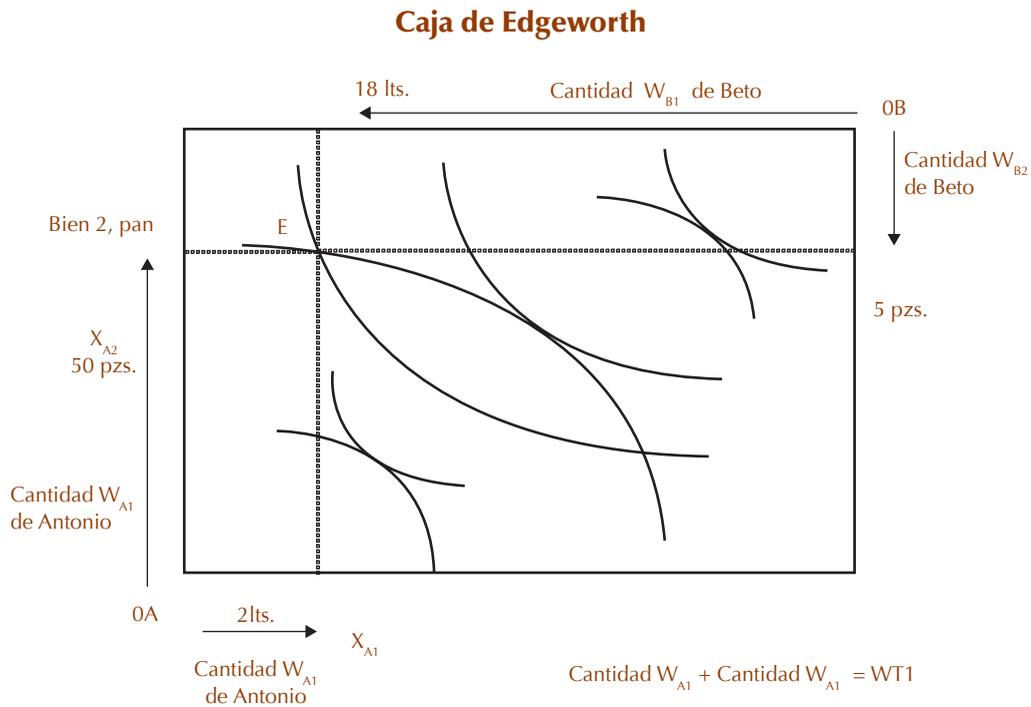
$$\begin{aligned} X_{A1} + X_{B1} &= W_{A1} + W_{B1} \\ X_{A2} + X_{B2} &= W_{A2} + W_{B2} \\ \text{Asignación} &= \text{Dotaciones} \end{aligned}$$

Los consumidores inician con su dotación, la cual antes del intercambio corresponde a su asignación inicial; después del intercambio llegarán a su asignación final.

Para Antonio, el origen de su mapa de preferencias se halla en el ángulo inferior de la izquierda  $O_A$ , y su mapa de curvas de indiferencias se dibujó con relación a los ejes que representan las cantidades de consumo del bien  $1$ ,  $X_{A1}$ , y del bien  $2$ ,  $X_{A2}$ , respectivamente. Para Beto, las direcciones se invierten. Su origen  $O_B$  está en el ángulo superior derecho de la caja y sus curvas de indiferencia se trazan respecto a sus cantidades de consumo  $X_{B1}$  y  $X_{B2}$ . Las flechas unidas a los ejes indican que la cantidad (ya sea de asignación o de dotación) de Antonio para el bien  $X_{A1}$  se mide por la distancia a la derecha de  $O_A$ , y la cantidad que tiene Beto del bien  $X_{A2}$  se mide hacia arriba a partir de  $O_A$ , sucediendo de manera similar con Beto, pero hacia la izquierda para el bien  $X_{B1}$  y hacia abajo para el bien  $X_{B2}$ . Así, la anchura de la caja de Edgeworth mide la cantidad del bien  $1$  (leche) que existe en la economía mientras que la altura representa la cantidad del bien  $2$  (pan).

La anchura y altura de la caja de Edgeworth se determinan por medio de los totales sociales de leche y pan; para la leche, o bien  $1$ , el total social es  $W_{T1} = W_{A1} + W_{B1}$ , que es una manera de

FIGURA 24.2



decir que la cantidad total del bien 1 de la economía es igual a la cantidad de la dotación inicial de Antonio más la dotación de Beto. En el eje vertical, se grafica la cantidad total del bien 2, y su altura corresponde a  $W_{T2} = W_{A2} + W_{B2}$ .

Se supone que las cantidades totales de que dispone la economía son fijas, es decir, que no hay cambios en la producción, o para decirlo con más precisión, que el intercambio entre Antonio y Beto suponen la producción dada. Por tanto, si aumenta la asignación de A del bien  $X_{A1}$ , la cantidad de la asignación de B,  $X_{B1}$ , debe disminuir simultáneamente, y lo mismo sucederá con el bien 2.

Si el intercambio es voluntario y las personas observan una conducta lógica, ninguna de las dos se moverá nunca a un punto en un nivel de preferencia menor que el que ya ha conseguido en E. Ambas personas desearían desplazarse un nivel superior de utilidad. Las posibles distribuciones finales son únicamente las que se hallan dentro de la región sombreada en forma de lente en la figura 24.2. Este área se llama *región de ventaja mutua*.

¿Dónde se encuentra el área de la caja en la que mejora el bienestar de ambos consumidores?

Para ambos, cualquier opción por encima de su curva de indiferencia más alta, mejora su nivel de bienestar. En la caja, esta situación se encuentra en el área en forma de lente, comprendida entre la intersección de las curvas más altas de los dos consumidores; el intercambio abre la posibilidad de encontrar un intercambio mutuamente ventajoso, que los lleve a un punto dentro del área señalada. Es importante tener en mente que esta posibilidad no existe cuando se estudia de forma aislada el óptimo del consumidor.

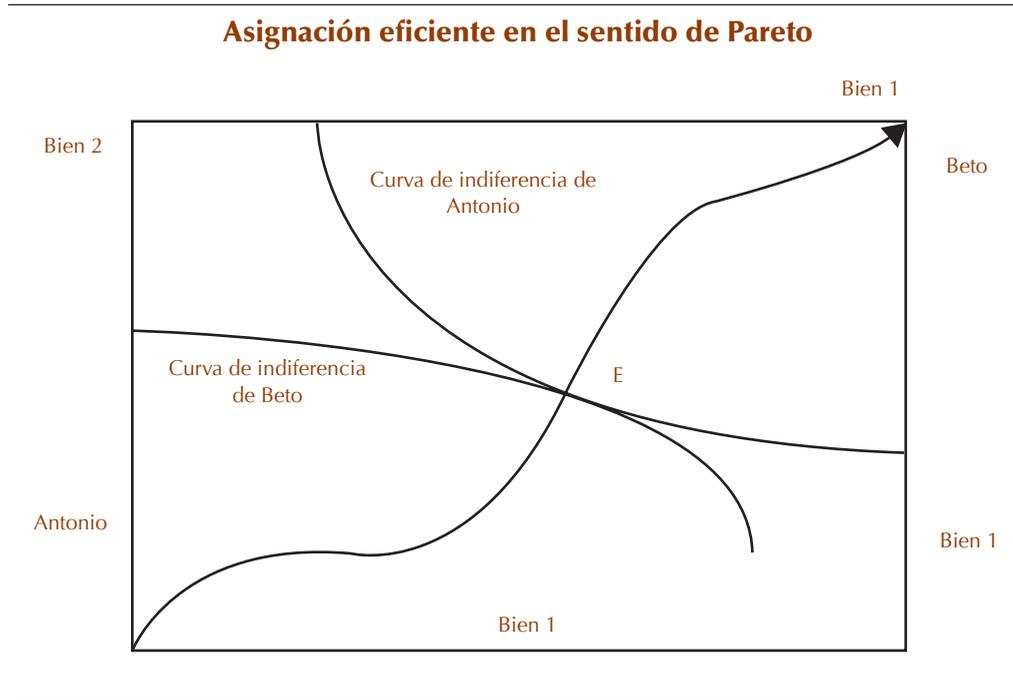
En el intercambio, los consumidores podrán aumentar su bienestar si entregan una parte de su dotación a cambio del bien de su contraparte. Antonio renuncia a la cantidad del bien 1, medido por la distancia  $W_{A1} - X_{A1}$ ; a cambio recibe más del bien 2 en una magnitud de  $X_{A2} - W_{A2}$ . En el

caso de que haya posibilidad de mejorar todavía más a través del intercambio, los agentes regresan al mercado e intercambian hasta alcanzar un punto en el cual no exista ningún intercambio que mejore la situación de ambos consumidores de manera simultánea.

## Asignación eficiente en el sentido de Pareto

El intercambio conduce a un punto en el cual ya no se puede aumentar el bienestar de alguna de las partes sin reducir el bienestar de la otra; a este punto se le conoce como *asignación eficiente en el sentido de Pareto*, el cual corresponde al punto *E* en la figura 24.3.

FIGURA 24.3



Una asignación eficiente en el sentido de Pareto presenta las siguientes características:

- a) No es posible mejorar el bienestar de todas las personas involucradas o
- b) no es posible mejorar el bienestar de una de ellas sin empeorar el de otra, o
- c) se han agotado las ganancias derivadas del comercio, o
- d) no es posible realizar ningún intercambio mutuamente ventajoso.

## El intercambio de mercado

Para que la descripción del equilibrio sea más precisa, a continuación detallaremos un proceso de intercambio concreto.

Es importante aclarar que la economía que estamos describiendo no es de trueque, donde el consumidor *A* puede intercambiar con el consumidor *B*, aun cuando pudiera ser así. Existe una

tercera persona, un “subastador” o una agencia de compensaciones, que tiene como tarea elegir un precio para cada bien y presentárselos a los consumidores, quienes deciden la cantidad a comprar y a vender; si el precio no equilibra la oferta y la demanda, el subastador ajusta el precio hasta que las cantidades demandadas y ofrecidas se equilibren.

Dado que el consumidor cuenta con una dotación de bienes, la demanda se presenta en dos conceptos relevantes: la *demanda o demanda bruta*  $X_{A1}$  del bien  $I$  (en nuestro ejemplo, la leche) por el agente  $A$  (Antonio) que es la cantidad que desea comprar  $A$  de  $I$  a los precios vigentes, y la *demanda neta*, o *exceso de demanda* ( $Z_{A1}$ ), que corresponde a la demanda total de  $A$  por el bien  $I$ , menos su dotación inicial de bien.

$$\text{Exceso de demanda, o demanda neta:} \quad Z_{A1} = X_{A1} - W_{A1}$$

Antonio desea consumir 10 litros de leche al mes; sin embargo, cuenta con una dotación de 2 por el cual su exceso de demanda, en el periodo de estudio, es de 8.

$$Z_{A1} = 8 = 10 - 2$$

Antonio reporta una demanda neta positiva para el bien  $I$ , es un demandante neto de leche. Por otra parte, la dotación de  $A$  del bien 2 (pan) es de 50 unidades, en tanto su demanda es de sólo 20 unidades; por tanto, su demanda neta es de  $-30$  unidades.

$$Z_{A1} = -30 = 20 - 50$$

La demanda neta de  $A$  por el bien 2 es negativa en  $-30$ . Antonio es un oferente de este bien, una demanda neta negativa es una oferta para el consumidor.

La misma relación es válida para el consumidor  $B$ , representado por Beto, quien cuenta con una dotación de 18 unidades del bien  $I$ , en tanto que su demanda es de 5 unidades, por lo que su demanda neta es de  $-13$  unidades; por tanto, Beto ofrece 13 unidades de leche a los precios del mercado.

En estas condiciones, los *mercados no están en equilibrio*. La economía cuenta con 20 litros de leche y la demanda de Antonio es de 10 litros, mientras que la de Beto es de 5 litros; este último está dispuesto a ofrecer 13 unidades, pero la demanda es únicamente de 10 a los precios vigentes. En este caso el subastador interviene bajando el precio del bien  $I$ . Si, por el contrario, la demanda fuera mayor a la oferta la indicación sería en sentido inverso, por lo que aumentaría el precio. En mercados con desequilibrio hay agentes que se quedan sin realizar sus planes de venta o de compra y el mercado no se aclara. La función del subastador es fijar un precio con el cual no haya exceso de demanda ni de oferta.

En nuestro ejemplo, si Antonio demanda la cantidad de leche que ofrece Beto y si la oferta de pan por parte de Antonio es igual a la demanda del mismo bien por parte de Beto a los precios vigentes, se dice que los agentes realizan sus planes de compra y venta, y el mercado se aclara; entonces el mercado está en equilibrio.

El *equilibrio de mercado* es un conjunto de precios tal, que cada consumidor elige la cesta que prefiere de entre las que son asequibles, y todas las decisiones de los individuos son compatibles en el sentido de que la demanda es igual a la oferta de los mercados. También se le conoce como *equilibrio competitivo* o *equilibrio Walrasiano*.

## Equilibrio de Walras

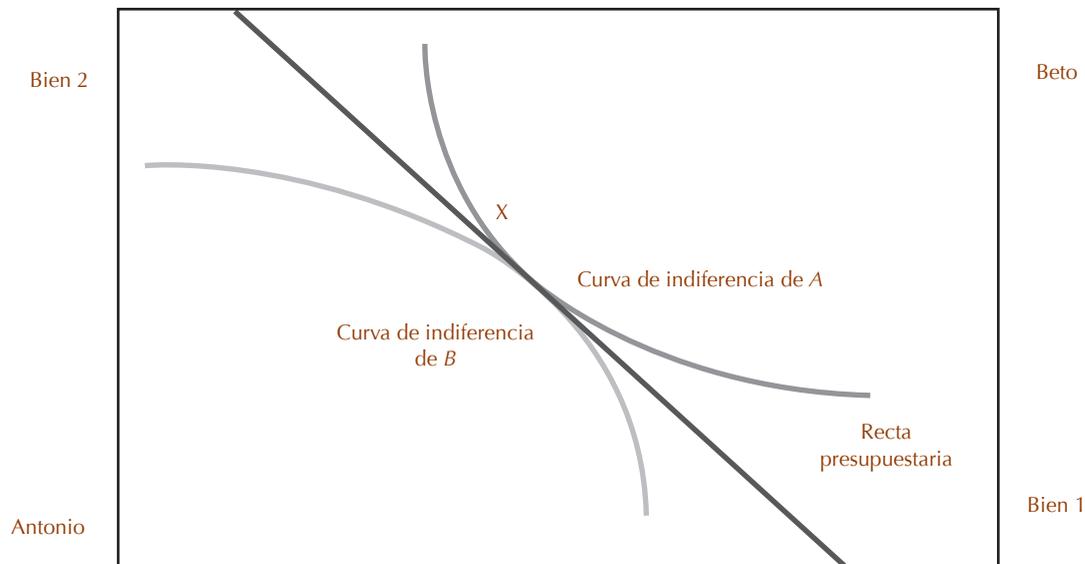
Este equilibrio sustenta lo establecido en el punto anterior, es decir, la cantidad que un consumidor demanda a un determinado precio es la misma que ofrece el productor al mismo precio. Por

lo tanto, se llega al equilibrio, en el cual los consumidores podrán seleccionar un conjunto de precios de la manera más satisfactoria por cada uno, debido a que las cantidades demandadas son iguales a las cantidades ofrecidas en cada uno de los mercados del bien. A partir de este análisis se desprenden los teoremas del bienestar.

## Teoremas del bienestar

El *primer teorema del bienestar* nos dice que *el equilibrio en un conjunto de mercados competitivos es eficiente en el sentido de Pareto*. Para ejemplificar esto tenemos una asignación eficiente en el sentido de Pareto (como se observa en la figura 24.4), de la que se sabe que las asignaciones preferidas por Antonio (A) con su asignación actual son diferentes de las preferidas por Beto (B), lo que implica que sus curvas de indiferencia son tangentes en la asignación eficiente en el sentido paretiano, por lo cual trazamos su recta tangente común.

FIGURA 24.4



El *segundo teorema del bienestar* nos dice que *si todos los agentes tienen preferencias convexas, siempre hay un conjunto de precios a los que cada asignación eficiente en el sentido de Pareto constituye un equilibrio de mercado para una asignación apropiada de las dotaciones*.

La demostración de este teorema puede verse en la figura 24.4; si dos individuos tienen preferencias diferentes (o no), pero convexas, podemos trazar una línea recta entre los dos conjuntos de combinaciones que los separa y la pendiente de esta recta mostrará los precios relativos; así, cada dotación que sitúe a los dos agentes en ella hace que el equilibrio final de mercado sea la asignación original eficiente en el sentido de Pareto.

Hasta aquí hemos revisado las asignaciones económicas apoyados en el criterio de eficiencia paretiana, pero ¿cómo se distribuye el bienestar? El concepto de *función de bienestar* sirve para “sumar” las utilidades de los diferentes consumidores, y esta suma de utilidades nos proporcionará las “preferencias sociales”.

Arrow afirma que no existe ningún mecanismo perfecto para sumar las preferencias de los individuos y hallar la preferencia social<sup>1</sup>; entonces podríamos optar por poner a la función agregada la restricción de que fuera creciente con respecto a la utilidad de cada individuo (así, si todo el mundo prefiere  $x$  en lugar de  $y$ , entonces las preferencias sociales situarían a  $x$  por delante de  $y$ ).

Este tipo de función agregada llamada *función social del bienestar* es una función de utilidad de los individuos:  $W[u_1(\mathbf{x}), \dots, u_n(\mathbf{x})]$  y es un instrumento para ordenar asignaciones diferentes que dependen sólo de las preferencias de los individuos. También es una función creciente con respecto a la utilidad de cada uno.

Algunos casos son, por ejemplo, la función de bienestar *utilitarista clásica*, la cual es una suma de las funciones de utilidad de los individuos (pasando por alto alguna de las propiedades del teorema de la imposibilidad de Arrow).

$$W(u_1, \dots, u_n) = \sum_{i=1}^n u_i$$

Una generalización de esta función es la función de bienestar de la *suma ponderada de utilidades*:

$$W(u_1, \dots, u_n) = \sum_{i=1}^n a_i u_i$$

En esta función se supone que  $a_1, \dots, a_n$  son números que indican la importancia que tiene la utilidad de cada agente para el bienestar social global; es natural considerar que todas las  $a_i$  son cantidades positivas.

Otra interesante función de bienestar es la *mínima o rawlsiana*:

$$W(u_1, \dots, u_n) = \min \{u_1, \dots, u_n\}$$

Esta función dice que el bienestar social de una asignación depende solamente del bienestar del agente que se encuentre en peor situación, es decir, de la persona que tenga la utilidad menor.

Cada una de las funciones anteriores es un instrumento útil para comparar las funciones de utilidad de los individuos.

El propósito es encontrar la asignación viable que maximice el bienestar social; sin embargo, ¿qué propiedades debe tener?

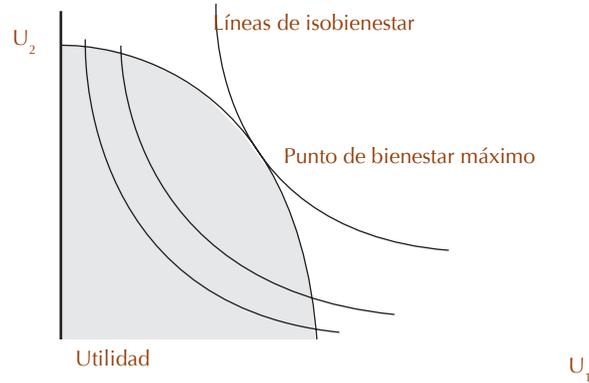
- a) Debe ser eficiente en el sentido de Pareto.
- b) Cualquier asignación eficiente en el sentido de Pareto debe corresponder al punto máximo de alguna función de bienestar.

En la figura 24.5 se observa el conjunto de utilidades posible de dos individuos ( $U1, U2$ ), que se denomina conjunto de posibilidades de utilidad y cuya frontera es el conjunto de niveles de

<sup>1</sup> El teorema de la imposibilidad de Arrow nos dice que si un mecanismo de decisión social satisface las propiedades, entonces: i) dado un conjunto cualquiera de preferencias individuales completas, reflexivas y transitivas, el sistema de decisión social debe dar lugar a unas preferencias sociales que cumplan las mismas propiedades, ii) si todo el mundo prefiere la opción  $x$  a la  $y$ , las preferencias sociales deben colocar la  $x$  por delante de la  $y$ ; iii) las preferencias entre  $x$  e  $y$  sólo dependen de la forma en que los individuos ordenan estas opciones y no otras.

FIGURA 24.5

### Maximización del bienestar social



utilidad correspondientes a las asignaciones eficientes en el sentido de Pareto. Recordamos que la función de utilidad es una función creciente con respecto a la utilidad de cada agente; por lo tanto, si una asignación se encuentra en la frontera del conjunto de posibilidades de utilidad, no existe ninguna otra asignación viable que reporte una mayor utilidad a ambos agentes, y podemos definir un conjunto de *líneas de isobienestar* que se definen como el conjunto de puntos en los cuales los individuos participantes tienen el mismo nivel de bienestar. Por tanto, se define el *punto de bienestar social máximo* donde la curva más alta de isobienestar hace tangencia con la frontera de posibilidades de utilidad de los individuos.

## Las externalidades

Una externalidad puede ser definida como una divergencia entre los costos privados y los sociales, o entre la ganancia privada y la social. En estos casos se dice que existen “fallas del mercado”, pues la búsqueda de ganancias privadas no conduce al bienestar social máximo, incluso si existe competencia perfecta en todos los mercados.

### Externalidades en el consumo

Se dice que hay una externalidad de este tipo si a un consumidor le afecta directamente la producción o el consumo de los otros, por ejemplo, las molestias que causan los fumadores a los no fumadores, la contaminación que generan los automóviles para los ciudadanos, etcétera.

### Externalidades en la producción

Cuando las decisiones de una empresa o de un consumidor influyen en las posibilidades de producción de otra empresa decimos que existe una externalidad en la producción. Por ejemplo, la cantidad de contaminantes que vierte el pozo petrolero *Iztoc I* en las aguas que lo circundan afecta negativamente las actividades de pesca de los alrededores, y si existiera una piscifactoría, ésta vería mermada su producción y la calidad de su producto. Le afectaría la producción de contaminación, pero no puede controlarla.

La planta petrolera sólo tiene en cuenta el costo de producción del petróleo cuando calcula la cantidad maximizadora del beneficio, pero no el costo que impone a la granja piscícola. El aumento que experimenta el costo de esta última empresa como resultado del incremento de la contaminación forma parte del *costo social* de la producción petrolera y no es tomado en cuenta por la planta petrolera; por tanto es de esperar que ésta produzca demasiada contaminación desde el punto de vista social.

Ahora resultará oportuno hacernos una pregunta: ¿Cómo sería un plan para producir petróleo y pescado eficiente en el sentido de Pareto? Esto sería fácil de responder si suponemos que la planta petrolera y la granja piscícola se fusionan y producen pescado y petróleo (y contaminación); en tal caso no existiría ninguna externalidad, ya que sólo hay una empresa y ésta toma en cuenta las relaciones entre sus distintas divisiones cuando elige el plan de producción maximizador del beneficio. Podría decirse que la externalidad se *internaliza* como consecuencia de esta reasignación de los derechos de propiedad; tras la fusión la empresa resultante tiene derecho a controlar la producción tanto de petróleo como de peces. (Sobre este tema, y los tocados en este capítulo, vea la excelente explicación y ejemplos que ofrece el libro de Varian, *Microeconomía intermedia*<sup>2</sup>)

## Resumen

El intercambio en un mercado de competencia perfecta es el mecanismo que conduce a la asignación óptima de los recursos de los consumidores y de los productores, que garantiza el máximo de bienestar para cada uno de ellos y el cual tiene la cualidad de lograr la maximización del bienestar social.

El intercambio tiene efectos benéficos en el bienestar, tanto a nivel de los individuos como a nivel nacional. En tal sentido, una herramienta analítica que muestra dicha afirmación es la caja de Edgeworth. A través de ella se puede estudiar y concluir que el intercambio es un mecanismo eficiente para aumentar el bienestar. El beneficio que el intercambio reditúa al consumidor se conoce como excedente del consumidor, y el que reditúa al producto, excedente del productor.

El intercambio conduce a la asignación eficiente de los recursos en el sentido de Pareto, el cual significa que, como resultado del intercambio, se llega a un punto en el cual no se puede aumentar el bienestar de alguna de las partes que participan en el intercambio sin reducir el bienestar de la otra.

Lo anterior se puede expresar en términos del equilibrio de Walras, el cual afirma que la cantidad que un consumidor demanda a un determinado precio es la misma que la que ofrece un productor a dicho precio. Esto da lugar a la existencia de un sistema general de precios que corresponde al equilibrio general entre consumidores y productores.

Finalmente, bajo algunas condiciones o supuestos, se encuentra que dicho equilibrio también corresponde a un punto donde se logra la maximización del bienestar social. Esto último puede no lograrse si existen externalidades en el mercado.

### Conceptos fundamentales

- Caja de Edgeworth
- Eficiencia en sentido de Pareto
- Equilibrio general
- Equilibrio Walras
- Externalidades
- Teoremas del bienestar

<sup>2</sup> Hal R. Varian, *Microeconomía intermedia*, Antoni Bosch, 1999, España.

## PREGUNTAS DE REPASO

1. Describa y explique la caja de Edgeworth.
2. Explique por qué el intercambio mejora el bienestar del consumidor.
3. Explique qué es el excedente del consumidor.
4. Explique qué significa el excedente del productor.
5. ¿Por qué el intercambio conduce a la asignación eficiente en el sentido de Pareto?
6. Explique el significado del equilibrio de Walras.
7. Explique cada uno de los teoremas del bienestar.
8. ¿Cuáles son las condiciones que se deben cumplir para que el equilibrio de mercado garantice la existencia de la maximización del bienestar social?
9. ¿En presencia de qué fenómeno no se logra por el intercambio el máximo de bienestar social?

## ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Existen dos posiciones encontradas sobre los efectos del intercambio en el bienestar de las comunidades: una a favor del libre comercio, otra en contra. A partir de la caja de Edgeworth expresen sus opiniones.
2. En el marco del modelo de competencia perfecta, ¿habría alguna objeción a los teoremas del bienestar?
3. A partir de la aplicación de las políticas de ajuste en los ochenta se esperaba que la apertura comercial se plasmara en crecimiento, más empleo y bienestar; sin embargo, los resultados no son los esperados. ¿Por qué?

## ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue la obra y las aportaciones de Francis Edgeworth (1845-1926) a la teoría del bienestar.
2. Investigue la obra y las aportaciones de Leon Walras (1834-1910) a la teoría del bienestar.
3. Investigue la obra y las aportaciones de Vilfredo Pareto (1848-1923) a la teoría del bienestar.

# El monopolio y la discriminación de precios

El estudio de la competencia imperfecta inicia con el estudio del monopolio. En competencia perfecta la estructura del mercado está constituida, por el lado de la demanda por un número muy grande de consumidores, y por el lado de la oferta por una cantidad también muy grande de empresas, por lo que cada una de ellas es una tomadora de precios.

En la estructura de mercado del monopolio, la demanda está todavía pulverizada entre una multitud de consumidores, pero la oferta está formada por una única empresa que provee todos los bienes y servicios que requiere el mercado.

Esta situación pone en una posición de ventaja a la empresa, que puede fijar los precios más altos que puede aceptar el consumidor. Esto provoca, por una parte, una ineficiencia del mercado y, por otra, transferencias del excedente del consumidor a la empresa. El caso extremo es la discriminación de precios de primer grado.

Por tanto, la existencia del monopolio tiene costos económicos en términos de la distribución del ingreso y del crecimiento económico.

**Objetivos:** Conocer, analizar y manejar la teoría del monopolio y la discriminación de precios, y con ello los siguientes conceptos y relaciones:

- Qué es y cómo funciona el mercado de monopolio
- Las causas del monopolio
- La diferencia de la demanda de las empresas de competencia perfecta y del monopolio
- La fijación de precios en el monopolio
- La ineficiencia de monopolio
- La transferencia de bienestar del consumidor al monopolio
- La discriminación de precios

## Introducción

El monopolio es una de las estructuras del mercado más importantes en la teoría microeconómica. En la realidad son pocas las empresas que funcionan como monopolio, pero la teoría de este mercado nos permite aproximarnos a cómo funcionan muchas de las empresas en la vida cotidiana e iniciar el estudio de los mercados imperfectos.

Para analizar esta estructura de mercado vamos a proceder de la misma forma que cuando analizamos el mercado de competencia perfecta. En primer lugar, definiremos el mercado de monopolio, analizaremos sus causas e investigaremos cada una de las fuerzas del mercado, es decir, abordaremos cómo es la demanda que enfrenta la empresa monopolista y luego definiremos la producción y la curva de costos marginales, con lo cual determinaremos el equilibrio del mercado de monopolio. Posteriormente, pasaremos a analizar la ineficiencia del monopolio y las distorsiones que introduce al compararlo con el mercado de competencia perfecta. Y, por último, analizaremos la pérdida de bienestar del consumidor y la estrategia de la discriminación de precios.

## Definición

El monopolio es un mercado constituido por muchos demandantes y una única empresa oferente. Esta situación pone en ventaja a la empresa, la cual puede definir el precio o la cantidad a producir, y eso provoca una pérdida de eficiencia en el mercado para los consumidores.

**El *monopolio* es una estructura de mercado dominada por una única empresa oferente, la cual vende un producto que no tiene sustitutos cercanos.**

El monopolio se presenta cuando en una industria existe sólo una empresa que ofrece un bien o un servicio, y dicho producto o servicio no tiene sustitutos cercanos. Este mercado posee barreras que impiden la entrada de nuevas empresas, como pueden ser restricciones legales o naturales.

En este tipo de mercado la empresa monopolística puede determinar el precio del mercado o la cantidad de producción que maximice sus ganancias, pero no podrá determinar el precio y la cantidad al mismo tiempo, debido a que, por ejemplo, si la empresa define el precio de venta, la demanda será la que señale la magnitud de la cantidad a comprar. Pero si el monopolista determina la cantidad, la demanda determinará el precio al que desea adquirirlo. En cualquier caso, la elección del monopolista está acotada por la demanda del mercado.

En otras palabras, si la empresa que actúa como monopolio fija el precio, sólo podrá vender lo que absorba el mercado. Si fija un precio alto, sólo podrá vender una cantidad pequeña, debido a que su elección está condicionada por la curva de la demanda del mercado.

## Causas del monopolio

La teoría económica ha identificado varias causas de la existencia del monopolio, entre ellas cabe mencionar:

1. La propiedad de un recurso tangible o intangible estratégico, o materia prima clave.
2. El derecho o licencia del Estado para la explotación de recursos naturales.
3. La creación de barreras por parte de las empresas monopolísticas para impedir la entrada de otras empresas a su mercado.
4. La relación entre el tamaño del mercado y la escala mínima eficiente de la empresa.

**1. La propiedad de un recurso tangible o intangible estratégico, o materia prima clave.**

En la economía podemos encontrar muchos ejemplos: de recursos naturales sobresalen los recursos hidráulicos, los mineros, de hidrocarburos. Entre los intangibles, los derechos de propiedad de marcas o patentes.

Sin embargo, actualmente muchas empresas hacen cuantiosas inversiones para crear recursos intangibles, o conocimientos, los cuales (debidamente registrados) se convierten en una propiedad exclusiva de su propietario. Esto le da derecho a explotarlos directamente o a dar concesiones para su explotación.

También entran en este caso los derechos de propiedad de libros, novelas, etc. Un caso muy conocido es el de la autora de Harry Potter, J.K. Rowling, quien se convirtió en la monopolista de su obra.

**2. El derecho o licencia del Estado para la explotación de recursos naturales.** Este es el caso de los permisos para la explotación de recursos naturales o minerales de gran valor, lo que da lugar al desarrollo de importantes empresas mineras. En años recientes, el desarrollo cultural de los habitantes de muchos países ha permitido valorar cada día más los recursos naturales, por lo que el desarrollo de centros turísticos de carácter ecológico se ha desarrollado sustancialmente en las últimas décadas. Estas zonas son concesionadas por un periodo determinado a ciertas empresas, las cuales pueden gozar del uso monopolístico de determinados espacios.

**3. La creación de barreras por parte de las empresas monopólicas para impedir la entrada de otras empresas a su mercado.** Estas barreras pueden ser de diferente tipo (por ejemplo, tecnológicas, de publicidad, mercadológicas o legales) en el comercio, en una región o país, que impidan efectivamente la entrada de otras empresas a su mercado.

*El costo de establecer una planta eficiente para satisfacer un mercado* que requiera enormes inversiones puede ser una verdadera barrera a la entrada de nuevos competidores. Un ejemplo podrían ser los enormes montos de inversión requeridos en la petroquímica (básica y secundaria), en la industria del acero, en el armado y fabricación de automóviles o en medios de comunicación, como una nueva red televisiva.

**4. La relación entre el tamaño del mercado y la escala mínima eficiente de la empresa.**

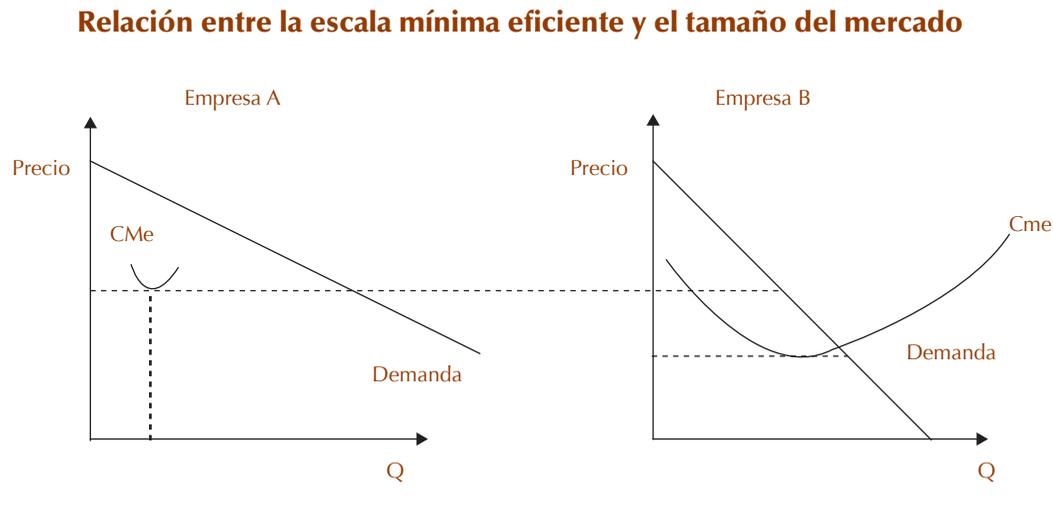
El factor crucial en este sentido es la magnitud de la *escala mínima eficiente* (EME), que se refiere a la capacidad de producción de la empresa con relación al tamaño del mercado o de la demanda. La relación entre estos dos factores determina dos casos posibles:

- a) Si la demanda es muy grande con relación a la escala de producción de una empresa, es probable que el mercado sea competitivo, como en el caso de la empresa A de la figura 25.1.
- b) Si la demanda es pequeña, o la escala de producción de la empresa es tan grande que puede cubrir las necesidades del mercado, estamos ante la posibilidad de un monopolio, como se puede apreciar en la gráfica de la empresa B.

Por tanto, “la forma de la curva de coste medio (*CMe*), que depende a su vez de la tecnología subyacente, determina en buena medida el carácter monopolístico o competitivo de un mercado”.<sup>1</sup> Si la escala mínima eficiente es pequeña en relación con las dimensiones del mercado, es de esperar que prevalezcan las condiciones competitivas.

<sup>1</sup> Varian, *Microeconomía intermedia*, op. cit., p. 490.

FIGURA 25.1



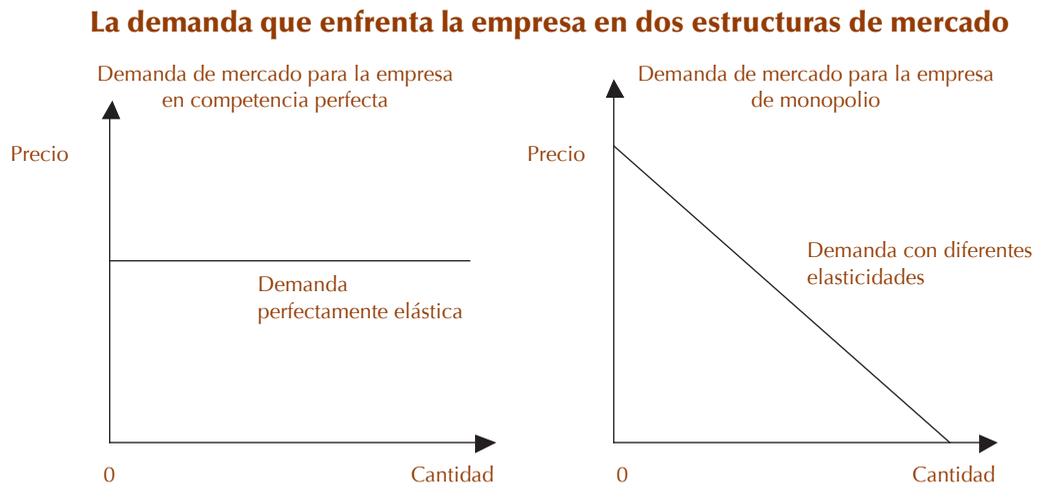
En un mercado de competencia perfecta, la tecnología es semejante para todas las empresas, por lo que no es posible cambiar la EME; pero en un mercado no competitivo se puede llegar a alterar tanto la EME como para modificar la situación del mercado con una política económica. Por ejemplo, en México una política de comercio exterior basada en el TLC, donde las empresas nacionales tienen que hacer frente a la competencia externa; los casos de antiguos monopolios, como TELMEX, tienen menos grados de libertad para determinar los precios y, por tanto, es menos probable que arraiguen prácticas monopólicas. (Vea también monopolio natural y economías de escala al final de este capítulo.)

## La demanda de mercado

La curva de demanda que enfrenta la empresa de monopolio no es como la curva de demanda que enfrenta la empresa de competencia perfecta. Este es el punto clave que en microeconomía hace diferenciar la posición de una empresa de competencia perfecta y de monopolio. En competencia perfecta la empresa es una de muchas y sólo puede satisfacer una parte muy pequeña del mercado, por tanto es tomadora de precios. En monopolio, una única empresa puede hacer frente a la demanda del mercado y puede fijar el precio del producto.

Como podemos ver en la figura 25.2 (a), la empresa de competencia perfecta enfrenta una demanda infinita. Esto es así porque su capacidad tecnológica sólo le permite satisfacer una parte pequeña del mercado. Para esta empresa la curva de la demanda del mercado es perfectamente elástica. Recuerde que para llegar a la demanda y oferta del mercado es necesario sumar las demandas y ofertas individuales, con lo cual llegamos a esas magnitudes. En cambio, la empresa de monopolio (por la magnitud de su capacidad tecnológica) enfrenta directamente la demanda del mercado, por lo que la curva de la demanda para esta empresa posee pendiente negativa como se puede ver en la figura 25.2(b). Así, su posición frente a la demanda le permite ajustar precios o cantidades.

FIGURA 25.2



La curva de la demanda del mercado para una empresa que ejerce una posición de monopolio es muy importante, pues es la que marca el límite a la toma de sus decisiones. Por ejemplo, una empresa que quisiera aumentar su precio al nivel más alto posible, lo podría hacer pero, como se ve en la figura anterior, conforme aumenta el precio, la cantidad que vende se reduce, con lo cual el precio máximo posible la llevaría a tener una demanda de cero. Por otra parte, si desea producir lo más posible, nuevamente la curva de la demanda funciona como una frontera, pues para que la demanda en el mercado adquiera una mayor cantidad, el precio a que debe vender su producto se va reduciendo, hasta el punto en que puede satisfacer toda la demanda en la intersección de la curva de la demanda en el eje horizontal, pero a este nivel el precio del producto debería ser cero. Entonces está claro que la demanda del mercado marca una restricción importante para que la empresa elija la cantidad o el precio al que va a producir.

## El ingreso marginal en el monopolio

Uno de los cambios más importantes en la estructura del mercado de monopolio es el cambio en el ingreso marginal. Una razón más de por qué el análisis de la curva de demanda de mercado también es importante es, como se sabe, que los cambios en la cantidad dan lugar a cambios en el precio. Esto tiene como consecuencia que el precio que recibe la empresa de monopolio sea cada vez menor conforme aumenta la cantidad; es decir, el ingreso marginal que recibe la empresa al aumentar en una unidad sus ventas es menor, y conforme se aumente la venta, el ingreso marginal se irá reduciendo. En pocas palabras, la curva de la demanda va a determinar que el ingreso marginal de la empresa de monopolio sea descendente. El ingreso marginal ya no será una horizontal como en la competencia perfecta.

La estructura de demanda que enfrenta el monopolio presenta dos características:

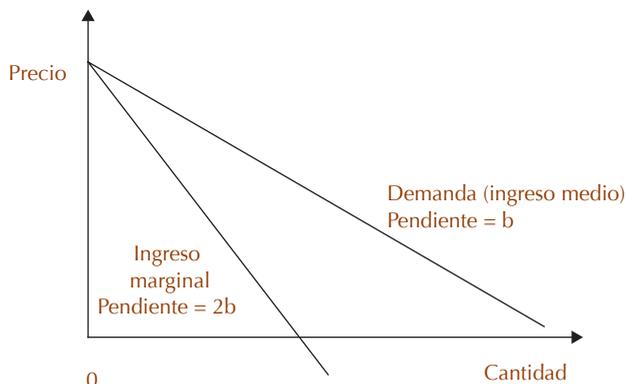
- a) La curva de la demanda es también la curva del ingreso medio del monopolista.  $P = a - b q$
- b) La curva del ingreso marginal es el doble de la pendiente de la curva de la demanda.

$$IMg = a - 2b q$$

Esto lo podemos representar en la figura 25.3.

FIGURA 25.3

### La demanda y el ingreso marginal en el mercado del monopolio



Surge entonces la inquietud por conocer cuál es el punto donde maximiza sus utilidades la empresa de monopolio. Para saberlo, antes debemos saber cuáles son las características que le atribuimos a la oferta de la empresa en este mercado.

### La oferta de mercado

En competencia perfecta, la oferta de mercado se forma por la suma de las ofertas de todas las empresas que participan en la industria. En este caso sólo tenemos una empresa, por lo que en sentido estricto no tenemos una curva de oferta de la industria. Lo que tendremos es la curva de oferta de la empresa monopolística, pero se prefiere hablar de forma más apropiada de la *curva de costos marginales del monopolio*.

La teoría del monopolio recoge de forma íntegra la teoría de la producción para la empresa en competencia perfecta. Es decir, asume que los factores de la producción son sustitutos, y que tiene vigencia la ley de los rendimientos variables; en particular, se mantiene la ley de los rendimientos variables decrecientes, lo cual determina que la curva de costos marginales sea positiva en la parte relevante de la determinación del equilibrio.

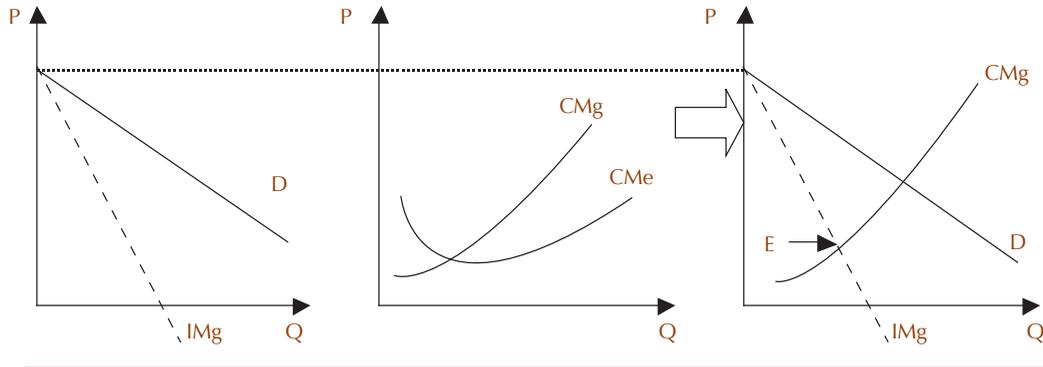
Por tanto, toda la teoría de los costos también es válida para la empresa de competencia perfecta. En particular, debemos recordar que las curvas de costos medios variables, de costos marginales y de costos medios totales poseen la forma de una “U”. Esto es importante porque significa que el criterio para definir el punto de equilibrio de la empresa de monopolio continúa siendo el mismo:

**El óptimo de la empresa de monopolio, así como el de competencia perfecta, es donde el ingreso marginal es igual al costo marginal.**

Utilizando los conceptos que hemos derivado del lado de la demanda y de la oferta podemos obtener el punto de equilibrio de la empresa monopolística, como se ve en la figura 25.4.

FIGURA 25.4

**Las fuerzas de la demanda y de la oferta en un mercado de monopolio**



**Maximización del beneficio**

La condición óptima de la empresa de monopolio se encuentra donde *el ingreso marginal es igual al coste marginal*. Este es el punto de equilibrio de la empresa, dado que éste es el único punto donde la empresa no tendrá ningún incentivo para alterar el nivel de producción. Por lo que escribimos el equilibrio de monopolio como:

$$E_m : IMg = CMg$$

Para la empresa competitiva, la condición se reduce a la igualdad del precio y el coste marginal.

El problema de maximización del beneficio del monopolista es algo diferente, y la empresa puede proceder de la siguiente manera: a partir del punto donde el  $IMg = CMg$ , el monopolio puede definir la cantidad óptima para producir, por lo que deja que la curva de la demanda defina el precio de mercado. Si deseara vender una mayor cantidad tiene que bajar el precio en la magnitud que indique la curva de la demanda, aunque esto significaría que percibirá un precio más bajo por todas las unidades que venda.

De otra forma, a partir del punto de equilibrio, ( $IMg = CMg$ ) el monopolio fija el precio según la curva de la demanda, la cual determinará la cantidad que se ha de producir. Obtenemos nuevamente una pareja de precios,  $p_m$ , y cantidades,  $q_m$ , que maximizan el beneficio de la empresa de monopolio.

En la figura 25.5 se muestra cómo la intersección de la curva de coste marginal con la del ingreso marginal permite determinar el nivel de producción óptimo y el precio al que la demanda del mercado estará dispuesta a absorber dicha producción.

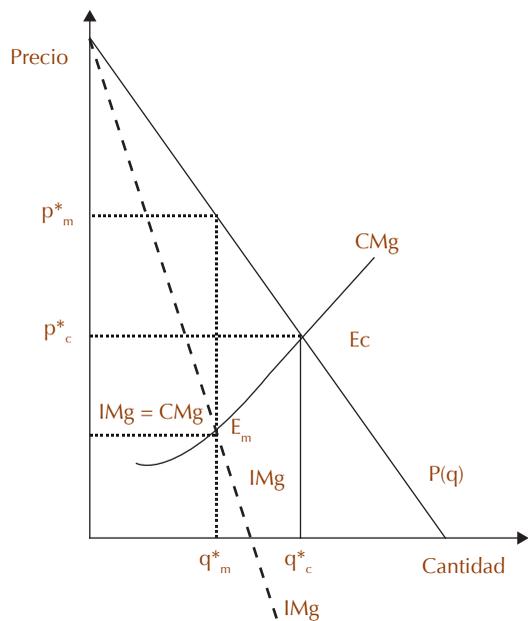
**Fijación de precios en la empresa de monopolio**

La determinación de los precios en esta estructura de mercado es diferente a la de la competencia perfecta, pues no contamos con una oferta de mercado o de la industria como suma de las ofertas individuales. El monopolio puede fijar el precio. ¿Cuál es ese precio?

El monopolio tratará de fijar el precio más alto posible, pero no el que él quiera ya que existe una restricción: la demanda del mercado. Así, como hemos supuesto que su comportamiento es

FIGURA 25.5

## Equilibrio del monopolio



El nivel de producción del monopolista que maximiza sus beneficios se determina con la igualdad  $IMg = CMg$ .

La intersección de las curvas de ingreso y costo marginal, en el punto  $E_m$ , permite a la empresa de monopolio fijar un nivel de precios,  $p_m^*$ , el cual se encuentra proyectando el punto de equilibrio hasta la curva de la demanda, para encontrar el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar con un nivel de producción,  $q_m^*$ .

Si estuviéramos en el caso de competencia perfecta, el precio de competencia,  $P^*c$ , se determinaría donde la oferta de la industria (en este caso de la empresa) fuera igual a la de la demanda, lo que ocurre en  $E_c$ . Como puede darse cuenta el lector, existen dos diferencias en el mercado de monopolio: el precio es mayor y la cantidad es menor. Ambas condiciones son una pérdida de bienestar del consumidor.

el de maximizar su beneficio, este punto se encontrará donde su ingreso marginal sea igual a su costo marginal. El primer paso para fijar precios es determinar este punto. Gráficamente este punto corresponde a la intersección de las curvas de ingreso y costo marginal, que en la figura 25.5 hemos identificado como el punto de equilibrio del monopolio,  $E_m$ .

En segundo lugar, utilizando el punto de equilibrio  $E_m$  nos preguntamos cuál es el precio que corresponde a la cantidad a producir en equilibrio. La respuesta la encontramos en la curva de la demanda. Si la empresa produce al nivel  $q_m^*$ , la demanda nos indicará que, a ese nivel de ventas, el precio correspondiente es el precio  $P_m^*$  o precio de monopolio.

En síntesis, dada la estructura de la demanda, de la producción y el supuesto de comportamiento maximizador de la empresa se puede determinar el punto de equilibrio de la empresa de monopolio. A partir de éste se determina el precio al que el monopolio va a fijar en su producto.

Pero como nos podemos dar cuenta, el procedimiento de fijación de precios no es una decisión arbitraria de la empresa monopolística; siempre está acotada por la demanda del mercado; por tanto fijará el precio máximo al cual la demanda del mercado le permita maximizar sus beneficios. Esta relación la podemos expresar como que el precio máximo es, en realidad, una función de la cantidad producida:

$$p(q_m)^*$$

## Beneficio del monopolio

Para ver cómo determinamos el beneficio que obtiene el monopolio, definamos primero los siguientes conceptos:

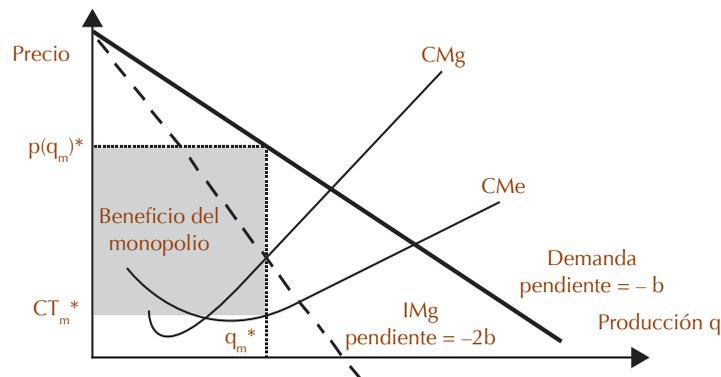
Precio máximo del monopolio:  $p(q_m)^*$

Ingreso de  $p(q_m)^* \cdot q^*$

Costo total ( $CT$ ), que es igual al costo medio  $CM$  (dada la producción  $q_m^*$ ) por la cantidad de producción.  $CT_m^* = CM(q_m^*)(q_m^*)$

FIGURA 25.6

### El beneficio del monopolio



La figura 25.6 nos muestra cómo se determina el beneficio o excedente del productor en el monopolio. Dada la información anterior, el beneficio se obtiene restando el ingreso total menos el costo total:

$$B = p(q_m)^* \cdot q_m^* - CM(q_m^*)(q_m^*). \text{ En la figura anterior esta área está sombreada.}$$

El procedimiento de fijación de precios en el monopolio determina que los beneficios obtenidos por la empresa de monopolio sean extraordinariamente altos en relación, por ejemplo, a los beneficios que se podrían obtener en competencia perfecta. Recuerde que, en competencia perfecta, la curva de la oferta es la parte positiva de la curva de costos marginales. Y la curva de la oferta de la industria es la suma de todas las curvas de la oferta individuales. Ahora supongamos que la curva de  $CMg$  del monopolio representa la curva de la oferta de la industria y, como la curva de la demanda es la demanda del mercado, el punto de equilibrio correspondería a la intersección de la oferta y la demanda, de donde proyectando dicho punto al eje de los precios obtendríamos el precio de mercado competitivo. Como se puede ver, el precio de monopolio es, en efecto, sustancialmente más alto al que podría existir en competencia perfecta. (Vea las figuras 25.5 y 25.6.)

## Competencia perfecta vs. monopolio

Tanto en competencia perfecta como en monopolio, cuando el ingreso marginal es igual al coste marginal, se determina el nivel de producción de equilibrio de la empresa; sin embargo, en monopolio esta condición determina un menor nivel de producción y un precio más elevado. En primer lugar, esto da un excedente del productor (monopolio) por encima del excedente de un productor de competencia perfecta; en segundo lugar, implica la reducción del excedente del consumidor, el cual en parte es absorbido por el excedente del productor y, en tercer lugar, da lugar a una pérdida de eficiencia la cual es irrecuperable para oferentes y demandantes. Veamos cada uno de estos efectos con detalle:

### Traslado del excedente del consumidor al monopolio

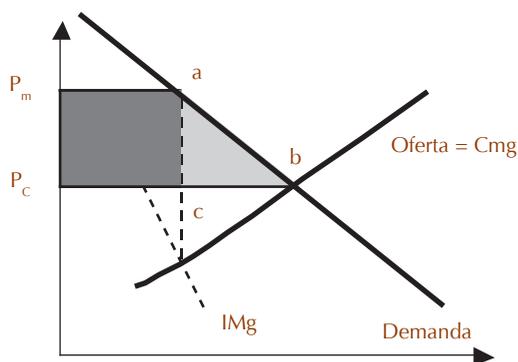
En competencia perfecta, el consumidor se beneficiaba de la determinación del precio por el libre juego de la oferta y la demanda. Y, aunque ciertos consumidores podrían pagar un precio superior al de mercado pagan ese precio determinado en el mercado. Así, a la diferencia del precio que podrían pagar (por encima del precio de mercado) y el precio de mercado se le denomina *excedente del consumidor*.

Ahora, el monopolio fija un precio  $P_m$  por encima del precio de competencia perfecta  $P_c$ , lo que da lugar a que el consumidor pierda el excedente del cual se había beneficiado con un precio de competencia perfecta. ¿Qué pasa con ese excedente? La respuesta es que una parte se la apropia el monopolio y otra se pierde. La primera aparece como una transferencia del consumidor al productor, como se puede ver en la figura 25.7.

Por tanto, los aumentos en la demanda pueden dar lugar a aumentos en la oferta, pero sin cambios en los precios de mercado.

FIGURA 25.7

### Pérdida de excedente del consumidor a favor del monopolio



En la gráfica de la izquierda, el excedente del consumidor está formado por el área comprendida entre  $P_m$ , a, b y  $P_c$ , pues es la diferencia de precios que no paga gracias a la existencia de un precio de mercado de competencia  $P_c$ . En la figura, corresponde a la zona clara sombreada.

Sin embargo, en el monopolio, cuando el precio es  $P_m$ , parte del excedente del consumidor es trasladado al monopolio que ahora cobra esa diferencia de precios. En la gráfica corresponde a la zona sombreada más oscura.

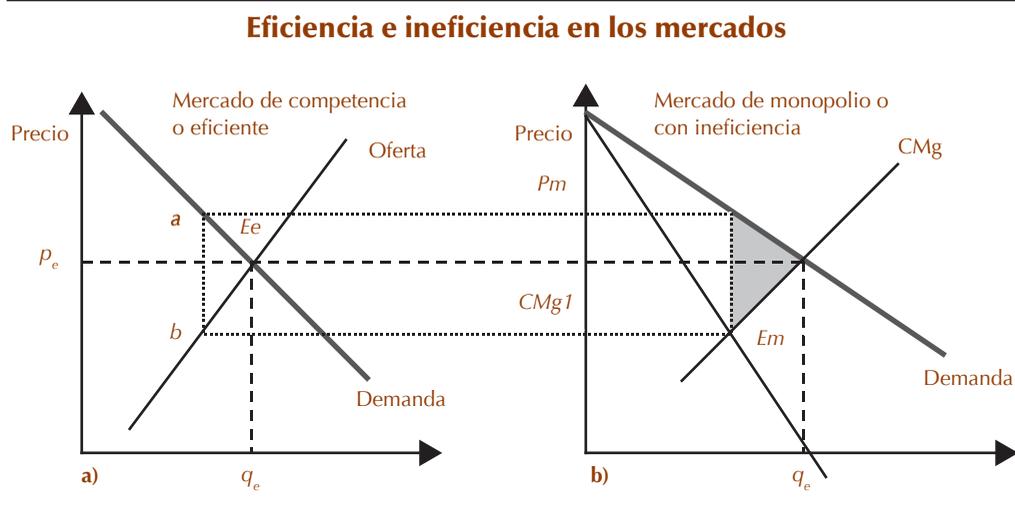
Parte del origen de la ineficiencia asociada al monopolio radica en que el precio que paga el consumidor por la última unidad producida es mayor que el coste marginal de producirla. (Vea la figura 25.7.) Pero, además, como es menor el número de consumidores que pueden pagar el precio  $P_m$  entonces se priva de su consumo a aquellos que no lo pueden hacer.

### La pérdida irrecuperable de la eficiencia

Para comprender este concepto, es necesario recordar que la curva de la demanda es, en cada punto (pareja de precios y cantidades), el valor que los consumidores le asignan a un producto. De tal forma que, mientras más abundante sea el producto, menor será su precio y, mientras más escaso sea el valor subjetivo que los consumidores le asignan, mayor será el precio. Por eso la curva de la demanda posee una pendiente negativa, que representa la relación entre el precio y la abundancia de un factor. La curva de la demanda representa el valor (monetario) que los consumidores le asignan a un producto en particular.

Por otra parte, el costo de producir dicho bien se expresa en el concepto de costo marginal, lo que conocemos como la curva de oferta. Por tanto, el equilibrio entre la oferta y la demanda en un mercado representa que el valor (precio) que los consumidores le asignan al bien es igual a su costo marginal. En competencia perfecta esta igualdad está garantizada por el juego de la oferta y la demanda. Sin embargo, en el monopolio no ocurre así. El mercado pasa de la eficiencia a un estado de ineficiencia. Esta es la ineficiencia a la que se enfrenta un mercado con una estructura que no es la de competencia perfecta. En la figura 25.8 tratamos de representar esta ineficiencia.

FIGURA 25.8



Un mercado de competencia perfecta es eficiente porque el valor que los consumidores asignan a un producto coincide con su costo marginal. Es decir, la eficiencia de los mercados consiste en que en el punto de equilibrio, el valor de los bienes (el cual es su precio) es igual a su costo marginal. En la figura 25.8 (a), esto se señala como el punto de equilibrio eficiente,  $E_e$ . Si la cantidad de dicho bien se reduce, los consumidores le asignarán un valor superior (por ejemplo, en el punto  $a$ ), pero en ese punto el costo marginal de su producción es menor, y el precio mayor

induce a los productores a aumentar su producción. Lo contrario ocurre en cualquier punto a la derecha del punto de eficiencia  $Ee$ . En resumen, la eficiencia en el mecanismo de mercado conduce a que partiendo de cualquier punto fuera del equilibrio se regrese al mismo.

Esto no sucede en el mercado de monopolio, en el cual existe una distorsión entre el valor de los bienes (expresado en la curva de la demanda) y su costo marginal. De entrada, el punto de equilibrio del monopolio,  $Em$ , es un punto de ineficiencia, el cual es utilizado por el monopolio para fijar un precio de monopolio,  $Pm$ , que es superior al costo marginal  $CMgI$ . Esta distorsión entre el precio de mercado y el costo marginal no puede ser cerrada porque en el mercado no existen fuerzas (otras empresas) que presionen al equilibrio. El mismo monopolio puede crear barreras a la entrada de otras empresas.

Por tanto, el monopolio crea una pérdida irrecuperable de eficiencia, la cual se muestra en la figura 25.8 como un triángulo sombreado. Esta pérdida no se recupera porque, a diferencia del excedente del consumidor que ahora queda en manos del monopolista, esta eficiencia del mercado simplemente desaparece.

## Costos del monopolio

Los costos del monopolio son varios:

- a) La pérdida de eficiencia del mecanismo de mercado.
- b) La pérdida de bienestar del consumidor en términos de que tiene que pagar un precio más alto y dispone de menos unidades.
- c) Existe una transferencia de bienestar (ingresos) del consumidor a la empresa de monopolio.
- d) Implica un costo de crecimiento.

Los dos primeros costos ya los hemos mencionado, así que pasaremos directamente a los últimos dos.

*La transferencia de bienestar.* Uno de los costos del monopolio es la transferencia de bienestar del consumidor al productor. El consumidor debe pagar un precio mayor por cada unidad que adquiere, lo que significa una transferencia de recursos de los consumidores a los productores, lo cual da lugar a procesos de concentración del ingreso.

Desde una perspectiva estática, para muchos economistas conservadores, se podría argumentar que esto no implica un problema social, pues el bienestar que pierde el consumidor lo gana el productor, por lo que en términos del excedente total no habría ningún cambio, ya que éste es la suma del excedente del consumidor y del productor. Lo “único” que tendría lugar es un reparto del ingreso nacional.

Para la economía estadounidense el problema de la concentración del ingreso podría no ser un problema (aunque habría que analizarlo con más detalle), pero para las economías latinoamericanas, la concentración del ingreso no supone un simple problema de valores éticos acerca de quién debe o no recibir más. Se convierte en un problema que causa el crecimiento heterogéneo de la estructura productiva y desequilibrios estructurales en el comercio exterior de la región. (Vea la primera parte de este libro.)

*Los costos en el crecimiento.* La afirmación de que la transferencia de bienestar no implica un problema de bienestar podría ser cierta en un escenario de competencia perfecta, donde el ingreso de todos los agentes se traslada automáticamente al consumo. Pero cuando nos adentramos a los mercados imperfectos y a la dinámica de la economía, no podemos dejar de considerar la importancia de la distribución del ingreso para el crecimiento de la economía.

En efecto, el traslado del excedente de consumidor al productor implica un costo en términos del crecimiento. Sabemos que la propensión a consumir de los trabajadores es mayor a la de

los propietarios, por lo que se puede esperar también un cambio en la composición del gasto de los trabajadores. Dado que la propensión de los trabajadores a gastar es mayor, una reducción de su ingreso relativo puede dar lugar a una reducción del consumo agregado. Por otra parte, el incremento en los ingresos del capitalista puede encontrar dificultades para invertirse. En una u otra forma la aparición de un monopolio genera problemas de estabilidad en el crecimiento de una economía.

## Cambios en el punto de equilibrio del monopolio

En el corto plazo, el equilibrio de monopolio puede ser modificado por cambios en:

- a) La demanda de mercado
- b) Los cambios en los costos
- c) Las políticas impositivas

Hasta el momento quedó claro que el equilibrio en el mercado de monopolio está determinado por la demanda (la cual determina el ingreso marginal) y los costos marginales. Así que una variación en cualquiera de estos dos factores puede cambiar la posición de equilibrio del monopolio. Un tercer factor adicional es la política impositiva.

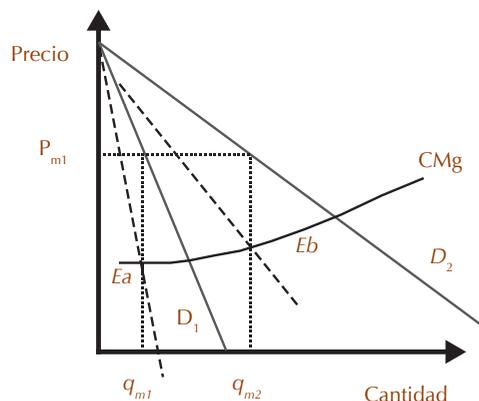
### *Cambios en la demanda*

Las modificaciones en la curva de la demanda, ya sea en su pendiente o en desplazamientos de la misma, dan lugar a cambios en el punto de equilibrio del monopolio, a diferencia de la competencia perfecta, en la cual el aumento de la demanda da lugar al aumento de los precios. El cambio en los precios es relativamente incierto, es decir, puede mantenerse constante, aumentar o incluso reducirse. A continuación vamos a presentar los siguientes dos casos:

Los precios de los bienes pueden quedarse en el mismo nivel si la demanda cambia de pendiente mostrando un aumento de la demanda del bien en cuestión, como se muestra en la figura 25.9.

FIGURA 25.9

### Incremento en la demanda sin alteración en el precio



El cambio en la curva de la demanda de  $D_1$  a  $D_2$  determina que el ingreso marginal también cambie hacia la derecha. Si suponemos que el costo marginal  $CMg$  no se modifica, es decir, que no hay cambios en los costos, entonces esto determina un nuevo punto de equilibrio de  $Ea$  a  $Eb$ .

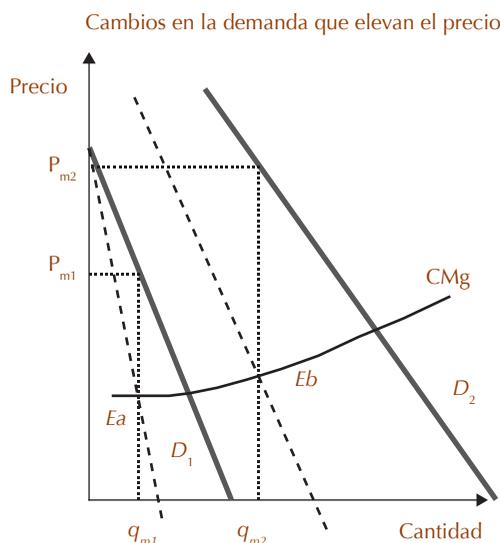
La empresa responde a este incremento en la demanda aumentando también su oferta, por lo que el nuevo nivel de transacciones pasa de  $q_{m1}$  a  $q_{m2}$ . En esta situación lo interesante es que el precio no se ha modificado.

Por tanto, los aumentos en la demanda pueden dar lugar a aumentos en la oferta, pero sin cambios en los precios de mercado.

El segundo caso es cuando el desplazamiento de la curva de la demanda determina un aumento del precio. Una situación diferente a la anterior sería el desplazamiento de la curva de la demanda que daría lugar, una vez más, a un cambio en el punto de equilibrio del monopolio, pero en este caso el precio sí aumentaría, como se puede ver en la figura 25.10.

FIGURA 25.10

### Aumento en el precio como producto del incremento en la demanda



En el monopolio, cuando la demanda se traslada a la derecha de  $D_1$  a  $D_2$ , da lugar a que el ingreso marginal también lo haga, lo cual desplaza el punto de equilibrio de  $Ea$  a  $Eb$ .

En esta nueva situación, el crecimiento de la demanda da origen a un crecimiento de la oferta de  $q_{m1}$  a  $q_{m2}$ , por lo que el mercado se ha expandido.

Sin embargo, el punto donde se logra el nuevo equilibrio determina un nuevo precio, de  $P_{m1}$  a  $P_{m2}$ , el cual es superior al anterior.

Si la expansión del mercado puede ser satisfecha con la oferta de la misma empresa, el mercado continuará siendo monopolístico, y los beneficios de la expansión serán aprovechados por la empresa y la ineficiencia del mercado habrá aumentado.

### Variación en los costos

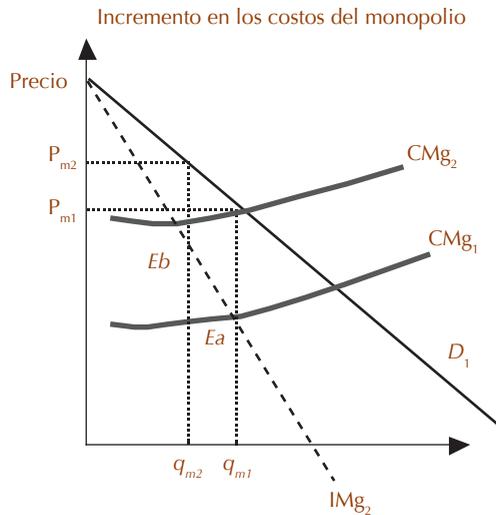
Otra causa de variaciones en el equilibrio del monopolio es la variación de costos. Sabemos que los costos totales se componen de costos fijos y variables. Como las modificaciones en los costos fijos no implican cambios en los costos marginales (pues éstos se derivan de los cambios en los costos variables) entonces son éstos los que pueden determinar un cambio en el punto de equilibrio del monopolio.

El aumento de los costos variables determina que los costos marginales se desplacen hacia arriba, modificando el punto de equilibrio del monopolio. Con este cambio, el precio que fijará el monopolio será mayor, al mismo tiempo que la cantidad que se intercambia en el mercado disminuye, como se muestra en la figura 25.11.

Un proceso inflacionario de salarios, que traslada hacia arriba los costos marginales, deteriora aún más el bienestar de los consumidores, pues aumenta los precios y reduce la cantidad del bien disponible. Pero en este caso, la situación del oferente también se deteriora porque el mercado se achica y los beneficios se reducen, ya que el ingreso adicional que percibe por los aumentos en los precios es menor a la pérdida de ingreso por la reducción en el volumen de ventas.

FIGURA 25.11

**Efecto del incremento de costos en el equilibrio de monopolio**



Suponga que partimos de una curva de demanda  $D_1$  y una curva de ingresos marginales  $IMG_1$ , y por el lado de la producción, los costos determinan en la situación inicial el  $CMG_1$ . Por tanto, el punto de equilibrio será  $Ea$ .

¿Cuál será el efecto de incrementos en los costos variables, por ejemplo, en los salarios?

En primer lugar, los costos marginales se incrementan de  $CMG_1$  a  $CMG_2$ , lo que determina un nuevo punto de equilibrio de  $Ea$  a  $Eb$ . En el punto de equilibrio de monopolio,  $Eb$ , la conducta del monopolio lo lleva a fijar el precio  $P_{m2}$  superior y la cantidad de  $q_{m2}$  inferior al caso inicial.

**Discriminación de precios**

El monopolio abre la posibilidad a la empresa monopólica de apropiarse de todo o de parte del excedente del mercado de los consumidores recurriendo a la discriminación de precios. Ésta consiste en no aplicar un precio uniforme a todas las unidades que forman la demanda del mercado, sino en fijar un precio diferente por grupo de consumidores. A partir del conocimiento de que existen consumidores con diferentes valoraciones de los bienes y de la capacidad de una empresa para fijar los precios, el monopolio determina precios diferenciados a cada uno de los segmentos de los consumidores.

Hay tres tipos de discriminaciones:

- *Discriminación del precio de tercer grado.* El monopolista segmenta el mercado en dos partes, como si fueran dos mercados, por lo que fija dos precios diferentes. Pero cobra el mismo precio a los compradores de cada mercado, sin importar las unidades que adquiere, es decir, vende su producto a un precio a un grupo de consumidores y a otro precio a otro grupo. Por ejemplo, el precio de transporte es diferente para el público en general que para los estudiantes.
- *Discriminación del precio de segundo grado.* El monopolista divide el mercado en más de dos grupos de compradores, y a cada uno le fija un precio diferente.
- *Discriminación del precio de primer grado o discriminación de precios perfecta.* El monopolista logra fijar un precio diferente a cada consumidor, con lo cual absorbe todo el excedente de los consumidores en el mercado.

A continuación vamos a analizar cada uno de estos casos. Iniciaremos explicando el caso más sencillo que corresponde a la discriminación de segundo grado.

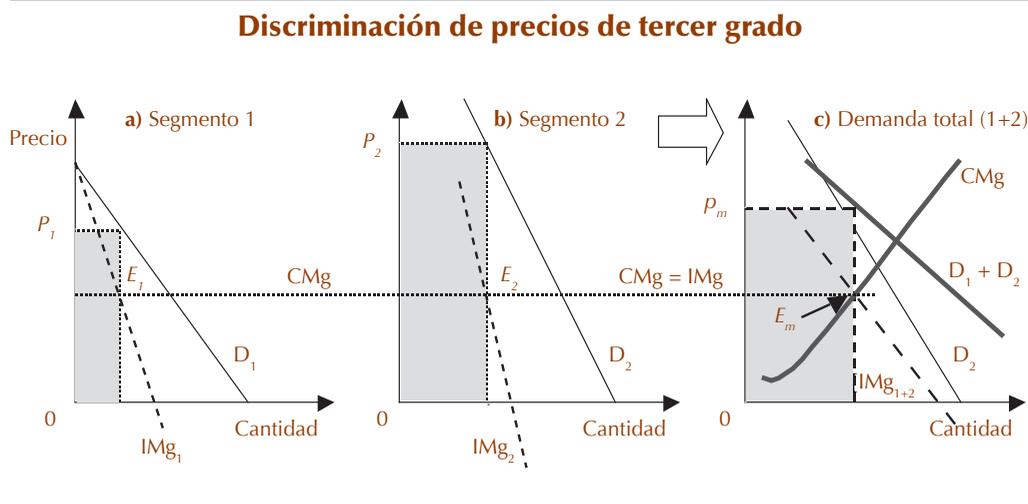
## Discriminación de precios de segundo grado

Como el objetivo del monopolista es elevar al máximo su ingreso y su beneficio, se da cuenta de que, por las características del mercado que atiende, lo puede dividir en dos partes. Veámoslo considerando alternativamente lo que ocurre en la demanda y en la oferta.

La demanda: El mercado puede estar formado por dos grupos de personas con ingresos o gustos diferentes que (y esto es lo más importante) le den un valor diferente al bien y presenten una elasticidad diferente a cada precio. Esta situación se presenta en la figura 25.12 en la cual, el mercado se ha segmentado en dos partes: el segmento 1 y el 2. El segmento 1 presenta una demanda que es más elástica que la del segmento 2.

La oferta: Está representada por las condiciones de producción del monopolista, y es la misma para satisfacer la demanda en los dos mercados, por lo que la situación para la empresa se presenta como en la figura 25.12 (c), donde tenemos representada la situación tradicional de equilibrio del monopolista que enfrenta a una demanda total, aunque ésta pueda estar segmentada en dos partes.

FIGURA 25.12



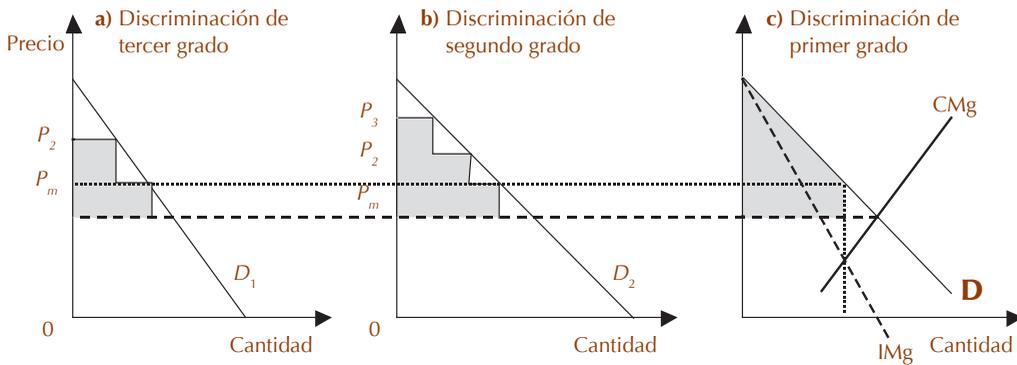
En la gráfica (c), el punto de equilibrio  $E_m$  se determina de la forma tradicional, es decir, donde el ingreso marginal es igual al costo marginal. Lo importante es que este nivel de costo marginal  $CMg$  ( $E_m$ ) es el que se usa para determinar un equilibrio teórico en los segmentos de mercado que lo conforman. Habiendo definido el  $CMg$  ( $E_m$ ) para la empresa en su conjunto, se investiga dónde es éste igual al ingreso marginal asociado a cada uno de los segmentos de mercado, y se determina el equilibrio en el segmento de mercado 1,  $E_1$ , y el equilibrio de mercado 2,  $E_2$ . Utilizando este punto de equilibrio se determina el precio máximo que el mercado puede pagar con la producción correspondiente.

El resultado es que la discriminación de precios ha permitido al productor vender su producto a dos precios diferentes obteniendo un mayor excedente del consumidor en su favor. De esta forma, el ingreso total y el beneficio que obtiene de vender el mismo producto (o con pequeñas variaciones) en cada mercado es mayor al ingreso y beneficio que obtendría si vendiera a un solo precio.

El punto central en la discriminación de precios es que el monopolio logra apropiarse de un mayor excedente del consumidor. Y este es el criterio para definir el grado de discriminación de precios: es de tercer grado si puede vender su producto con dos precios. Es de segundo grado si lo puede hacer con más de dos precios. Y es de primer grado si a cada consumidor le vende su producto a un precio diferente. Esto se puede ver en las siguientes gráficas:

FIGURA 25.13

**Grados de discriminación de precios**



El principio del monopolio es transferir el excedente del consumidor. Este comportamiento es llevado al máximo cuando aplica una política de discriminación de precios de primer grado. En este caso, cuando el monopolio aplica un precio diferenciado a cada consumidor absorbe todo el excedente para su beneficio como se ve en la figura 25.13(c). Los casos intermedios corresponden a la discriminación de precios de segundo y tercer grado.

**El monopolio puro**

Es la forma de organización del mercado en la cual existe una única empresa que vende una mercancía para la que no hay sustitutos cercanos. Por tanto, la empresa en la industria se enfrenta a la curva de la demanda con pendiente negativa para la mercancía. Así, el monopolista,  $IM < P$  y la curva  $IM$  están por debajo de la curva de la demanda.

El monopolio puro se refiere al caso donde:

- hay un sola empresa que vende la mercancía,
- no hay sustitutos cercanos para la mercancía; y
- la entrada a la industria es muy difícil o imposible.

Si el monopolista tiene un conocimiento perfecto de los precios y costos actuales y futuros, se tiene un *monopolio perfecto*.

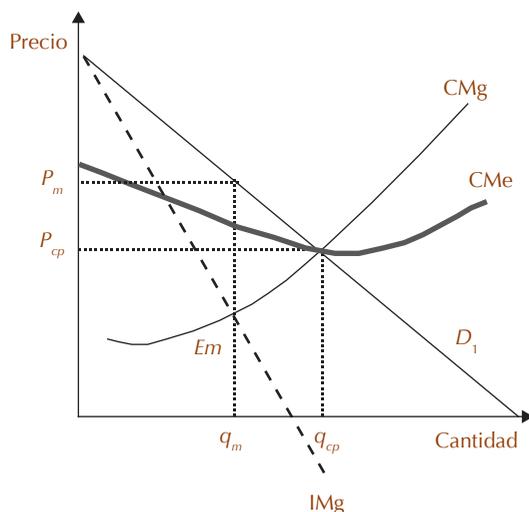
## El monopolio natural y economías de escala

El monopolio natural aparece cuando la escala técnica para producir un bien o servicio es muy grande en relación con el tamaño del mercado; por ejemplo, un aeropuerto internacional. La inversión fija es tan grande que en muchas ocasiones está en poder del gobierno y es concesionado. Esto implica que los costos fijos sean muy grandes y los marginales pequeños.

Estas condiciones significan que los costos medios de producción de una empresa disminuyen más allá de su intersección con el ingreso marginal y la demanda del mercado en un momento dado. Esto lo podemos observar en la figura 25.14.

FIGURA 25.14

### Monopolio natural



Suponga el caso de la construcción de un aeropuerto en su ciudad. La capacidad instalada se calcula para un periodo de vida de 40, 50 o más años; por tanto la demanda para un periodo menor puede ser más que superada con la capacidad instalada. Bajo estas condiciones, el punto de equilibrio se determina, como ya sabemos, en donde el ingreso marginal es igual al costo marginal. El precio se fija en  $P_m$  y la cantidad de equilibrio en  $q_m$ .

Lo que le convierte en un monopolio natural es que el costo medio durante todo el periodo relevante de producción se va reduciendo. Es decir, obtiene economías de escala con el aumento de su producción.

En el monopolio natural, la demanda de mercado, el ingreso marginal y los costos marginales, así como el punto de equilibrio, son como los hemos analizado hasta el momento. Lo que hace que exista el monopolio natural es una capacidad técnica tan grande que la producción aumenta y el costo medio se reduce de forma constante. Por tanto, un monopolio natural presenta economías de escala durante el periodo de producción relevante.

Las *economías de escala* se definen como la reducción de los costos medios cuando la escala de la producción aumenta. Por ejemplo, en la figura 25.14, si la producción aumenta aún más allá del punto de equilibrio del monopolio, los costos medios se reducen, y esta situación sigue hasta que el costo marginal corta la curva de los costos medios.

Un monopolio natural se constituye cuando una empresa tiene costos fijos grandes y costos marginales pequeños. Si bien no parece conveniente permitir que un monopolio natural fije un

precio debido a las ineficiencias a que da lugar un monopolio (por ejemplo en el caso que se presenta en la figura anterior) sería inviable obligarle a producir al precio competitivo  $P_{cp}$  debido a que obtendría beneficios negativos.

La mayoría de los monopolios son y deben ser regulados y supervisados por el gobierno dada la posición ventajosa en la que funcionan dentro de la estructura de mercado, la cual se traduce en ineficiencias y reducción en el excedente del consumidor (lo que lleva a una pérdida de bienestar de éstos a favor de la empresa monopólica).

## Resumen

El monopolio es una estructura de mercado donde la demanda es satisfecha por una única empresa. La capacidad técnica de producción de esa empresa es de un tamaño que puede cubrir la cantidad que demandan los consumidores en un mercado determinado. Por tanto, la empresa deja de ser tomadora de precio y se convierte en fijadora del mismo.

La empresa de monopolio, al enfrentar la curva de la demanda, se encuentra que debe hacer frente a la relación inversa entre cantidades y precios, por lo que al aumentar su volumen de producción y cubrir una demanda mayor, el precio baja; esta es la relación que determina que el ingreso marginal (en monopolio) ya no es constante como en competencia perfecta sino que varía inversamente con la cantidad. Por tanto, la curva de ingreso marginal es negativa y su pendiente es el doble de la pendiente de la curva de la demanda. Este es el cambio básico que se introduce en la teoría del monopolio.

La teoría de la producción y de costos analizada en competencia perfecta se mantiene inalterada, por lo que la curva de costos marginales posee pendiente positiva. Al mismo tiempo el criterio de optimización es el mismo: el equilibrio se determina donde el ingreso marginal es igual al costo marginal. Es en este punto donde se define la cantidad y el precio del monopolio.

Este tipo de empresa implica una pérdida en el bienestar del consumidor pues en el mercado, el monopolio determina un precio superior al precio de competencia perfecta y la cantidad es menor a la que habría en este mercado.

La empresa de monopolio puede elevar aún más su beneficio si además lleva adelante una política de discriminación de precios, lo cual le permite fijar precios diferentes según el tipo de consumidor y de esta forma extraer un mayor excedente del consumidor.

### Conceptos fundamentales

- |                                       |                                    |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| ■ Discriminación de precios           | ■ Ingreso marginal en el monopolio |
| ■ Equilibrio en el monopolio          | ■ Monopolio natural                |
| ■ Estructura de mercado de monopolio  | ■ Monopolio puro                   |
| ■ Fijación de precios en el monopolio |                                    |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. Defina qué es una empresa monopólica.
2. Explique algunas causas del monopolio.
3. Explique por qué el ingreso marginal en competencia perfecta es diferente al ingreso marginal en monopolio.
4. Explique cuál es la diferencia en la teoría de producción y costos cuando pasamos de la competencia perfecta al mercado monopólico.

5. Explique cómo se determina el equilibrio de un monopolio y en qué consiste la diferencia con el equilibrio de competencia perfecta.
6. Explique cómo fija el monopolio los precios.
7. ¿Por qué se dice que existe ineficiencia en el monopolio?
8. ¿Implica el monopolio costos económicos? Si es así, ¿cuáles son éstos?
9. En la figura 25.9 (Incremento en la demanda sin alteración en el precio) explique qué factores pueden determinar el cambio de pendiente de la curva de la demanda.
10. A partir de las figuras 25.10 y 25.11, que se refieren al efecto en los precios de los desplazamientos de la demanda, derive y explique el caso en el que el desplazamiento de la curva de la demanda determina que los precios bajen.
11. ¿Por qué la empresa de monopolio discrimina los precios?

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Identifiquen en su país o región qué empresa opera como monopolio y presenten el caso en términos teóricos y gráficos.
2. Mencionen dos casos de empresas que apliquen una política de discriminación de precios. Expongan su análisis en términos teóricos y gráficos.
3. Investiguen si en su país existe alguna comisión de regulación de los monopolios o de prácticas antimonopolio. Describan brevemente sus funciones.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue precios y cantidades en los últimos 10 años de la empresa de monopolio de propiedad privada más grande de su país y represéntela en una gráfica como las desarrolladas en el capítulo. ¿Esta empresa aplica una política de discriminación de precios? Explique.
2. Investigue el precio de 5 productos de bienes o servicios sustitutos y complementarios del producto de la empresa de la pregunta anterior y, con base en la investigación anterior, muestre qué precios han variado más y por qué?
3. A partir de la actividad 1, investigue si en América Latina existen otras empresas que producen el mismo bien o servicio. Si estas empresas entraran al mercado local, ¿es previsible que los consumidores locales mejoren su situación en términos de precios y cantidades? ¿Por qué?

## ANEXO

### EJERCICIOS

#### EJERCICIO 1

Desde un enfoque marginal muestre el nivel óptimo de producción a corto plazo para el monopolista puro:

- Numéricamente.
- Geoméricamente, basándose en la siguiente tabla.
- Comente la gráfica de la parte (b).

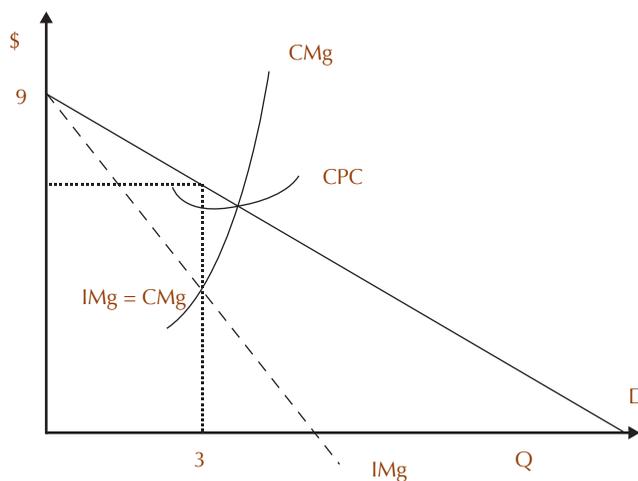
Respuestas:

a)

P (\$)	Q	IT(\$)	IM(\$)	CTC(\$)	CMg(\$)	CPC(\$)	Ganancia unidad (\$)	Ganancia total (\$)
12	0	0	..	10	..	..	..	-10
11	1	11	11	17	7	17.00	-6.00	-6
10	2	20	9	18	1	9.00	1.00	2
*9	3	27	7	21	3	7.00	2.00	6
8	4	32	5	30	9	7.50	0.50	2
7	5	35	3	48	18	9.60	-2.60	-13

Nota: CTC = costos totales a corto plazo, CMg = costos marginales a corto plazo, CPC = utilización de planta apropiada.

b)



- El nivel óptimo de producción a corto plazo para este monopolista es de tres unidades por periodo, y lo determina el punto donde la curva  $CMg$  intercepta la curva  $IMg$  desde abajo. En este nivel de producción el monopolista cobra un precio de \$9 y obtiene una ganancia por unidad de \$2 y una ganancia total de \$6 por periodo.



# Competencia monopólica Competencia imperfecta

La estructura de mercado de competencia monopólica nos ofrece un modelo teórico que busca recoger dos características de la realidad del comportamiento de las grandes empresas: una es la diferenciación del producto, con la cual, aunque existan en el mercado productos sustitutos, éstos no son perfectos, y la otra es que la empresa funciona y fija precios “como” si fuera un monopolio. La segunda característica es que recupera la importancia de la publicidad para la venta del producto. En la actualidad, casi todas las empresas realizan actividades de publicidad y mercadotecnia por lo que éstas no se pueden quedar fuera de los modelos microeconómicos. Si bien existen limitaciones a este modelo, en los últimos lustros se ha incrementado su utilización debido a su simplicidad y a que es una mejor aproximación al funcionamiento de los mercados en los que operan las grandes empresas.

**Objetivos:** Conocer, analizar y comprender los principios de funcionamiento de los modelos de los mercados de competencia monopólica.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de conocer y explicar los siguientes conceptos:

- Competencia monopólica
- Diferenciación de producto
- Equilibrio en competencia monopólica
- Escala eficiente de producción
- Economías de escala
- Costos medios decrecientes
- Equilibrio en mercados abiertos de competencia monopólica

## Introducción

Los modelos de competencia perfecta y de monopolio que hemos visto en los capítulos anteriores, plantean modelos teóricos extremos donde, por una parte, existe una multitud de productores y de consumidores pulverizados tomadores de precios y, por otra parte, el monopolio considera solamente a una empresa que satisface la demanda de todo un mercado, por lo que tiene capacidad para fijar precios. Estos modelos son los que dominaban el pensamiento económico hasta la década de 1920.

La evolución y el desarrollo de las grandes corporaciones desde finales de siglo XIX y hasta la actualidad, configuraron mercados alejados de aquellos casos extremos. En este sentido, cabe destacar los siguientes rasgos de la realidad que se alejaban de los modelos teóricos: (a) las empresas competían por productos diferenciados y no homogéneos, (b) las empresas reportaban costos medios descendentes conforme aumentaba la producción y su crecimiento, (c) la competencia tenía lugar en términos de publicidad y no de precios. En este contexto se creó una gran insatisfacción en la capacidad explicativa de los modelos tradicionales y surgió, entre otras, la propuesta de los modelos de competencia monopolística, entre los que destaca el modelo de Chamberlin, que desarrollaremos a continuación.

## Modelo de competencia monopolística básico (o de Chamberlin<sup>1</sup>)

El modelo de competencia monopolística, a la par que el modelo de oligopolio, son estructuras intermedias entre competencia perfecta y monopolio. El modelo de competencia monopolística recupera las características del modelo de competencia perfecta, pero las empresas compiten por los consumidores y tienen cierto poder para fijar precios. Así, por el hecho de combinar características de la competencia perfecta y del monopolio es por lo que se le conoce como *modelo de competencia monopolística*. Las características de este modelo son:

- a) Retoma los *supuestos del modelo de competencia perfecta*; en particular podemos subrayar la existencia de una cantidad muy grande de productores y consumidores. Existe información perfecta y libre entrada y salida de capitales a cada industria. Esto implica que la existencia de ganancias excedentes o extraordinarias explica la movilidad de capitales.
- b) Los *productos están diferenciados*, es decir, no son homogéneos. Recuerde que los productos diferenciados son aquellos que pueden presentar características reales o imaginarias diferentes pero que satisfacen una misma necesidad o deseo del consumidor. La *diferenciación imaginaria* es cuando los productos son muy similares pero la publicidad crea en la mente del consumidor cierta diferenciación. La *diferenciación real* se presenta cuando las especificaciones del producto, sus insumos, o los servicios que proporciona son diferentes. Este supuesto implica que la empresa debe poseer cierto poder para fijar precios y que se enfrenta a una curva de la demanda con pendiente negativa.
- c) Las empresas realizan *actividades de ventas*. Estas actividades generan costos para persuadir a los consumidores de que el producto de la empresa en cuestión es el mejor. La característica de estos costos es que presentan curvas de costos en forma de “U”, que denota el esfuerzo de la empresa por ganarse los consumidores de las empresas rivales. La forma de estas curvas coincide con la forma de las curvas tradicionales de costos.

<sup>1</sup> El lector interesado puede encontrar una versión más desarrollada de este modelo en A. Koutsoyiannis, *Microeconomía moderna*, Ed. Amorrortu editores, 2002, primera reimpresión, Buenos Aires.

**Definimos la estructura de mercado de *monopolio competitivo* como aquella en la que existen muchas empresas que compiten, y que poseen cierto poder para fijar sus precios, gracias a la diferenciación de su producto.**

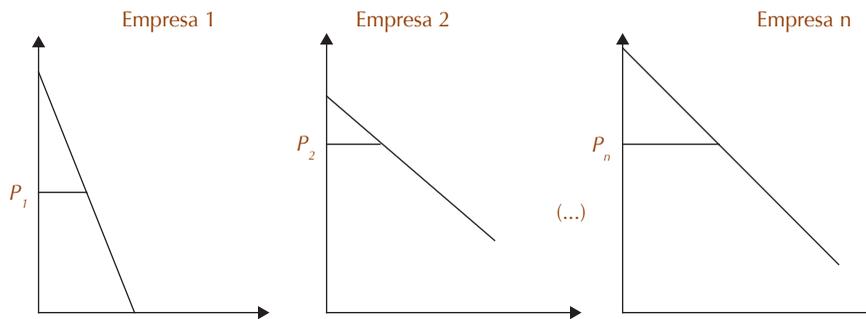
Para analizar esta estructura vamos a proceder como estamos acostumbrados; analizaremos la demanda, la oferta, el punto de equilibrio y, por último, la fijación de precios del modelo.

### La demanda

Este modelo es de monopolio porque la diferenciación del producto le da a la empresa cierto poder para fijar el precio de su producto. Pero es de competencia porque existe competencia entre las empresas que están en el mercado, y pueden entrar y salir libremente de él. Por tanto, la demanda a la que se enfrentan las empresas en este mercado es una con pendiente negativa. Sin embargo, la existencia de productos heterogéneos no permite la suma de demandas individuales, por lo que no existe una curva de demanda del mercado, como existe en el mercado de competencia perfecta. Por ello, Chamberlin define el concepto de “grupo de productos” de un mercado como aquellos que presentan altos precios y altas elasticidades cruzadas, y, por tanto, donde las curvas de demanda que enfrenta cada empresa son diferentes, pues sus productos están diferenciados. En este sentido, el concepto de grupo de productos es muy relevante como se puede ver en la figura 26.1.

FIGURA 26.1

### “Grupo de productos” de un mercado Curvas de demanda planeada correspondiente a cada empresa



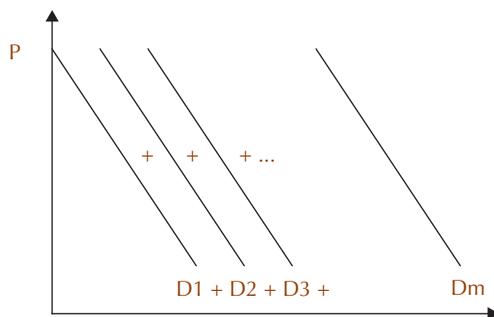
Como la diferenciación de productos da lugar a la existencia de diferentes precios, esto permite cierto poder a cada una de las empresas para actuar como monopolio de su producto fijando los precios; por eso lo que tenemos en el mercado no es un precio único, sino un conjunto de precios de equilibrio para cada empresa que van de  $P_1, P_2, \dots, P_n$ .

Debido al supuesto de que existen muchas empresas, y que los productos son sustitutos pero diferenciados, la empresa puede aumentar sus precios y no perder a todos sus clientes, o puede bajar sus precios y no absorber a todos los consumidores del mercado; al reducir sus precios muchos de los consumidores se verán atraídos, pero otros se quedarán con sus antiguos proveedores.

Esta relación entre precios y cantidad demandada da origen a la *curva de ventas planeadas*, la cual definimos como la relación entre precios y cantidades que enfrenta una empresa cuyo producto está diferenciado y que, por tanto, ejerce cierto poder sobre sus compradores y para fijar precios.

FIGURA 26.2

### Curva de demanda del mercado



Dadas estas diferencias en las curvas de ventas planeadas, Chamberlin supone que las preferencias de los consumidores están equitativamente distribuidas entre los distintos artículos; esto implica que las curvas de demanda son idénticas. Por tanto, las curvas de la demanda individual ahora pueden sumarse y constituir una curva de mercado.

### La oferta

El modelo de competencia monopolística de Chamberlin retoma la teoría de la producción y, por tanto, de los costos del enfoque tradicional, por lo que las curvas de costos medios y de costos marginales tienen forma de “U”; como los costos de ventas que introduce también poseen la misma forma, tenemos los elementos para el equilibrio de monopolio en condiciones de competencia.

Bajo estos supuestos, ya se puede obtener el punto de equilibrio de la empresa de monopolio, donde  $IMg = CMg$ , y fijar un precio único para el mercado. Existen diferentes situaciones en las que las empresas en este mercado pueden encontrarse en el corto plazo, a saber, pueden reportar beneficios extraordinarios, pérdidas o reportar beneficios normales. Estos casos los representaremos en las figuras 26.3 y 26.4.

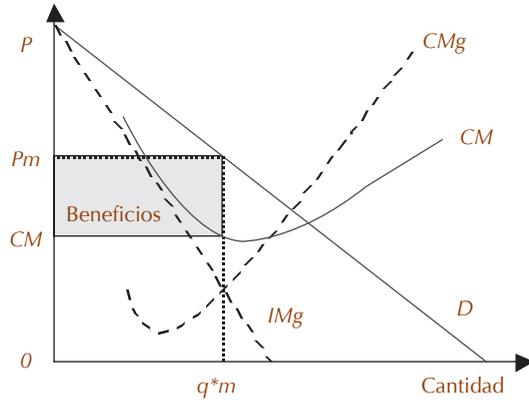
### Equilibrio a largo plazo en el modelo de Chamberlin

Este modelo es de competencia porque el mecanismo que determina el punto de equilibrio de largo plazo es la relación entre beneficios extraordinarios y la entrada y salida de empresas de este mercado.

En el caso de que, en el corto plazo, las empresas existentes reporten beneficios extraordinarios (como en la figura 26.3) existe un incentivo para que se incorporen nuevas empresas al mercado; como se supone que todas las empresas gozan de una parte proporcional de la industria,

FIGURA 26.3

**Equilibrio de la empresa de monopolio, con beneficios**



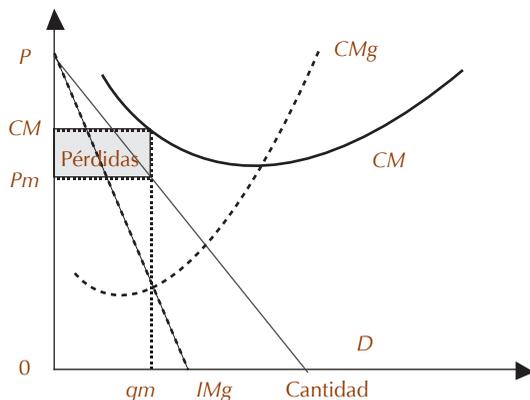
En esta gráfica presentamos el caso de la empresa de competencia monopolística que reporta beneficios extraordinarios. El punto de maximización se encuentra donde el ingreso marginal es igual al costo marginal. A partir de este punto se determina el precio  $P_m$  y la cantidad de producción,  $q_m$ . Los beneficios extraordinarios (el área sombreada) son positivos pues a ese nivel de producción el precio es mayor al costo medio.

entonces el efecto de la entrada de una nueva empresa se expresa en que la demanda que enfrenta cada empresa se reduce, con lo que la demanda se desplaza hacia la izquierda.

En cambio, si en el corto plazo, las empresas en ese mercado reportan pérdidas, (como se ve en la figura 26.4), las empresas salen de la industria. Esto implica que la parte proporcional del

FIGURA 26.4

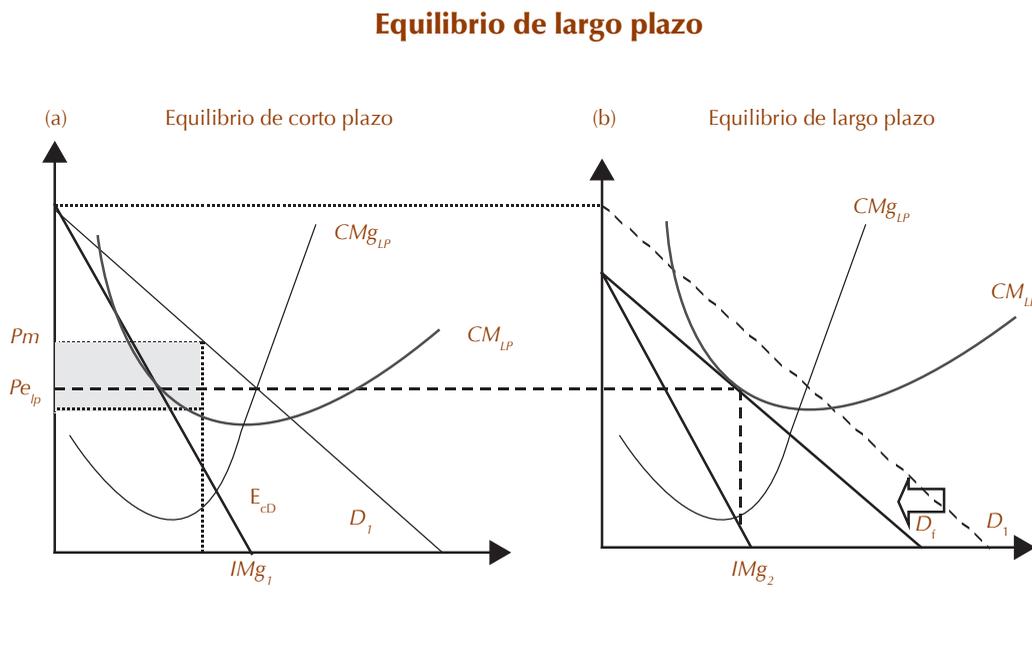
**Equilibrio de la empresa de monopolio, con pérdidas**



En este caso, el equilibrio de la empresa de competencia monopolística, determina un nivel de precios que es inferior al costo medio.

El área sombreada en la gráfica muestra las pérdidas en que incurre la empresa. En este caso, por la libre movilidad de capitales, la industria experimenta una salida de empresas.

FIGURA 26.5



mercado que cada empresa abastece se incrementa, con lo cual la curva de demanda que enfrenta se desplaza hacia la derecha. Este desplazamiento abre la posibilidad de que las empresas sean rentables.

Por tanto, en el corto plazo, la situación de la empresa competitiva puede ser que reporte beneficios extraordinarios o pérdidas. Supongamos que las empresas reportan beneficios extraordinarios. En la figura 26.5(a) se muestra el equilibrio de corto plazo ( $E_{cp}$ ) en el mercado de monopolio competitivo, donde el ingreso marginal de corto plazo es igual al costo marginal de largo plazo. En este punto, el costo medio de largo plazo  $CM_{LP}$  y el precio de monopolio  $P_m$  van a determinar un área de beneficios (vea el área sombreada) de corto plazo, la cual es suficientemente grande como para atraer a otras empresas a este mercado. (Suponemos que hay libre entrada y salida de empresas, por lo que no hay barreras para que ingresen nuevas empresas buscando disfrutar de esos beneficios.)

La entrada de nuevas empresas reduce la parte de la demanda del mercado que antes absorbía cada empresa (todas las empresas participan con la misma proporción del mercado) reduciendo la demanda inicial. Si la nueva demanda continúa implicando beneficios extraordinarios, entonces seguirán entrando empresas; este proceso concluye cuando se llega al equilibrio de largo plazo, en el cual los beneficios extraordinarios han desaparecido, y la demanda en la gráfica pasa de la demanda inicial  $D_1$  a la demanda final que enfrenta cada empresa  $D_f$ . En este nuevo punto de equilibrio, el precio (correspondiente a la curva de la demanda) es igual al costo medio, con lo que el beneficio es cero. Es decir, los beneficios son los normales, o beneficios económicos nulos. Además, este punto es de equilibrio estable pues no existen incentivos para que entren (en cuyo caso el precio sería menor a los costos medios), o salgan empresas (el precio sería mayor a los costos medios dando lugar a ganancias extraordinarias).

La diferencia fundamental entre monopolio y competencia monopólica consiste, entonces, en que hay libre entrada de empresas; es decir, existe competencia entre las empresas y no hay

barreras a la entrada. Esto garantiza que, si existen ganancias monopólicas en ese mercado, nuevas empresas entren y conduzcan al equilibrio de largo plazo. Esto es lo que no existe en el monopolio absoluto.<sup>2</sup>

El equilibrio de largo plazo se determina donde la curva de costo medio de largo plazo es igual al precio; es decir, donde los beneficios económicos son cero. Posee dos características:

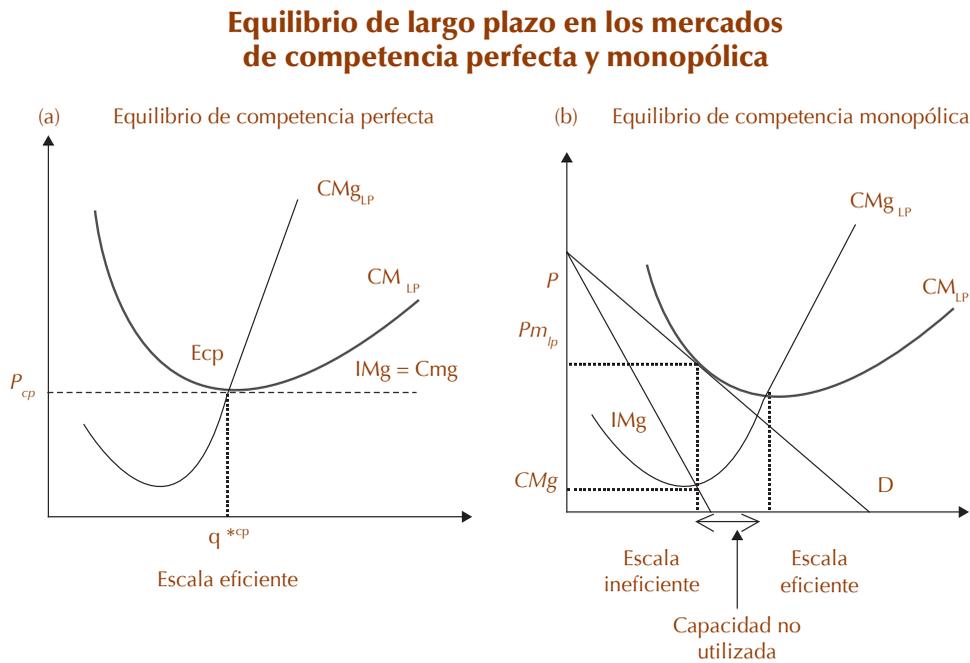
- a) El punto de equilibrio óptimo se determina bajo el principio de maximización, donde el ingreso marginal es igual al costo marginal, y con la característica del monopolio de que en ese punto el precio es mayor al costo marginal.
- b) Por el supuesto de libre movilidad de capitales, el equilibrio de largo plazo se encuentra (al igual que en el mercado de competencia perfecta) donde el precio es igual al costo medio.

### Competencia monopólica y competencia perfecta

Una de las comparaciones más interesantes entre la competencia monopólica y la competencia perfecta es la que ha realizado el mismo Chamberlin, pero por su elaboración se recomienda para un curso intermedio de microeconomía. A continuación hacemos una presentación en términos introductorios.

En la figura 26.6 presentamos una comparación del equilibrio entre la estructura de mercado de competencia perfecta y la de competencia monopólica, en el mercado de largo plazo.

FIGURA 26.6



<sup>2</sup> Chamberlin desarrolla otros modelos de competencia monopólica que el estudiante podrá analizar en la obra citada de A. Koutsoyiannis, o directamente en: *Edward Chamberlin, Towards a more general theory of value*, New York: Oxford University, 1957 y *The theory of monopolistic competition: A reorientation of the theory of value*, Cambridge: Harvard University, 1956.

Un análisis comparativo entre estas dos estructuras de mercado nos muestra que también en el mercado de competencia monopólica se presenta el “triángulo” correspondiente a la pérdida irre recuperable de eficiencia que proviene de la fijación de precios en el monopolio. Y, además, destacan al menos dos diferencias importantes:

- a) Una *escala ineficiente de producción* y de utilización de la capacidad de largo plazo. La ineficiencia de la competencia monopólica se expresa en una escala ineficiente de operación de la empresa, que corresponde al punto de equilibrio con respecto a la capacidad de producción de largo plazo. El nivel de producción de la empresa en competencia perfecta en el largo plazo se determina por el nivel mínimo de costos medios de largo plazo; a ese nivel le llamamos *escala eficiente* de la empresa. Esta escala no coincide con la escala de utilización del equilibrio del monopolio.

El equilibrio del monopolio competitivo en el largo plazo se encuentra en el punto de tangencia entre la curva de la demanda y la curva de costos de largo plazo, pero no en el punto correspondiente a la escala eficiente de la empresa, sino en la zona donde el costo medio se va reduciendo; es decir, el punto óptimo de la empresa no se encuentra en donde se minimiza el costo medio de largo plazo.

La empresa puede continuar aumentando su producción y sus costos medios se reducirán. Por tanto, existe una brecha entre el nivel de producción óptima de la empresa de competencia monopólica y el punto de escala eficiente; en la figura 26.6 (b) hemos señalado esta diferencia como el exceso de capacidad.

- b) Un *gran margen de precios sobre los costos marginales* de la empresa de competencia monopólica, lo que se expresa en forma gráfica como la diferencia entre el precio  $P_m$  de largo plazo y el costo marginal de largo plazo  $CM_{glp}$ , asociado al volumen de producción con escala ineficiente.

Las ineficiencias que introducen los monopolios competitivos en la economía, los altos precios en los bienes y servicios que producen y la transferencia de bienestar de los consumidores a las empresas son razones importantes para que el Estado desarrolle instituciones y aplique políticas de regulación contra las prácticas de las empresas monopólicas.

## Economías de escala y una visión moderna de la competencia monopólica

Un estudio más detallado de la moderna microeconomía de la empresa se presenta en la siguiente sección de este libro; sin embargo, para comprender la moderna visión de la competencia monopólica necesitamos introducir ciertos conceptos, relaciones y conocimientos, por lo que primero abordaremos la definición de economías de escala y luego desarrollaremos el modelo reciente de la competencia monopólica.

### *Economías de escala*

El funcionamiento de la empresa de monopolio, el punto donde opera en equilibrio de largo plazo y, sobre todo, el periodo relevante en el que produce la gran empresa ha puesto en evidencia que ésta opera con costos medios decrecientes. Es decir, reporta rendimientos crecientes o *economías de escala positivas*. Para muchos autores, la economía que se refiere a la competencia

imperfecta tiene lugar precisamente por la existencia de los rendimientos crecientes, siendo éstos los que explican la existencia y dominancia de los monopolios y los oligopolios.

Los rendimientos o economías se refieren a la relación que se presenta en la producción entre insumos y productos. A partir de ahí podemos definir tres tipos de rendimientos:

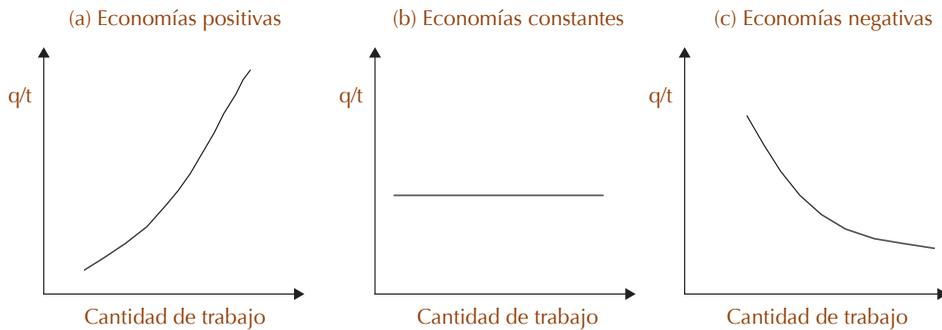
- a) *Rendimientos crecientes o economías de escala positivas*, nos dice que el producto aumenta más que proporcionalmente a los insumos.
- b) *Rendimientos constantes o economías de escala constantes*, se refiere a una relación proporcional entre el incremento de insumos y el producto.
- c) *Rendimientos decrecientes o economías de escala negativas*, se refiere a cuando los insumos aumentan en una mayor proporción que el producto.

En las siguientes figuras mostramos estos tres tipos de rendimientos, considerando su relación con el volumen de producción y con el trabajo.

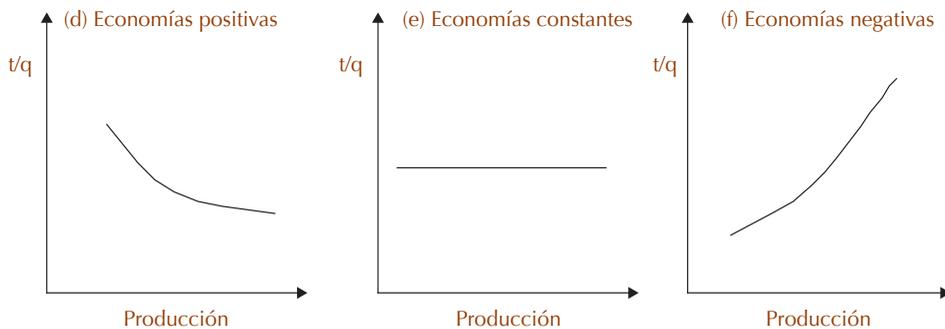
FIGURA 26.7

**Economías de escala**

**Producto medio (producto/trabajo)**



**Trabajo medio (trabajo/producto)**



La presencia de los monopolios y los oligopolios se caracteriza por las economías de escala positivas. Éstas se presentan cuando, al incorporar más insumos a la producción, los costos de la misma se reducen. Esto proviene de los rendimientos positivos del trabajo, como se puede ver en la primera figura, lo cual también se puede expresar en términos de los requerimientos de trabajo por unidad de producto; es decir, cada producto es creado con menos unidades de trabajo, como se observa en la figura 26.7(d), por lo que el costo variable y, por tanto, el costo medio de cada producto se reduce. Por su importancia vamos a desarrollar el siguiente ejercicio que nos servirá para comprender el caso de economías de escala positivas que, en general, manejaremos en adelante simplemente como economías de escala.

Supongamos el caso de una empresa que produce camisas y los datos que nos proporciona esa empresa se presentan en la tabla 26.1. Si la empresa incorpora un trabajador, el producto de este primer trabajador es de 10 unidades (producto medio), o dicho de otra forma, cada camisa requiere de 1/10 de la jornada de trabajo. Lo que ocurre cuando incorporamos más trabajadores a la producción, es que la productividad por trabajador aumenta de 10 unidades hasta 17 unidades por persona empleada. En términos del trabajo medio requerido por unidad de producto, éste se habrá reducido de 1/10 a sólo 0.058 unidades de trabajo. En términos de costos, el costo variable de producir una unidad del producto camisa se habrá reducido casi a la mitad. Por consecuencia, el costo medio también se habrá reducido en la parte que corresponde al ajuste del costo variable.

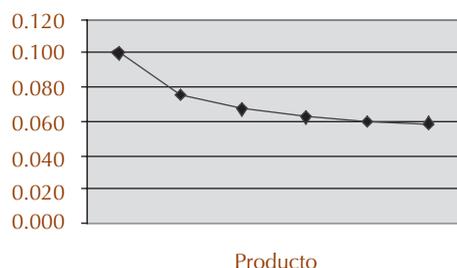
TABLA 26.1

### Economías de escala

Producción	Variación	Trabajo total	Variación	Trabajo medio	Producto medio
q		T		$T/q$	$q/T$
10		1.0		0.100	10.00
20	10	1.5	0.5	0.075	13.33
30	10	2.0	0.5	0.067	15.00
40	10	2.5	0.5	0.063	16.00
50	10	3.0	0.5	0.060	16.67
60	10	3.5	0.5	0.058	17.14

FIGURA 26.8

### Trabajo medio por unidad de producto



Una empresa presenta economías de escala cuando los costos medios se reducen al aumentar el volumen de su producción. En la gráfica de la izquierda, los requerimientos de trabajo por unidad de producto son menores al aumentar el producto, por lo que los costos variables bajan y los costos medios también se contraen al aumentar la producción.

El análisis de los mercados de monopolio y oligopolio está asociado a economías de escala, lo que les brinda una ventaja en términos de competitividad con sus rivales.

### ***Economías de escala internas, externas y dinámicas***

La reducción de los costos medios de una empresa puede provenir de dos fuentes: las *economías internas* que se refieren a la reducción de costos medios provienen del crecimiento de la empresa, sin que esto implique cambios en el tamaño de la industria; en cambio, las *economías externas* se refieren a la reducción de los costos que provienen del crecimiento de la industria en que opera la empresa.

Supongamos en el caso que hemos desarrollado anteriormente, que ahora la empresa de camisas produce 20 unidades y que la industria no se expande, pero que salen de la industria la mitad de las empresas. Esto le permite producir 40 unidades, con lo cual el trabajo por unidad producida se habrá reducido de 0.075 a 0.063, lo que implica un costo menor; este es un caso de economías internas.

En cambio, supongamos que todas las empresas producen 20 unidades, que la industria se duplica y que, aún así, las empresas siguen produciendo esas 20 unidades; entonces los costos medios por unidad se reducen por debajo del costo medio correspondiente; esto ocurre, por ejemplo, debido a mejor información, tecnología, comunicación, acceso a costos menores en materias primas, etc., en ese caso estamos frente a economías externas a la empresa e internas a la industria. Esto nos permite visualizar que la empresa puede tener economías de otro tipo, como son las externas a la industria; por ejemplo, las economías de aglomeración que abaten los costos de un conjunto de empresas que se reúnen en determinadas zonas geográficas.

Debemos enfatizar las economías internas a la empresa, pues las ventajas en costos que se logran dependen del esfuerzo que hagan las mismas empresas en sus procesos internos, (por ejemplo, en términos de división y especialización del trabajo, tecnología, organización y eficiencia). Este tipo de estrategias hacia adentro de la empresa les proporciona una ventaja competitiva que se expresa en términos de reducción en sus costos medios y corresponden a economías que logran con respecto a las demás empresas. Esto es muy importante pues es una de las causas de la creación y desarrollo de grandes empresas y estructuras de mercado de competencia imperfecta.

Unas de las economías de escala más importantes que la moderna microeconomía ha investigado son las *economías de escala dinámicas*. Estas economías son aquellas asociadas al conocimiento acumulado en la empresa o en la industria. Por tanto, podemos tener economías dinámicas internas o externas.

Son *economías dinámicas internas* a la empresa cuando el conocimiento proviene del funcionamiento y, sobre todo, del crecimiento de la empresa. E. Penrose en su libro *Teoría del crecimiento de la empresa*, logró demostrar que la empresa no sólo produce mercancías, sino también conocimiento y que éste opera en beneficio de las empresas, pues a mayor conocimiento, más se desarrollan las habilidades técnicas, operativas, gerenciales, de mercadotecnia, etc., que se traducen en economías para la empresa.

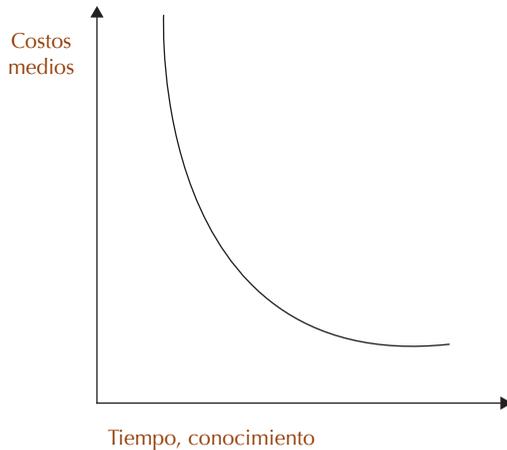
Son *economías dinámicas externas* a la empresa, cuando en la industria, en la zona geográfica o en la nación se vive un proceso de desarrollo de conocimiento que da lugar a reducciones en los costos de las empresas de una industria.

La relación entre conocimiento y costos se ha estudiado y formalizado en la conocida curva 'L' de aprendizaje que da lugar a costos medios descendentes a nivel de la empresa y de toda una industria.

Las economías internas, externas y dinámicas no son excluyentes sino que, por el contrario, refuerzan y explican los costos medios descendentes que vamos a utilizar en el siguiente apartado, y que están asociadas con los mercados imperfectos.

FIGURA 26.9

### Curva de costos medios por conocimiento acumulado



Se pueden encontrar ejemplos de los efectos de las economías asociadas al conocimiento en muchas regiones donde existe cierta especialización de algún producto, por ejemplo, en Centroamérica, Guatemala, El Salvador, Honduras, República Dominicana, centro de México, que históricamente se han distinguido por la producción de ropa. Las empresas de esta industria experimentan elevada productividad por el conocimiento generalizado de la población en dicha actividad.

## Modelo de competencia monopolítica de Krugman y Obstfeld

Sobre la base de la incorporación de las economías de escala al análisis de la producción podemos encontrar un modelo más reciente al de Chamberlin, el cual propone una serie de conceptos y relaciones importantes para comprender cómo funcionan los modelos de competencia imperfecta. Ese modelo es el que han desarrollado P. Krugman y Obstfeld. Estos economistas proponen cinco características de la competencia monopolítica:

1. La presencia de *economías de escala interna* determina costos medios descendentes para la empresa.
2. *Las empresas producen bienes diferenciados pero sustitutos entre sí.* Esto da el poder a la empresa de actuar como un monopolio en su segmento de mercado y fijar precios.
3. *La empresa toma los precios de los rivales como dados.* Es decir, ignora el efecto de su precio sobre las demás empresas. Actúa como productora monopolítica de su producto; sin embargo, como éste está diferenciado pero tiene sustitutos, su demanda depende de los otros productos y de los precios de las otras empresas en la industria.
4. En la industria no sólo existen muchas empresas, sino también muchos consumidores, y ellos perciben el producto ofrecido por cada productor como uno muy diferenciado de los de las empresas rivales.
5. La productividad del trabajo deja de estar sujeta a la ley de los rendimientos variables. El trabajo presenta una productividad constante, por lo que en términos de costos, el pago promedio del trabajo, así como el gasto en insumos, se convierte en una constante.

Los supuestos 2, 3 y 4 son los mismos del modelo de competencia monopolítica de Chamberlin, pero el primero es un cambio interesante. Chamberlin, sin ninguna discusión, había asumido simplemente las curvas de costos en forma de “U”; en el modelo que ahora estamos analizando la

curva de costos medios es decreciente. A raíz de esto surge una pregunta interesante: ¿Es posible obtener un equilibrio para la empresa y para la industria dados estos costos? La respuesta a esta pregunta es precisamente lo que nos ha inducido a presentar este modelo.

Un segundo cambio en el modelo que veremos a continuación es que el trabajo deja de estar sujeto a los rendimientos variables y ahora presenta rendimientos constantes. Los rendimientos crecientes en toda la función de costos no se modelan como resultado de que estos rendimientos se presenten en el trabajo, sino como un artificio para simplificar la exposición, incorporándose a los costos fijos.

La introducción de economías de escala internas modifica el comportamiento de los costos medios y marginales. En este caso, el costo medio  $CM$  presentará una pendiente descendente y el costo marginal  $CMg$  será una constante.

Estas relaciones se representan a través de una *función lineal de costos*, donde los costos  $C$  de una empresa son iguales al costo fijo  $CF$ , más el costo marginal de la empresa  $c$  por la cantidad producida  $q$ .

$$C = F + c(q)$$

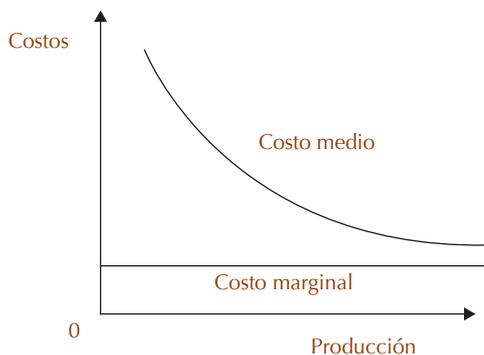
En esta función, las economías de escala se modelan, como dijimos anteriormente, con la introducción de un factor constante  $F$ , ya que “*la existencia de un coste fijo en una función lineal de costes da lugar a economías de escala, porque cuanto mayor es la producción de la empresa, menor es el coste fijo por unidad*”.<sup>3</sup> Esto se muestra claramente cuando calculamos los costos medios  $CM$ .

$$\text{Costos medio} = CM = C/q = F/q + c$$

Como se ve en esta ecuación, el costo medio se reduce a medida que aumenta  $q$ , debido a que el costo fijo medio ( $F/q$ ) se reduce, pero también gracias a que los costos variables  $c$  son constantes. Por su parte, el costo marginal es constante debido a que los costos variables también lo son. Estas curvas las podemos ver en la figura 26.10.

FIGURA 26.10

### Costo medio y marginal en competencia monopolística



Los costos marginales constantes se explican porque los costos variables se suponen constantes.

Los costos medios decrecientes provienen de que: (a) al aumentar el volumen de producción, el costo fijo da lugar a costos fijos medios decrecientes, y (b) el costo variable medio es constante.

<sup>3</sup> P. Krugman y Obstfeld, *Economía internacional*, Pearson Educación, Madrid, 2001, p. 130.

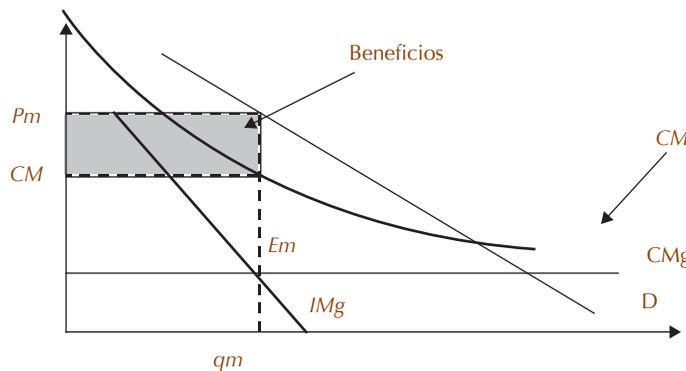
En cuanto a la demanda del mercado, se representa por la curva de la demanda del mercado, y de ella se obtiene el ingreso marginal. Una vez que ya que se han definido las características de la oferta y de la demanda podemos proceder a obtener el equilibrio en este mercado.

### **Equilibrio en el mercado de competencia monopolística**

El comportamiento de la empresa se supone que es de maximización y, por tanto, el punto de equilibrio se determina bajo el principio de maximización de ganancias; es decir, donde el  $IMg = CMg$ . En la figura 26.11 se presenta con la información anterior el equilibrio de la empresa de competencia monopolística.

FIGURA 26.11

#### **Decisiones de producción y precio del monopolista**



Como se puede observar en la figura anterior, aun cuando se ha modificado el supuesto de rendimientos variables del trabajo y el costo medio es decreciente, es posible obtener un punto de equilibrio donde la empresa de competencia monopolística maximiza sus beneficios. Esto nos va a permitir determinar un punto de equilibrio en la industria como veremos más adelante.

### **Equilibrio en la industria**

#### **La demanda**

En primer lugar se propone que la demanda de las empresas es:

$$Qd = Qm (1/n - bx (P - Pm))$$

Donde  $Qd$  son las ventas de la empresa,  $Qm$  las ventas totales de la industria,  $n$  el número de empresas de la industria,  $b$  un parámetro constante que muestra la sensibilidad de la cuota

de mercado de la empresa a su precio,  $P$  es el precio establecido por la propia empresa y  $P_m$  el precio medio establecido por sus competidores.

Para mostrar el equilibrio de mercado en una industria de competencia imperfecta Krugman (de la misma forma que Chamberlin) supone también que “todas las empresas son ‘simétricas’, es decir, las funciones de demanda y costos son idénticas para todas las empresas”<sup>4</sup>. Con este supuesto ya se pueden calcular los costos medios, los precios y el equilibrio de la industria.

### La oferta

1. *El número de empresas y el costo medio.* Se propone que el costo medio de la industria ( $CMI$ ) depende del tamaño del mercado y del número de empresas  $n$  de la industria de la siguiente forma: (aquí nos podemos dar cuenta de que el costo medio de la industria es igual al costo medio de la empresa que ya habíamos expuesto anteriormente, pues estamos suponiendo que todas las empresas son iguales).

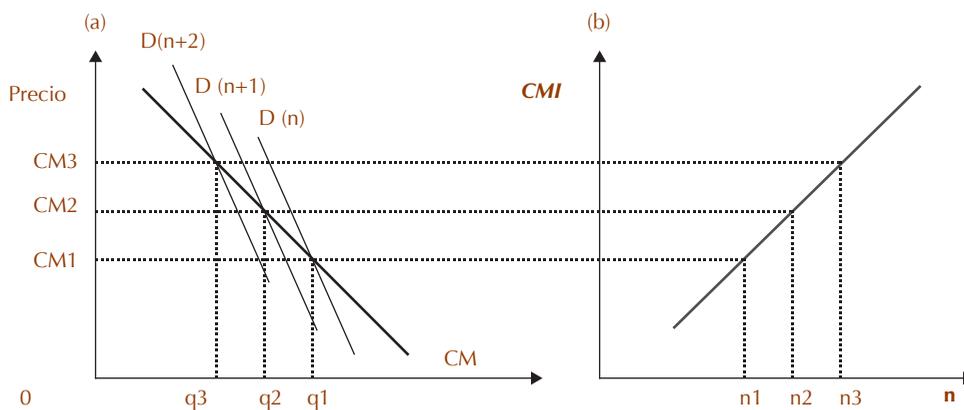
$$CMI = F/Q + c = n (F/Qd + c)$$

La expresión de la derecha nos dice que el costo medio de la industria lo podemos calcular multiplicando el número de empresas por la suma del costo fijo medio y el costo variable de una empresa. Es decir, el costo medio de una empresa se multiplica por el número de empresas y obtenemos el costo medio de toda la industria.

Ahora bien, para cualquier empresa, si la demanda que enfrenta es exactamente igual a la de las demás empresas, la incorporación de una empresa más implica que su cuota de mercado ( $Qd = Qm/n$ ) se reduzca. En segundo lugar, como los costos medios se reducen al aumentar la producción, una reducción en la misma implica un incremento en los costos medios, por lo que cuantas más empresas haya en la industria, mayor es el costo medio de la misma. Esto se puede apreciar en la figura 26.12, donde se presenta la relación positiva entre  $n$  y el costo medio de la industria  $CMI$ .

FIGURA 26.12

### Relación positiva entre el número de empresas y los costos de la industria



<sup>4</sup> Ibidem, p. 132.

La figura 26.12(a) muestra el efecto en la demanda que enfrenta cada empresa cuando aumenta en una las empresas  $n$  que existen en el mercado. Bajo el supuesto de que a cada empresa le corresponde una parte proporcional del mercado, podemos suponer una primera situación en la que existe  $n$  número empresas, lo que determina que a cada una le corresponda la demanda  $D(n)$ . A este nivel la empresa produce  $q1$  a un costo medio de  $CMI$ .

En segundo lugar, si aumenta la cantidad de empresas en una más, la demanda que enfrenta cada empresa se reduce a  $D(n+1)$ ; con esto la producción de cada empresa en el mercado se habrá reducido a  $q2$ , y el costo medio aumenta a  $CM2$ .

Si vuelve a aumentar la cantidad de empresas en una unidad, la demanda se vuelve a reducir para cada una de ellas, con lo que enfrentarán la demanda  $D(n+2)$ . El volumen de producción se reduce a  $q3$  y el costo medio se vuelve a incrementar a  $CM3$ .

Lo que hemos encontrado es que al aumentar el número de empresas  $n$ , se observa un crecimiento en los costos medios en la industria. Esta relación es la que se presenta en la figura 26.12(b).

2. *El número de empresas y el precio.* Se propone que cuantas más empresas haya en la industria, más intensa será la competencia, y, por tanto, el precio será menor. Esta relación se expresa en la siguiente ecuación de precios:

$$P = c + 1/(b \times n)$$

Esta ecuación muestra una relación inversa entre un mayor número de empresas  $n$  que hay en la industria y el precio vigente en ella. Es decir, que mientras más empresas haya en la industria menor será el precio, lo que se presenta como una curva con pendiente negativa  $PP$ .

3. *El número de empresas de equilibrio.* El equilibrio en la industria se encuentra donde las dos curvas  $CMI$  y  $PP$  se cruzan.

Como hemos visto en el primer apartado de este capítulo, el criterio para determinar el punto de equilibrio en el largo plazo es donde el costo medio es igual al precio, y el mecanismo de ajuste es el movimiento de entrada o salida de empresas a la industria como producto de la existencia de beneficios extraordinarios. Bajo estos criterios, el punto donde el  $CMI$  y  $PP$  sean iguales es un punto de equilibrio de largo plazo que va a determinar el número de empresas de equilibrio en la industria, es decir, donde el beneficio de la industria es cero.

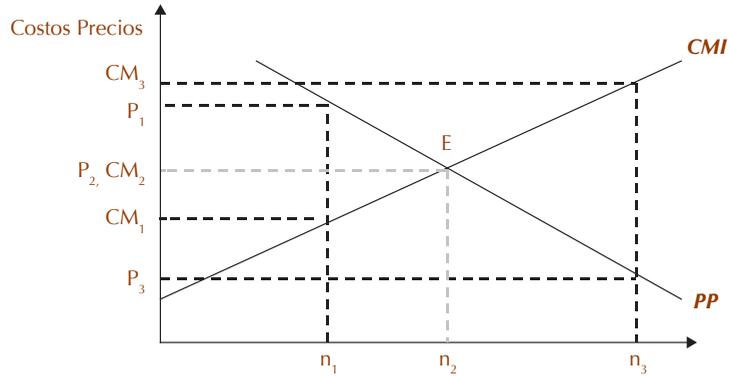
Para ver cómo llegamos a este punto de equilibrio considere la figura 26.13, de equilibrio en el mercado de competencia. Supongamos que existen  $n1$  empresas, y que para ese número de empresas el costo medio es  $CMI$ , el cual es inferior a  $P1$ , lo que denota la existencia de beneficios extraordinarios en la magnitud de la diferencia  $(P1-CMI)$ . Esos beneficios estimulan a otras empresas a participar en dicho mercado con lo cual el número de empresas aumenta, el costo medio aumenta a lo largo de  $CC$ , y el precio se reduce a lo largo de  $PP$ .

Si el número de empresas fuese de  $n3$ , tendríamos el caso inverso, es decir, el costo medio sería de  $CM3$ , que es más elevado que el precio  $P3$ , por lo que las empresas en esa industria estarían reportando pérdidas. El resultado es una salida de empresas de dicha industria. El proceso converge en el largo plazo donde existen  $n2$  empresas en la industria, con los precios  $P_2$ , y costos medios de  $CM2$ , y se dice que corresponden al punto de equilibrio de la industria de largo plazo. De aquí se desprende que el equilibrio debe estar en  $n_2$  (figura 26.13).

Una de las conclusiones es que se puede obtener un equilibrio de la industria, aun si se supone que existen economías internas a la empresa y que los costos medios son descendentes.

FIGURA 26.13

**El equilibrio en un mercado de competencia monopolística**



Fuente: P. Krugman *op. cit.*, p.134.

**Efectos de una apertura comercial o de un mercado mayor**

¿Qué ocurre si aumenta el mercado de una industria con una estructura de mercado de competencia monopolística? Este podría ser el caso de una integración comercial o de acuerdos de libre comercio. Bajo los supuestos de este modelo, un incremento en el tamaño del mercado, implica que las ventas totales  $Qm$ , así como las ventas de cada una de las empresas aumentarán, lo que reducirá el costo medio de cada una de ellas. Esto se expresa en el desplazamiento de la curva de costos medios de la industria hacia la derecha. Como se deduce de la siguiente ecuación:

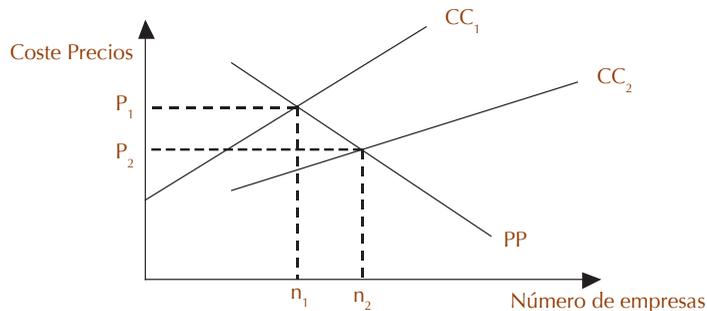
$$CM = n (F/Qm + c)$$

La curva de precios  $PP$  no se modificará, pues no incluye como variable el tamaño de mercado ( $P = c + 1 / (b \times n)$ ).

Por tanto, el resultado del incremento en el tamaño del mercado sobre el equilibrio de largo plazo consiste en el desplazamiento de la curva  $CM$  hacia la derecha, con lo cual el precio baja. (Esta situación se puede ver en la figura 26.14.)

FIGURA 26.14

**Efectos de un mercado mayor**



La conclusión de este modelo es que una mayor competencia (mayor número de empresas) tiende a reducir los precios. La conclusión anterior también puede ser expresada de la siguiente forma: a nivel de la industria, cuando existen economías internas a la empresa, los incrementos en la oferta explicados por una mayor competencia (mayor número de empresas) da lugar a una mayor oferta a menor precio, y la curva de la oferta de la industria es negativa.

### ***Críticas al modelo de competencia monopolística***

Las conclusiones que obtiene Krugman dependen, entre otros supuestos, de que las “empresas sean simétricas” en ese mercado. ¿Qué ocurriría si existe una ampliación del mercado y las empresas no son simétricas? Por ejemplo, en el caso de dos economías en las cuales las empresas son de tamaño diferente, o en el caso de que las empresas pequeñas puedan ser más eficientes que las grandes. El resultado no es claro.

En el modelo anterior, supongamos que las empresas del mercado que se incorporan, presentan un relativo atraso tecnológico y sus costos y precios son superiores a las que reportan las empresas del mercado base. Como esas empresas cuentan con economías de escala, la ampliación del mercado puede determinar costos menores con el mismo número de empresas  $nI$ . En otras palabras, las empresas del nuevo mercado habrían desaparecido con la apertura comercial.

La experiencia de América Latina muestra una serie de casos que requieren una investigación y teorización específica, sobre todo porque una de las características de las economías de la región es su heterogeneidad estructural, (vea los primeros capítulos de este libro). Esta es una de las explicaciones de por qué en los últimos veinte años con las reformas estructurales se haya visto un proceso que en algunos países y regiones toma la forma de una aguda desaparición de las empresas locales.

El supuesto de “empresas simétricas” y la derivación de un equilibrio de la industria, posee la misma limitante que lo que se conoce como el “modelo heroico” de Chamberlin, y que consiste en que los productos heterogéneos no pueden adicionarse para obtener las curvas de oferta y demanda de la industria, lo cual sólo podría realizarse si los sustitutos cercanos tuvieran un precio único, lo cual no parece un buen supuesto de lo que ocurre en la realidad.

Una contradicción de estos modelos es suponer diferenciación y publicidad por una parte, y libre entrada de empresas por otra. La publicidad es, en la práctica, una barrera a la entrada; una nueva empresa requiere de un gran esfuerzo de mercadotecnia para ubicarse en las preferencias de los consumidores al mismo nivel que las existentes.

Una de las críticas al modelo de competencia monopolista se orienta a los supuestos de la pendiente negativa de la curva de la demanda. Si bien se puede argumentar que la demanda de los consumidores finales posee una relación negativa con los precios, esto no es así con la demanda de mayoristas y otras empresas.

Además, en los modelos de competencia monopolística que aquí hemos visto, las situaciones de equilibrio supondrían que en dicho punto se habrían agotado todas las economías internas. Por lo que si aún existe alguna economía, o se desarrolla una nueva economía interna a cualquier empresa, habría razones poderosas para que dicha empresa a nivel individual redujera sus costos medios a través de explotar tales ventajas.

En este caso la empresa emprendedora puede seguir vendiendo al precio de “equilibrio en la industria”  $P_2$ , con una ganancia adicional. Esta innovación, además, implica mayores beneficios que pueden ser ocupados para incrementar la competencia vía innovaciones tecnológicas, organizacionales, etc. Esta crítica se puede subestimar cuando se habla del largo plazo, pero no cuando analizamos el equilibrio de la industria.

Finalmente, la acción independiente de una empresa en relación al resto de sus competidoras no parece sostenible. Por lo general, lo común es una acción interdependiente entre las empresas

competidoras y rivales por lo que se han desarrollado los modelos de competencia oligopólica que veremos en el siguiente capítulo.

## Resumen

El modelo del mercado de monopolio competitivo se construye adoptando la curva de ingresos marginales decrecientes, la ley de los rendimientos marginales decrecientes, y agregando dos cambios sustanciales: los productos de las empresas están diferenciados, y las empresas pueden realizar actividades de ventas, publicidad y mercadotecnia.

Para explicar el equilibrio en el monopolio competitivo es necesario suponer que las curvas de demanda y de oferta (respectivamente) se pueden sumar y que las empresas son simétricas, por lo que la empresa representativa de este mercado puede reportar en el corto plazo beneficios extraordinarios o pérdidas.

Las economías de escala se dividen en economías internas, externas y dinámicas. Las primeras se presentan cuando por el tamaño de la planta al aumentar la producción de un bien, los costos medios bajan. Las economías externas se relacionan con cambios externos a la empresa que le benefician, por lo que sus costos medios se reducen. Y, finalmente, las economías dinámicas se refieren a los beneficios del conocimiento, lo cual implica que los costos medios de la empresa y de la industria se reducen.

Al introducir las economías de escala en el análisis de costos de una empresa obtenemos curvas de costos medios decrecientes y costos marginales constantes. En este caso, el principio de optimización continúa aplicándose para obtener el equilibrio de la empresa en competencia monopolística. Y el equilibrio de largo plazo se obtiene donde el costo medio es tangente a la curva de la demanda.

El modelo de competencia monopolística es un modelo intermedio entre el modelo de competencia pura y el puro de monopolio, y recupera algunas características importantes de la realidad entre las que podemos destacar tres. Dos de ellas abren el camino para el análisis de la competencia de no precios: la diferenciación de productos y las actividades de venta. La tercera, que se refiere al efecto de las economías de escala en la producción y costos, abre el camino a la investigación sobre los procesos de producción y su relación con costos y competencia real.

### Conceptos fundamentales

- Actividades de ventas
- Demanda
- Demanda planeada
- Diferencias en el equilibrio de competencia perfecta y monopolística
- Economías de escala
- Economías dinámicas
- Economías externas
- Economías internas
- Efecto de las economías en los costos medios
- Equilibrio con beneficios extraordinarios
- Equilibrio con pérdidas
- Equilibrio de la industria en monopolio competitivo
- Equilibrio de largo plazo
- Equilibrio de monopolio competitivo con costos marginales constantes
- Estructura de mercado de monopolio competitivo
- Ingreso marginal
- Limitaciones y críticas al modelo de competencia monopolística
- Productos diferenciados

## PREGUNTAS DE REPASO

1. Defina qué son los productos diferenciados y qué supuesto se hace de éstos en el modelo de monopolio competitivo.
2. Defina cuáles son las actividades de ventas de una empresa y qué supuesto se hace de éstas en el modelo de monopolio competitivo.
3. Defina las características de una estructura de mercado de monopolio competitivo.
4. Explique cuál es la diferencia entre la demanda que enfrenta una empresa en competencia perfecta y la demanda que enfrenta una empresa de monopolio competitivo.
5. Defina qué es la demanda planeada, la demanda de mercado y el ingreso marginal.
6. Explique y grafique por qué una empresa, en este mercado, puede estar en el corto plazo reportando beneficios extraordinarios.
7. Explique qué ocurre en un mercado donde se observa un equilibrio con pérdidas.
8. Explique cuál es el mecanismo que conduce al equilibrio de largo plazo y grafique cómo se logra.
9. Explique cuáles son las similitudes y diferencias en el equilibrio de competencia perfecta y monopolística.
10. Explique cuáles son las similitudes y diferencias en el modelo de competencia monopolística y el modelo de monopolio.

## ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Definan las economías de escala, internas, externas y dinámicas y sus efectos sobre la curva de costos medios de las empresas. ¿Cómo es la curva de la oferta de la empresa?
2. Definan el efecto de las economías antes estudiadas en la curva de la oferta de la industria.
3. ¿Tiene relevancia definir que los costos marginales son iguales a la unidad? ¿E igualar éstos al ingreso marginal? ¿Es relevante el equilibrio de monopolio competitivo con costos marginales constantes?
4. ¿Cuáles son las limitaciones y críticas al modelo de competencia monopolística, sobre todo en el marco de las economías latinoamericanas?

## ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue el mercado de crédito bancario, en particular el número de bancos que operan en su economía. ¿Este mercado es o se aproxima al modelo de competencia monopolística que hemos analizado en este capítulo? ¿Por qué?
2. Investigue el mercado automotriz local, en particular el número de empresas, modelos, precios y capacidad instalada. ¿Este mercado es de competencia monopolística? ¿Por qué?
3. Elija un mercado donde la industria en un periodo reciente se haya abierto al comercio internacional. ¿Podría demostrarse que se cumple el modelo expuesto en la gráfica 26.14? Comente.

# El oligopolio

La estructura de mercado más extendida en la economía es el oligopolio. Éste se define como un mercado donde operan pocas empresas y producen un bien que puede, o no, ser diferenciado. Poseen el poder para fijar el precio si entre ellas existe un acuerdo explícito o tácito; lo importante es que se den cuenta de la interdependencia que existe entre ellas.

Para abordar el análisis del oligopolio hemos utilizado dos caminos: el primero es el análisis gráfico tradicional utilizando el principio de maximización del beneficio, que corresponde al punto donde se interceptan las curvas de ingreso y costo marginal.

Un segundo método cada vez más difundido es la utilización de la teoría de juegos y del equilibrio de Nash.

El estudio de la fijación de precios en el oligopolio y, en general, el análisis de su comportamiento, abren la puerta al conocimiento de estructuras de mercado más interesantes por, al menos, dos razones: En primer lugar, son modelos que ya no sólo son lógicos sino que también se aproximan a la realidad económica de nuestros países, dominada por oligopolios y monopolios. Y en segundo lugar, porque el precio rompe el cordón que los une a la cantidad demanda y se convierte en una más de las armas que pueden o no utilizar las empresas en sus estrategias competitivas por dominar o controlar un mercado.

**Objetivos:** Conocer, analizar y comprender las características de la estructura oligopólica de mercado.

Al finalizar este capítulo, usted debe ser capaz de conocer y comprender los siguientes conceptos y relaciones:

- Estructura oligopólica
- Interdependencia
- Diferencias entre las cuatro estructuras de mercado más importantes
- El principio marginalista para la maximización de beneficios
- Modelo de Chamberlin
- Teoría de juegos
- Modelo de la demanda quebrada de Sweezy
- El precio como una variable de estrategia

## Introducción

El estudio del oligopolio es la estructura dominante que encontramos en todas las economías, por eso es importante y verdaderamente atractiva. En este capítulo ofreceremos una breve introducción al análisis de esta estructura de mercado.

Si hacemos un recuento de las empresas que proveen la mayoría de los bienes que adquirimos para nuestra vida cotidiana, como son alojamiento, luz, agua, gas, teléfono, alimentos, vestidos, transporte, etc., nos daremos cuenta de que son empresas que funcionan muy alejadas de lo que hemos definido como competencia perfecta, y presentan rasgos o características de las estructuras de mercado de competencia imperfecta, como son el monopolio, la competencia monopolística y el oligopolio. Del recuento que acabamos de sugerir, se puede concluir que vivimos en una economía dominada por la competencia imperfecta y, en particular, por los oligopolios.

El estudio del oligopolio, por tanto, no sólo es importante por acercarnos a lo que acontece en la realidad, sino que además es muy interesante, pues en su estudio confluye un conjunto de campos de conocimiento, entre los que se encuentran la teoría de juegos y el equilibrio de Nash.

## Las estructuras de mercado

Con el estudio del oligopolio habremos analizado las cuatro estructuras de mercado más importantes en la teoría microeconómica: la competencia perfecta, el monopolio, la competencia monopolística y el oligopolio. La tabla 27.1 nos presenta de forma comparativa sus características más importantes con el fin de que podemos apreciar sus similitudes y diferencias.

La estructura de mercado relativamente más simple es la que se refiere a la competencia perfecta. Ésta es una elaboración fundamentalmente teórica que, a partir de los supuestos de competencia perfecta, nos permite representar las condiciones de eficiencia en un mercado. De otra forma, las condiciones de eficiencia de los mercados están descritas por las características del mercado de competencia perfecta.

El principio de maximización de beneficios es común a todas las estructuras de mercado, pues es a partir de la igualación entre el ingreso marginal y el costo marginal que la empresa, cualquiera que sea su mercado, determina su punto de equilibrio. A partir de este principio y en competencia imperfecta, la empresa fija el precio y la curva de demanda determina la cantidad.

La característica que distingue a cada estructura es la cantidad de empresas que existen en el mercado: si son muchas y todas ellas son tomadoras de precios, estamos en competencia perfecta. Si son muchas (o pocas) y fijan su precio gracias a que cuentan con un producto diferenciado, estamos frente a la competencia monopolística. Si las empresas en la industria son pocas, fijan precios y sus productos pueden ser similares estamos ante un oligopolio. Finalmente, si el mercado está dominado por una única empresa, tenemos un monopolio.

## Teorías del oligopolio

El análisis del oligopolio se ha realizado desde diferentes perspectivas y campos de conocimiento. En economía, la visión marginalista es la forma de pensar dominante para el análisis microeconómico. Desde esta perspectiva, el objetivo de la empresa es la maximización de beneficios, que se determina, según el criterio de maximización, encontrando el punto donde el ingreso marginal es igual al costo marginal ( $IMg = CMg$ ). A partir de este punto se determina el precio y con la curva de la demanda se encuentra la cantidad del mercado oligopólico.

Otros enfoques, a los cuales conocemos como no ortodoxos o heterodoxos, asignan a la empresa objetivos de corto plazo diferentes a la maximización del beneficio a corto plazo, como son

TABLA 27.1

**Comparativo de las estructuras de mercado**

	<b>Competencia perfecta</b>	<b>Competencia monopolista</b>	<b>Oligopolio</b>	<b>Monopolio</b>
Oferta: número de empresas	Muchas	Muchas o pocas	Pocas	Una
Entrada de nuevas empresas	Libre	Libre	Barreras a la entrada	No hay entrada
Curva de la demanda	Horizontal Mercado perfecto	Pendiente negativa da lugar a fallas de mercado	Pendiente negativa da lugar a fallas de mercado	Pendiente negativa da lugar a fallas de mercado
La empresa en relación con el mercado	Tomadora de precios	Fija precios	Fija precios	Fija precios
Relación de interdependencia	No	Sí	Sí	No
Poder de mercado	No tiene $p = Cmg$	Sí $p > Cmg$	Sí $p > Cmg$	Sí $p > Cmg$
Productos	Un producto homogéneo	Producto puede ser diferenciado	Producto puede ser diferenciado	Un solo producto
Beneficio a largo plazo	Cero	Cero	Positivo	Positivo
Principio de maximización	$IMg = CMg$	$IMg = CMg$	$IMg = CMg$	$IMg = CMg$

la maximización del beneficio a largo plazo, objetivos en participación en el mercado, objetivos en tasas de crecimiento de ventas, o que logren la supervivencia en su mercado.

En la tabla 27. 2 presentamos una clasificación de estas teorías del oligopolio según su principio de fijación de precios. En este capítulo abordaremos el análisis del mercado oligopólico desde una perspectiva tradicional, y en los próximos lo haremos con un análisis moderno. La tabla siguiente servirá como ubicación en el marco de las teorías del oligopolio.

Como nos podemos dar cuenta, el criterio para fijar precios depende del marco teórico de cada teoría, pero también de la complejidad del oligopolio, por lo que no existe un modelo generalmente aceptado de éste. Debido a ello, algunos economistas prefieren trabajar con los modelos de la competencia monopolística.

**Definición**

Un *oligopolio* es un mercado en el que hay pocas empresas en una industria, por lo que entre ellas hay una interdependencia estratégica<sup>1</sup>. En este mercado, las empresas toman decisiones y

<sup>1</sup> Las causas por las que puede existir un oligopolio son que haya barreras a la entrada como los costos altos, que las leyes y reglamentos no lo permitan, o que pocos posean la tecnología más avanzada.

TABLA 27.2

### Teorías del oligopolio según su principio de fijación de precios

<b>TEORÍAS DEL OLIGOPOLIO</b>	PRINCIPIO DE FIJACIÓN DE PRECIOS	{	Clásico o sin colusión	{	Cournot
	A. MARGINALISTA				Bertrand
	$IMg = CMg$		Con colusión	{	1. Cárteles
					2. Liderazgo de precios
					3. Sistema de precios del punto básico
	B. HETERODOXO	{	Hall-Hitch	{	
	1. Costo medio y margen de ganancia		Gordon		
			Poskeynesianos		
			Andrews		
			A. Eichner		
		F. Lee			
		M. Lavoie			
	2. Precios límites	{	Bain	{	
			Sylos-Labini		
			Franco Modigliani		
			Bhawati		
			Pashigian		
	3. Teorías gerenciales	{	Baumol	{	
			Marris		
			O. Williamson		
	4. Teorías del comporta- miento administrativo	{	Cyert y March	{	
	5. Teoría de los juegos	{	Teoría de juegos	{	
			Programación lineal		

se comportan de distintas formas dependiendo de lo que consideran que van a hacer sus rivales, así como del conocimiento que tienen de ellas y del mercado en su conjunto.

Una empresa oligopólica es aquella que controla una parte importante del mercado de un producto y que tiene poder para determinar el precio del mismo. Pero, a diferencia del monopolio que puede él mismo fijar el precio, en el caso del oligopolio al existir varias empresas, la fijación de precios se realiza a partir de considerar que las acciones de una empresa influyen en los beneficios de otra.

El caso más sencillo de un mercado oligopólico es cuando existen dos empresas, en tal caso decimos que existe un *duopolio*. Este mercado es el caso que utilizamos a continuación y nos permitirá entender los rasgos más importantes de las empresas sujetas a una interdependencia estratégica.

Para ilustrar el concepto de oligopolio, consideremos el mercado de teléfonos celulares, el cual está constituido por unas cuantas empresas (en Brasil: America Movil, Portugal Telecom, Telefónica S.A., Brasil, MCI, Telecom, Participacoes; en Chile: Telefónica España, Telefónica Móvil Chile, TelecomItalia SpA; en Argentina: Bell Sout, TelecomItalia SpA, Telefónica España; en México: Telcel, Telefónica Movistar, Iusacell, Unefon). Todas ellas proveen, en general, el mismo servicio de telefonía celular. El precio es diferente, así como la calidad del servicio, pero se caracterizan porque estas pocas empresas dominan el mercado y fijan el precio de sus productos.

Los ejemplos son múltiples pero entre los más sobresalientes en el campo de la banca tenemos en Argentina: Banco Santander Central Hispano, Banco Bilbao Vizcaya, Citybank, Abn Amro Bank, HSBC, etc.; en Brasil: Banco Santander Central Hispano, JP Morgan Chase, Banca Intesa (Sudameris). En Chile: BBVA, ScotiaBank, FleetBoston Financial Corp. En México: Banamex, BBVA-Bancomer y Santander-Serfin, que controlan el grueso de las actividades bancarias del país. Esos bancos, fijan las tasas de interés que cobran en sus tarjetas de crédito y préstamos en general. Si bien cada empresa tiene el poder de fijar el precio del dinero que cobra a sus usuarios, sus estrategias están influidas por las estrategias de los otros bancos.

En medios de comunicación y entretenimiento en América Latina tenemos las siguientes empresas: Grupo Televisa (México), TV Globo (Brasil), TV Azteca (México), Grupo Clarín (Argentina), Globo Comunicações (Brasil).

Para aproximarnos al conocimiento de cómo funcionan estos mercados y cómo las empresas fijan sus precios, los economistas han construido modelos microeconómicos. Entre los más conocidos están los siguientes:

## **Modelos de oligopolio**

Entre los modelos de oligopolio sin colusión podemos mencionar los siguientes:

- a) Modelo de Cournot
- b) Modelo de Bertrand
- c) Modelo de Chamberlin
- d) El modelo de la demanda quebrada (Modelo de Sweezy)
- e) El modelo de Stackelberg
- f) El modelo de liderazgo de precios

A continuación vamos a describir brevemente cada uno de estos modelos, pero nos vamos a concentrar en el modelo de duopolio de Chamberlin que nos ofrece la oportunidad de explicar de forma más sencilla el comportamiento de los oligopolios. También deseamos centrar nuestra atención en cómo el análisis del oligopolio puede realizarse de forma sencilla a través de la teoría de juegos.

## **El equilibrio de Cournot**

El modelo de Cournot<sup>2</sup> analiza el equilibrio basándose en las predicciones que una empresa hace sobre el comportamiento posible de su rival; es decir, cuando cada empresa confirma sus predicciones sobre la otra.

<sup>2</sup> Matemático francés nacido en 1801. Su libro, *Researches sur les principes mathematiques de la theorie des richesses*, fue publicado en 1838.

Cournot supone que los oligopolistas actúan como fijadores de los niveles de producción y permiten que el mercado determine el precio. A este modelo se le conoce como “ingenuo” pues cada empresa supone que la producción de la otra no cambiará después de que realiza un cambio propio; es decir, la *reacción esperada* de sus competidores a su propia acción es nula. Ambos competidores ajustan su producción mediante un proceso de acción y reacción, hasta alcanzar el equilibrio. Existen dos factores que determinan el equilibrio: el número de empresas y la *reacción esperada*. Cuantas más empresas existan en el mercado, el equilibrio se acerca más al de competencia perfecta; si el oligopolista realiza un cambio en alguno de sus factores y los competidores no lo imitan esto inducirá a un resultado monopólico.

## El equilibrio de Bertrand

En el modelo de Cournot las empresas podían elegir sus niveles de producción y dejar que el mercado determinara del precio. En este modelo, las empresas imaginan cómo se comportarán las demás empresas de la industria, pero con la salvedad de que ellas dan por hecho la no modificación de los precios actuales. Es decir, el modelo de Bertrand supone que las empresas mantienen fijos sus precios y no sus cantidades como en el modelo de Cournot. En este modelo también se supone que ante cambios en la empresa que toma una decisión, se espera que no haya una reacción de respuesta. Por lo que tanto al modelo de Cournot como al de Bertrand, se les califica de ingenuos.

### Comisiones de regulación de competencia

#### México

La Comisión Federal de Competencia (CFC), creada en 1993, es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía con autonomía técnica y operativa encargado de aplicar la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) en México. El objetivo de la LFCE es promover la eficiencia económica y proteger el proceso de competencia (rivalidad entre empresas que buscan incrementar sus utilidades o participación de mercado) y libre concurrencia (posibilidad de incursionar libremente en los mercados para ofrecer bienes y servicios).

La *Comisión Federal de Competencia*, que se basa en la Ley de Competencia dice lo siguiente: “Para efectos de esta ley, se entiende por concentración la fusión o adquisición del control de cualquier acto por virtud del cual se concentran sociedades, asociaciones, acciones, partes sociales, fideicomisos o activos en general, que se realice entre competidores, proveedores, clientes o cualesquiera otros agentes económicos. La comisión impugnará y sancionará aquellas concentraciones cuyo objeto o efecto sea disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia respecto de bienes o servicios iguales, similares o sustancialmente relacionados.”

Fuente: [www.cfc.gob.mx](http://www.cfc.gob.mx)

#### Chile

“La legislación de defensa de la competencia data de 1959, pero sólo cobró relevancia en 1973, al iniciarse un rápido proceso de liberalización de la economía. En ese año se promulgó el Decreto Ley N° 211 que definió las principales normas de promoción y protección de la libre competencia.

Sus dos primeros artículos definen las conductas contrarias a la libre competencia:

El artículo 1° establece que el que realice cualquier acto que tienda a impedir la libre competencia será penado hasta con prisión. Entre dichos actos el artículo 2° menciona, sólo a modo de ilustración, el reparto de cuotas de producción, la asignación de zonas y los acuerdos para fijar precios”.

Fuente: [http://www.webmanager.cl/prontus\\_cea/cea\\_2001/site/asocfile/ASOCFILE120030327172641.pdf](http://www.webmanager.cl/prontus_cea/cea_2001/site/asocfile/ASOCFILE120030327172641.pdf)

## EU

“Dada la multitud de historias, culturas, sistemas legales y niveles de desarrollo económico en las regiones con leyes de competencia, es inevitable notar que hay políticas y leyes de competencia muy diferentes. Nosotros creemos, de cualquier forma, que las regiones se pueden beneficiar al aprender de la experiencia de otros en asuntos similares, incluyendo aquellos que tratan de arreglarlos y lo relativo a los esfuerzos antitrust”.

Fuente: [www.ftx.gov/ftc/antitrust.html](http://www.ftx.gov/ftc/antitrust.html)

## El modelo Chamberlin

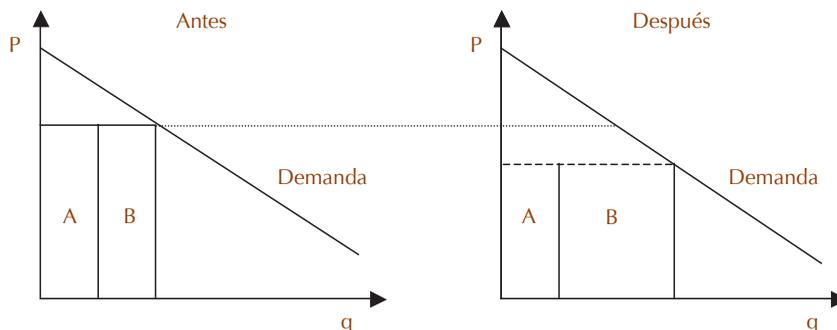
Los dos modelos anteriores, de Cournot y Bertrand, suponían que cada oligopolio actuaba de forma independiente de sus competidores, lo cual es poco sostenible, debido a que los actos de una empresa dan lugar, por lo general, a una respuesta de sus rivales. Por lo que Chamberlin propuso considerar que las decisiones de cada empresa toman en cuenta las reacciones de sus competidores, es decir, asume que existe interdependencia entre las empresas que participan en el mercado. Para analizar este modelo, podemos suponer un mercado donde actúan sólo dos empresas (duopolio).

La interdependencia de los dos oligopolios proviene de considerar que si una empresa decide aumentar la cantidad de producción afectará la producción total de la industria y con esto el precio del producto; dicho precio afecta a ambas empresas y, por tanto, a su beneficio. De ahí que la interdependencia se defina como una relación de dependencia de los beneficios de un oligopolista en función de las decisiones de precios y producción del otro oligopolista. Esta relación de mutua dependencia la podemos visualizar en la figura 27.1.

En esta figura suponemos un mercado duopólico, en el cual ambas empresas (*A* y *B*) participan en la misma proporción del mercado, con un precio  $P_0$ . Si la empresa *B* desea aumentar su producción, esto sólo es posible si reduce el precio a  $P_1$ ; con este nuevo precio de mercado la empresa *A* vería reducir sus ingresos y además sus beneficios, por lo que en igualdad de circunstancias, sólo ingenuamente se podría suponer que la empresa *A* no reaccione. Por otra parte, podemos constatar que en este caso de duopolio, ambas empresas están mutuamente interrelacionadas, pues una variación de la cantidad producida por alguna de ellas afecta el precio del mercado, y con esto el ingreso y los beneficios de la otra empresa. Esta conclusión se puede generalizar cuando tenemos más de dos empresas. También podemos ver que los posibles acuerdos entre los oligopolios se han de establecer en el campo de un posible control de la producción y, en general, en dirección para limitarla, pues cualquier expansión reduce el precio y el beneficio del oligopolio.

FIGURA 27.1

### Relación de interdependencia en un duopolio



El ejemplo de la figura anterior muestra que en un mercado oligopólico todas las empresas son interdependientes, y que existe la posibilidad de que se pueda llegar a una maximización de los beneficios si las empresas se coluden para fijar un precio monopolístico.

Otra aportación de Chamberlin fue que mostró que esta solución puede lograrse aun si los empresarios no se ponen de acuerdo. Sólo es necesario considerar que éstos se dan cuenta de su interdependencia y aprenden de sus errores, lo que les lleva a fijar el precio de monopolio. Para ver cómo tiene lugar esta conclusión veamos la figura 27.2 que muestra el proceso de convergencia al precio de monopolio.

Chamberlin adopta los supuestos tradicionales del análisis marginalista, y para simplificar se puede suponer que los costos son constantes (igual a cero). La empresa *A* decide producir y fijar el precio como si fuera una empresa monopolística en  $Oq_m$  y  $p_m$ . La empresa *B* considera entonces que su demanda corresponde a la mitad inferior de la curva de la demanda, que va desde donde la elasticidad es igual a uno ( $e = 1$ ) hasta la intersección de la misma curva con el eje de las abscisas, y decide producir donde maximiza sus beneficios, es decir, donde el  $IMg = CMg$ . En la figura 27.2 corresponde al espacio de  $qm$  a *B*.

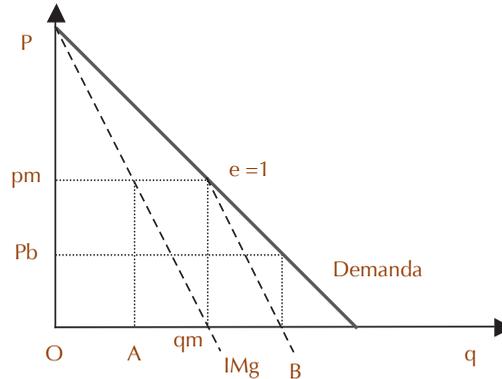
Dado que existe interdependencia con la entrada de la empresa *B*, la producción total aumenta hasta *B* y, por tanto, el precio baja a  $pb$ . En esta situación la empresa *A* verá que produciendo la misma cantidad pero al precio  $pb$  sus ingresos y sus beneficios se habrán deteriorado (reduciéndose la zona sombreada en la gráfica). La empresa *A* se habrá dado cuenta de su interdependencia con la empresa *B*, por lo que procederá a recortar su producción. Con esto la empresa *B* puede hacer la misma consideración que anteriormente, pero al hacerlo su curva de ingreso marginal se desplazará hacia la izquierda aproximándose a la curva de  $IMg$  de la empresa *A*. ¿En que momento termina este proceso? Hasta que ambas empresas hayan reconocido su interdependencia y se den cuenta de que lo más conveniente para ambas es actuar para maximizar los beneficios de la industria fijando el precio de monopolio y produciendo en conjunto  $q_m$ . En este punto la empresa *A* produce  $O-A$  y la empresa *B* produce  $A-q_m$ .

La conclusión del modelo de Chamberlin consiste en mostrar que aun sin colusión, el oligopolio puede converger a un equilibrio estable cuya solución es el precio y la cantidad de monopolio.

Modelos e investigaciones que se han desarrollado posteriormente, han mostrado que la maximización conjunta de los beneficios es casi imposible; si bien esto es cierto, en todo caso

FIGURA 27.2

**Proceso de convergencia del oligopolio al precio de monopolio**



Lo interesante de la propuesta de Chamberlin es que existe una tendencia de los oligopolios a actuar como si existiera una colusión entre ellos, lo que implica una tendencia hacia la fijación de precios de monopolio. Esta conclusión también es apoyada cuando utilizamos la teoría de juegos para analizar el comportamiento de los oligopolios. Sin embargo, antes de pasar a este tema hablaremos rápidamente del siguiente modelo.

**El modelo de Stackelberg**

En el caso de Cournot, cada una de las empresas consideraba que la otra elegirá su nivel de producción independientemente de sus propias decisiones. Sin embargo, en el caso de que la empresa A se dé cuenta de que puede influir en la conducta de la otra (empresa B) a través de sus decisiones de producción, entonces decimos que la empresa A se comporta como *líder* en una economía de tipo *stackelberg*, y la B como un *seguidor*. El modelo de Stackelberg describe industrias en las que existe una empresa dominante o líder natural y otras seguidoras. Por ejemplo, IBM suele considerarse una empresa dominante, y a menudo las empresas seguidoras esperarán a que ésta anuncie sus nuevos productos para ellas ajustar posteriormente sus decisiones.

**Ejemplos de mercados oligopólicos en Ecuador**

Industria-actividad	Proveedor local	Proveedores mundiales
<b>Cadenas de comida</b>	Supermaxi, Mi Comisariato, Falabella	Walmart, Carrefour
<b>Industria del vestido</b>	Megamaxi, Rio Store, Falabella, Casa Tosi, De Prati	Walmart, Carrefour
<b>Industria automotriz</b>	GM, KIA, Niva, Mazda (ensamblados localmente)	GM (Daewoo, Opel, Lada, entre otros) Ford (Kia, Mazda), Nissan (Renault, Dacia) Daimler (Chrysler, Mercedes)

### Ejemplos de mercados oligopólicos en Ecuador (*continuación*)

Industria-actividad	Proveedor local	Proveedores mundiales
<b>Telefonía celular</b>	Porta, Bellsouth (Telefónica), Allegro	Sprint, Telcel (Grupo Slim), BellSouth, Telefónica, Verizon, Vodafone
<b>Bancos</b>	Pichincha, Guayaquil, Bolivariano, Produbanco, Pacífico, Amazonas	Citigroup, Fleet, Deutch, Bank Of America, ING, BBVA, Santander, Barclays
<b>Tarjetas de crédito</b>	Bankard (Bolivariano), Pacificard, Diners, Visa (Pichincha), American Express, Visa (BGuayaquil)	Cada grupo mencionado tiene una emisora de tarjetas
<b>Viajes aéreos</b>	Tame, Icaro, Aerogal	AA, Lan, Taca, Copa, Continental, Iberia

## Teoría de juegos y oligopolio

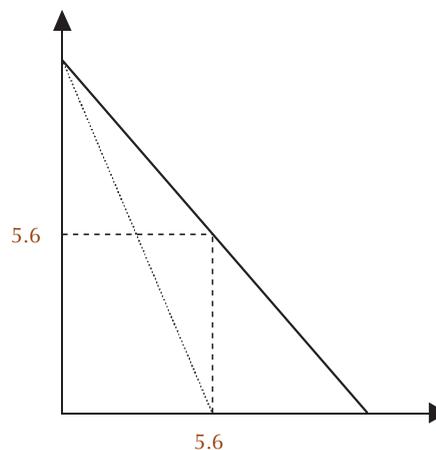
La teoría de juegos es una forma de aproximarnos al comportamiento de los oligopolios, pues sus decisiones parten de una relación de interdependencia en su búsqueda por obtener la maximización del beneficio. En términos del excedente del consumidor, este objetivo corresponde a lograr capturar el máximo de dicho excedente; en términos gráficos consiste en desplazar el punto de equilibrio de competencia perfecta al de monopolio.

Para ilustrar el tema consideremos que en algunos mercados de refrescos embotellados en América Latina se presenta una situación próxima al duopolio entre dos empresas rivales: Coca Cola y Pepsi Cola. Con algunas variantes, cada empresa controla aproximadamente el 50% del mercado de los refrescos de cola. Supongamos que la información de la figura 27.3 fuera real y correspondiera al mercado de los refrescos de cola.

FIGURA 27.3

### El mercado de refrescos de cola

q Millones de litros	p \$ por litro	IT p*q
5.0	6.2	31.00
5.1	6.1	31.11
5.2	6.0	31.20
5.3	5.9	31.27
5.4	5.8	31.32
5.5	5.7	31.35
5.6	5.6	31.36
5.7	5.5	31.35
5.8	5.4	31.32
5.9	5.3	31.27
6.0	5.2	31.20
6.1	5.1	31.11
6.2	5.0	31.00



Una primera posibilidad que enfrentan las empresas es que ambas se pongan de acuerdo en la cantidad de litros que van a producir y en el precio del litro del refresco, a lo cual se conoce como *colusión*, por lo que, se diría que al llegar a este acuerdo ambas empresas formarían un cártel y el mercado funcionaría como un monopolio.

Si se presentara esta situación ambas empresas elegirían el precio más alto que maximizara sus ganancias. Esto implicaría vender el litro de la gaseosa en \$5.6, con lo que obtendrían un ingreso de \$31.36 millones. Y la venta total sería de \$5.6 millones de litros. Pero aquí aparece el problema de la repartición del mercado. ¿Cuál es el porcentaje de mercado que le corresponde a cada empresa?

En primer lugar podemos suponer que cada una vende la mitad, es decir, 2.8 millones de litros (\$5.6 / 2). De esta forma se obtiene un resultado monopolístico, que maximiza los beneficios conjuntos. Pero, ¿qué ocurre si las empresas A y B no se ponen de acuerdo para ocupar la mitad del mercado?

1. Suponga que la empresa refrescos A AL espera que refrescos B produzca 2.8 millones de litros, es decir, la mitad de lo que implica el mercado monopolístico. Una primera posibilidad es que refrescos A AL produzca la otra mitad, con lo cual ambas empresas maximizan ganancias, al obtener cada una beneficios de \$15.68 millones ( $p \cdot q = \$5.6 \cdot 2.8 \text{ ML}$ )
2. Pero también existe la posibilidad de que refrescos A AL produzca más esperando ganar un beneficio extraordinario, por ejemplo, cien mil litros más, es decir 2.9 ML, con lo que el mercado llegaría a 5.7 millones de litros (2.9 de refrescos A, más 2.8 de refrescos B) y el precio habría bajado a \$5.5 por litro. Entonces, si refrescos B AL no modifica su producción, refrescos A AL obtendría mayores ingresos, \$15.95 millones (2.9 ML \* \$5.5) contra los \$15.68 millones de la situación anterior. Los beneficios de la industria habrían bajado (de \$31.36 a \$31.35) pero los beneficios de refrescos A AL habrían aumentado. Esto gracias a que ocupa una porción mayor del mercado.
3. Refrescos B AL puede pensar lo mismo que refrescos A y, por tanto, aumentar su producción en 100 mil litros más. La nueva situación indica que ambas empresas han aumentado su producción en un total de 200 mil litros. Con esto la cantidad vendida en el mercado es de 5.8 millones de litros, pero el precio será de \$5.4. Los beneficios de la industria serán de \$31.32 millones, por lo que cada una de las empresas recibirá \$15.66 millones; esta es una situación peor a la que implicaría un acuerdo monopolístico, en la cual recibirían \$15.95 millones. Pero es mejor a otras opciones:

Por ejemplo, si refrescos A AL ya está produciendo 100 mil litros más y está ganando \$15.95 millones, y refrescos B AL continúa produciendo 2.8 ML pero ahora a un precio de \$5.5 ésta sólo obtiene \$15.4 millones por lo que está en una *situación desventajosa* en relación a su competidora.

¿Cuál es la mejor decisión que puede tomar refrescos B, dada la decisión tomada por refrescos A?

Dada la decisión de la empresa rival, parece que la mejor opción para refrescos B AL es aumentar su producción también en 100 mil litros; con esto ambas empresas producen cada una 2.8 millones de litros, y ambas obtienen un beneficio similar de \$15.66 millones.

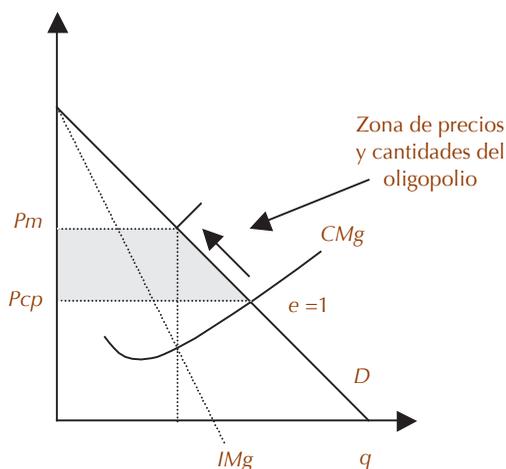
Una opción mejor y más cercana a la decisión de monopolio, de acuerdo con la tabla de precios y demanda de las dos empresas, sería que ambas empresas produjeran sólo 50 mil litros más. Pero en este caso, refrescos A AL hizo la primera jugada y decidió producir 100 mil litros más. Por tanto, para refrescos B AL la pregunta es cuál sería su mejor estrategia dada esa decisión de su competidora.

El punto central está en elegir la mejor estrategia, dada la decisión que tomaron las empresas rivales. A este proceder se le conoce como un *equilibrio de Nash*.

Sin embargo, el equilibrio de Nash no logra necesariamente el máximo de beneficios como los consigue la decisión de un monopolio puro, pues es la mejor decisión dada la decisión de otros. Tampoco coloca a los competidores en una posición de competencia perfecta. En este sentido, el resultado de un mercado oligopólico ubica a los participantes en un punto intermedio entre el punto de equilibrio de competencia perfecta y el de monopolio. Esto se puede ver en la figura siguiente:

FIGURA 27.4

### Zona en que opera la decisión de oligopolio



En primer lugar, lo que debemos notar es que lo que está en juego en un proceso de competencia oligopólica es el excedente del consumidor. La maximización del beneficio extraordinario de las empresas es la minimización del excedente del consumidor. En el oligopolio se trata de llegar al resultado monopolístico sin que las empresas se conviertan en monopolio.

En segundo lugar, sabemos por una parte que en el mercado eficiente donde se maximiza el excedente, tanto para consumidores como para productores, es el punto de equilibrio que corresponde al equilibrio de competencia perfecta. Y, por otra parte, que en un monopolio, sin discriminación de precios, el precio de monopolio corresponde a la situación donde se transfiere al productor (la zona sombreada del excedente del consumidor). En un oligopolio, al existir al menos dos empresas y bajo el supuesto de que no se coluden, la competencia entre ellas va a determinar un nivel de precios y cantidades que es una posición intermedia entre la competencia perfecta y el monopolio.

Consideremos nuevamente el ejemplo de refrescos A AL y refrescos B AL. El problema de maximización de beneficios se puede plantear en términos de la teoría de juegos. Una de las posibilidades que hemos analizado es que ambas empresas lleguen a un acuerdo de cooperación y determinen el nivel de producción que más les conviene. Después de dicho acuerdo inicial cada empresa debe decidir si continuar cooperando o si no hacerlo, produciendo más del nivel establecido. Esta decisión da lugar a diferentes resultados que pueden ser analizados en la siguiente forma:

TABLA 27.3

**Decisión de refrescos A AL**

		Elevar la producción	Producción acordada
Decisión de Refrescos B AL	Elevar la producción	<p>I</p> <p>Refrescos A AL produce 2.9 ML y obtiene \$15.66 MP (2.9 ML * \$5.4)</p> <p>Refrescos B AL produce 2.9 ML y obtiene \$15.66 (2.9ML * 5.4)</p>	<p>II</p> <p>Refrescos B AL produce 2.9 ML y obtiene \$15.95 MP (2.9 ML * \$5.5)</p> <p>Refrescos A AL produce 2.8 ML y obtiene \$15.40 (2.8ML* 5.5)</p>
	Producción acordada	<p>III</p> <p>Refrescos A AL produce 2.9 ML y obtiene \$15.95 MP (2.9 ML * \$5.5)</p> <p>Refrescos B AL produce 2.8 ML y obtiene \$15.40 (2.8ML * 5.5)</p>	<p>IV</p> <p>Obtienen beneficios cada una de: \$15.68 millones (p*q = \$5.6 * 2.8 ML)</p>

En este proceso, lo que acuerdan las empresas del oligopolio es la cantidad a producir, mientras que el mercado determina el precio.

La mejor solución para las empresas de oligopolio es la cooperación entre ambas empresas (casilla IV), pues con ello obtienen beneficios de monopolio de \$15.68 millones. Sin embargo, cada empresa oligopólica tiene incentivos para hacer trampa (casillas II y III). Pues al aumentar su producción en 100 mil litros eleva sus beneficios a \$15.98 millones.

El resultado de que ambas empresas no cumplan los acuerdos es que ahora obtienen menos beneficios: \$15.66, es decir, menos que en las otras opciones. Casilla I.

En el caso de un juego por una sola vez, las decisiones y el resultado son inciertos, pero ¿qué ocurre si el juego en que participan se repite constantemente?

## Juegos repetidos

Un desarrollo de la teoría de juegos, consiste en tomar en cuenta que un mismo proceso de toma de decisiones y de resultados se repite, y que en este proceso los agentes económicos aprenden. El conocimiento de los resultados a los que les conduce la toma de decisiones en escenarios muy semejantes les lleva a tomar la mejor decisión posible.

En el ejemplo de las dos empresas de refrescos, el aprendizaje de sus decisiones y resultados les conduce a una conclusión muy valiosa: el precio de venta de su producto.

Por tanto, como resultado de diferentes experimentos, de su historia, y en general de su experiencia y conocimiento del mercado han logrado fijar el precio que consideran más adecuado para su producto. En nuestro ejemplo, de \$5.6 por litro. Sin embargo, esto no significa que la competencia entre las empresas deje de existir. Por el contrario, esta consideración ha dado lugar a todo un nuevo campo de investigación que se conoce como “*competencia de no precio*”, y que consiste en analizar la dinámica de la empresa y del mercado asumiendo que las principales formas de competir no están en la relación precio-cantidad.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Vea por ejemplo, A. Koutsoyiannis *Non-Price Decisions, The firm in a Modern Context*, Ed. Mcmillan Education LTD, Hong Kong, 1982.

Si consideramos que las empresas, no se coluden (pues por ley esa práctica es ilegal), pero que sus decisiones reveladas en términos de los precios muestran un acuerdo implícito en términos del precio surge la interrogante de si éste es un precio de equilibrio. Antes de abordar la respuesta a esta pregunta, veamos qué hacen las empresas para que la venta de su producto aumente. Chamberlin propone que la competencia toma la forma de actividades de venta, publicidad y mercadotecnia. A continuación, planteamos este problema en términos de la teoría de juegos.

### **Efecto de la publicidad**

En la práctica, la competencia por los beneficios no se presenta en el terreno de los precios, sino en la competencia por publicidad. Regresando a nuestro ejemplo, si las empresas acuerdan explícita o implícitamente los precios del refresco de cola, la competencia se traslada a la publicidad.

La mecánica es la siguiente: en eventos repetidos, las empresas que conforman el duopolio del mercado de refrescos concluyen, cada una por su lado, que el mejor precio es \$5.6. En segundo lugar, ya que el precio está fijo, la porción del mercado es fundamental, pues cuando la producción y sus ventas se incrementan los beneficios aumentan, así como la ocupación y el empleo. En tercer lugar, suponemos que coinciden en que la mejor alternativa para influir en la cantidad de demanda es la publicidad, así que la competencia se da a través de publicidad.

Para plantear este problema en términos de la teoría de juegos, suponga que refrescos A y refrescos B se reparten el mercado en partes iguales, y que ambas poseen la misma estructura de costos. Supongamos también que el producto es idéntico, de tal forma que lo que las mantiene en el mercado, así como su participación, es su gasto en publicidad. Por tanto, los beneficios de las empresas dependen de sus gastos en publicidad. Esta actividad de ventas es dominante para cada empresa y la realizan como se ve en la tabla 27.4.

TABLA 27.4

		<b>Decisión de refrescos A AL</b>	
		Hacer publicidad	No hacer publicidad
Decisión de Refrescos B AL	Hacer publicidad	<b>I</b> Obtienen beneficios cada una de: \$15.68 millones  ( $p \cdot q = \$5.6 \cdot 2.8 \text{ ML}$ )	<b>II</b> Refrescos A AL obtiene \$10 millones  Refrescos B AL obtiene \$16 millones de beneficios
	No hacer publicidad	<b>III</b> Refrescos A AL obtiene \$16 millones  Refrescos B AL obtiene \$10 millones de beneficios	<b>IV</b> Obtienen beneficios cada una de \$17 millones. Pero con el riesgo de una tendencia declinante en la memoria del consumidor.

La publicidad tiene un costo para ambas empresas, por lo que si conservaran su mercado podrían obtener más beneficios si no incurrieran en costos de publicidad (casilla IV). Sin embargo, se enfrentarían al costo de salir del patrón de consumo de los consumidores en el largo plazo. Es un

riesgo que no están dispuestas a enfrentar. Así que la mejor decisión es seguir compitiendo en el mercado a través de gastos en la publicidad, como se muestra en la casilla I.

La teoría de juegos es, sin duda, una buena herramienta para plantear y ayudar a resolver los problemas y la toma de decisiones. Y aquí nos ha ayudado a analizar las decisiones a las que se enfrenta el oligopolio. Pero surge una pregunta: la maximización del beneficio del oligopolio, ¿coincide con el beneficio del conjunto de la economía? El oligopolio, al igual que el caso extremo del monopolio puro, implican ineficiencia del mercado y una pérdida del bienestar del consumidor. Lo que hemos mencionado al respecto en el monopolio es también válido para el oligopolio.

Pasemos a contestar la pregunta que arriba hemos dejando pendiente. El precio establecido por el oligopolio, ¿es de equilibrio? O de otra forma, ¿por qué los precios en el oligopolio son rígidos en el corto plazo? Una vez que hemos obtenido (ya sea a través del modelo de duopolio de Chamberlin o a través de la teoría de juegos) un precio “aceptado” por las empresas que participan en el mercado de oligopolio, ¿por qué éste no cambia, al menos en el corto plazo? Una respuesta nos la proporciona el modelo de Sweezy.

## El modelo de la demanda quebrada (modelo de Sweezy)

A partir de que los oligopolistas han definido un precio, el cual podemos suponer es muy aproximado al precio de monopolio, entonces Sweezy afirma que ese precio es de equilibrio debido a la interdependencia que existe en el mercado y al carácter mismo del oligopolio. Se pueden observar dos comportamientos ante cambios en los precios: (a) Si una empresa oligopolista intenta bajar el precio para así ganar más, no le será posible debido a que todas las otras empresas que se encuentran en el mercado la seguirán, con lo cual, finalmente no aumentará su participación en el mercado. (b) Si esa empresa eleva sus precios, las demás empresas no lo harían, pues no están dispuestas a perder parte de su mercado, con lo cual la empresa reduce su participación en el mercado, aún más de lo que ocurriría si todas las empresas lo hicieran. Por tanto, si una empresa baja el precio las demás la siguen, pero si sube el precio no lo hacen.

La conclusión a que nos lleva este modelo es que hay una fuerte presión para que los oligopolistas asuman cierta rigidez en los precios, y compitan entre ellos para tener una mayor participación en el mercado sobre la base de la calidad y el diseño del producto, la publicidad y el servicio. Regresemos al modelo de Sweezy para entenderlo mejor.

Consideremos que la empresa de oligopolio enfrenta dos curvas de demanda: la curva  $dd$  es su curva de demanda de mercado, es decir, la demanda que la empresa enfrenta, por lo que puede considerarse que esa curva muestra qué ocurriría con la cantidad vendida si cambiaran los precios. Y la curva  $DD$ , que es la curva de demanda del mercado, y representa la curva de participación de una empresa en el mercado. Estas curvas se interceptan en un punto  $E$ .

Habiendo definido el precio de oligopolio  $P_o$  correspondiente al punto  $E$ , el comportamiento definido por las empresas ante aumentos y reducciones en el precio dan lugar a un quiebre en la relación precio-cantidad, por lo que la demanda presenta una ruptura en el ingreso marginal correspondiente al punto de la demanda  $E$ .

A partir del punto  $E$ , si la empresa desea aumentar su precio, ésta se mueve en la relación precios cantidades de su curva de demanda  $dd$ . Si desea reducir el precio por debajo de  $P_o$ , como todas las empresas la seguirán, la relación de precios y cantidades relevante será la demanda de su participación en el mercado  $DD$ . La primera conclusión es que la curva de demanda para la empresa es una curva quebrada en el punto  $P_o$ .

La segunda conclusión es que, debido a este quiebre en la curva de la demanda, la curva de  $IMg$  derivada presenta una interrupción o discontinuidad precisamente en el punto asociado al

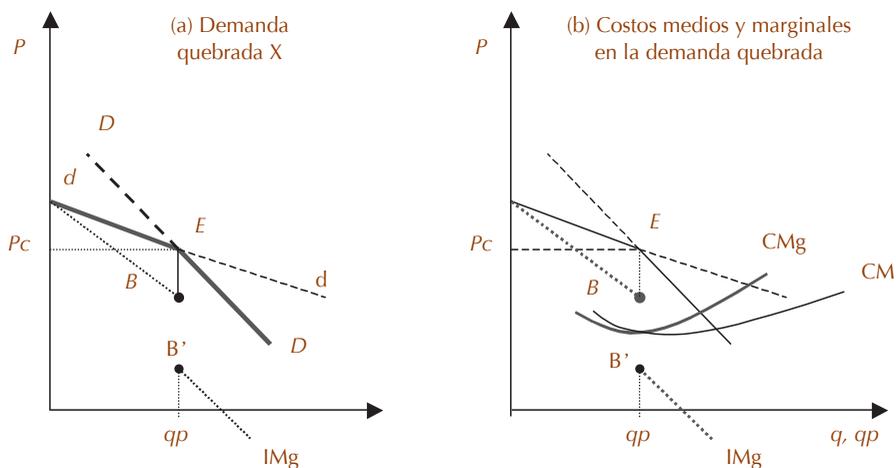
punto  $E$  de la curva de la demanda. La línea de ingreso marginal se interrumpe en el punto  $B$  y luego continúa en el punto  $B'$ . Este espacio de discontinuidad es muy importante pues por alguna parte entre  $B$ - $B'$  pasan el costo marginal y el costo medio, como se muestra en la figura 27.5.

En tercer lugar, debemos observar el resultado de una posible reducción en los precios: al bajar éstos la demanda en el mercado aumenta, pero no ocurre lo mismo con la participación de la empresa en el mercado ( $qp$ ) que permanece igual, debido a que todas las empresas actuaron de igual forma.

La demanda quebrada permite explicar la relativa rigidez de los precios, pues como se puede apreciar en la figura 27.5 (b), el espacio de discontinuidad da cabida a modificaciones en el nivel de los costos marginales y los costos medios de la industria, sin que éstos impliquen cambios en el precio de mercado. En otras palabras, una reducción del precio da lugar a una demanda mayor, por lo que la producción debe aumentar; bajo el supuesto de rendimientos variables, los costos pueden aumentar o disminuir, sin embargo, esto no genera ningún cambio en los precios si las nuevas curvas de costos continúan pasando por la brecha de la discontinuidad.

En síntesis, los cambios en los costos asociados a la producción no implican cambios en los precios. En este punto, los precios cambiarían si hay cambios externos a la empresa que afecten sus costos, por ejemplo que afecten de forma generalizada los costos de todas las empresas (como impuestos).

FIGURA 27.5



El punto de equilibrio se define en  $E$ , que es donde la curva de la demanda se quiebra, y que corresponde al precio  $P_0$  y a la cantidad  $q_p$ . Es de equilibrio pues, considerando el ingreso marginal en el punto  $B$ ; antes de este punto el ingreso marginal es mayor al costo marginal, (hay incentivos para aumentar la producción); después de este punto ( $B'$ ) el costo marginal es superior al ingreso marginal (los incentivos son a bajar la producción). Por tanto, es ahí donde está la discontinuidad del ingreso marginal, donde se maximiza el beneficio para el oligopolista.

La discontinuidad entre  $B$  y  $B'$  depende de la diferencia entre las elasticidades de la curva  $dd$  y la curva  $DD$ . Mientras mayor sea la diferencia en las elasticidades, mayor será la brecha entre

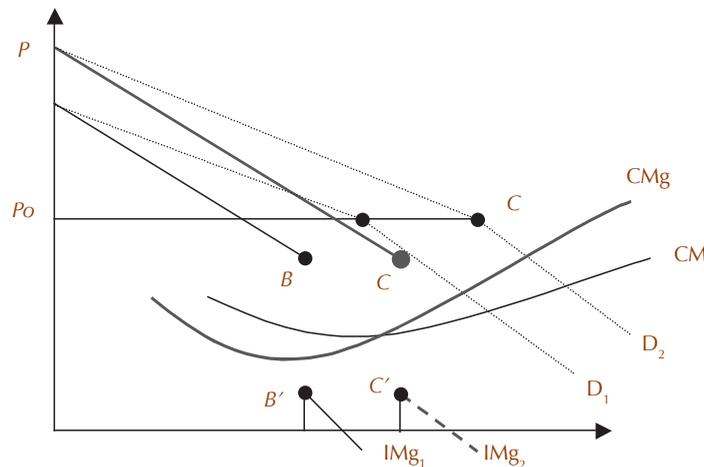
$B$  y  $B'$ . Al mismo tiempo, el precio de equilibrio  $P_0$  será compatible con mayores variaciones en los costos medios y marginales, por lo que en este modelo, y como veremos a continuación, las variaciones en la demanda no implican cambios en el precio.

### Variaciones de la demanda y rigidez de los precios

Supongamos ahora que la demanda aumenta, con lo que la curva de la demanda se desplaza hacia la derecha. En todos los modelos donde la demanda es una curva continua, un cambio en la producción de alguna de las empresas da lugar a cambios o en los precios o en las cantidades (o en ambos a la vez); a esto le hemos llamado *interdependencia*. En el modelo de la demanda quebrada no ocurre así. La demanda puede aumentar, así como la producción de cada una de las empresas, y los precios se mantienen rígidos. Esto se puede ver en la figura 27.6.

FIGURA 27.6

#### Rigidez de los precios ante cambios en la demanda



Los precios no cambian si la demanda aumenta. Un incremento de la demanda (por ejemplo, por un aumento en el ingreso) desplaza la curva de la demanda hacia la derecha, pero si ésta es una curva quebrada, entonces la nueva curva de la demanda  $D_2$  dará lugar a una nueva curva de ingresos marginales  $IMg_2$  que presenta también una brecha de  $C$  a  $C'$ . Si los costos medios y marginales continúan en el espacio formado por las brechas de los dos ingresos marginales  $B-B'$  y  $C-C'$  los precios no se modifican, y el principio de maximización sigue respetándose.

A partir del modelo de la demanda quebrada podemos hacer notar que el principio de equilibrio del enfoque marginalista no está definido necesariamente por la intersección entre  $IMg$  y  $CMg$ , de donde se ha concluido que “la curva de demanda quebrada es una manifestación de la inaplicabilidad de la regla marginalista básica, según la cual el precio y la producción que maximizan el beneficio se establecen igualando ingreso marginal y costo marginal”.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> A. Koutsoyiannis, *op. cit.* p. 238.

Finalmente es necesario decir que una de las aportaciones del modelo de demanda quebrada es mostrar que, habiendo alcanzado un precio de oligopolio, éste no cambia con las modificaciones en las cantidades producidas. El precio de mercado pierde el vínculo automático con la cantidad demandada y tiene una nueva dimensión como un instrumento de estrategia competitiva.

**Podemos concluir que el precio en el mercado oligopólico está sujeto a dos fuerzas que determinan su nivel y variación: la demanda del mercado y la estrategia competitiva de las empresas. En otras palabras, los precios y sus cambios no dependen de la demanda.**

Esta es una conclusión que habíamos obtenido a partir de la teoría de juegos, cuando estos juegos son repetidos, y se genera un conocimiento que lleva a considerar a las empresas oligopólicas que el mejor precio es aquel que se aproxime al precio de monopolio. Por uno u otro camino tenemos que los precios estables muestran un cierto nivel de equilibrio en la estructura de mercado de oligopolio, por lo que el equilibrio estable en el mercado oligopólico es muy difícil de lograr, aun en condiciones donde existan acuerdos o colusión entre las empresas participantes, como son los cárteles y los modelos de liderazgo de precios.

## Cárteles y liderazgo de precios

La colusión se presenta cuando hay acuerdos explícitos o implícitos para fijar el precio y la cantidad de la producción. La colusión tiene dos formas: los cárteles y el liderazgo de precios.

Como los cárteles están prohibidos por la ley, éstos se realizan en secreto para evitar la intervención del Estado. Un *cártel* consiste en un acuerdo entre las empresas oligopolistas para fijar los niveles de precio y de producción. El objetivo de esta forma de colusión puede ser la maximización conjunta de los beneficios o el reparto de los mercados.

La forma de analizar los cárteles que buscan maximización conjunta de beneficios es considerar que las empresas en los mercados de oligopolios se coluden y actúan como monopolios, por lo que deciden producir hasta el punto donde el ingreso marginal y el costo marginal son iguales ( $IMg = CMg$ ) y de esta manera determinan fijar el precio del oligopolio al mismo nivel que el precio de monopolio.

En cambio, los cárteles que son más comunes son los que buscan repartirse el mercado. En este caso, el precio se establece por negociación y se deja libertad para influir en la demanda, por lo que la competencia se establece en diferentes campos, más no en el de los precios. Destacan en particular la publicidad y la mercadotecnia como formas de competencia.

## El modelo del liderazgo de precios

En este modelo, la empresa líder (por ejemplo en costos) o la empresa dominante, utilizando el principio marginalista, fija los precios y las demás la siguen. En este modelo se supone que: (1) La industria está formada por una empresa grande y varias empresas competitivas más pequeñas. (2) La empresa maximiza su beneficio en función de las empresas más pequeñas. (3) Las empresas pueden vender la cantidad que deseen al precio determinado por la empresa dominante. Esto da como resultado que la cantidad demandada en el mercado se reparte entre las empresas pequeñas y la empresa dominante.

TABLA 27.5

**América Latina y el Caribe: 25 mayores empresas translatinas,  
según ventas consolidadas, 2003  
(En millones de dólares)**

	Empresa	País	Sector	Ventas	Países en los que opera
1	Petrobras	Brasil	Hidrocarburos	33,138	Brasil, Argentina, Bolivia, Colombia, Estados Unidos
2	Telmex	México	Telecomunicaciones	10,399	México, Estados Unidos, Chile, Colombia, Perú, Brasil, Argentina
3	América Móvil	México	Telecomunicaciones	7,649	México, Argentina, Colombia, Ecuador, Guatemala, Venezuela (República Bolivariana de), Nicaragua, Brasil, Estados Unidos
4	CEMEX	México	Cemento	7,167	México, Estados Unidos, España, Venezuela (República Bolivariana de), Colombia, Egipto, Filipinas, Indonesia, Tailandia, Barbados, Costa Rica, Chile, Jamaica, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Puerto Rico, Trinidad y Tabago
5	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minería	6,729	Brasil, Estados Unidos, Argentina, Chile, Noruega, Francia, Bahrein
6	Femsa	México	Bebidas /cervezas	6,669	México, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Venezuela, (República Bolivariana de), Panamá, Colombia, Brasil, Argentina
7	Odebrecht	Brasil	Construcción	5,998	Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Perú, Ecuador, Venezuela (República Bolivariana de), Estados Unidos, Portugal
8	Grupo Carso <sup>a</sup>	México	Industria /comercio <sup>a</sup>	5,045	México, Estados Unidos, Chile, Brasil
9	Gerdau	Brasil	Acero	4,627	Brasil, Chile, Uruguay, Argentina, Estados Unidos, Canadá
10	Grupo Alfa <sup>b</sup>	México	Petroquímicos <sup>b</sup>	4,164	México, Estados Unidos, Canadá, República Checa, Costa Rica, El Salvador
11	Grupo Bimbo	México	Alimentos	4,153	América Latina, Estados Unidos
12	Grupo Modelo	México	Bebidas/cervezas	3,600	México, Costa Rica, Argentina, Estados Unidos
13	Tenaris	Argentina	Acero	3,180	Argentina, Bolivia, Chile, Brasil, Colombia, Ecuador, Venezuela (República Bolivariana de), México, Canadá, Estados Unidos, China, Japón, Europa Occidental
14	AmBev	Brasil	Bebidas /Cervezas	3,006	Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Venezuela, (República Bolivariana de), Ecuador, Perú, Guatemala
15	Usiminas	Brasil	Acero	2,997	Brasil, Chile, México
16	Imsa	México	Acero	2,779	México, Estados Unidos, Brasil
17	CSN	Brasil	Acero	2,415	Brasil, Estados Unidos, Portugal
18	Embraer	Brasil	Industria aeroespacial	2,274	Brasil, Estados Unidos, China

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista América Economía, Santiago de Chile, 2004, y en los sitios institucionales de las empresas.

<sup>a</sup> El Grupo Carso opera una gran variedad de empresas en el área industrial, como Conдумex (productos para las industrias de la construcción, energía, automotriz y telecomunicaciones), Nacobre (productos de cobre, aluminio y PVC), y Cigatam (en asociación con la tabacalera Philip Morris) y en el área comercial, a través del Grupo Sanborns y las tiendas por departamentos Sears.

<sup>b</sup> El Grupo Alfa opera en los sectores de petroquímicos (Alpek), acero (Hylsamex), alimentario (Sigma), telecomunicaciones (Onexa) y autopartes (Versax); más de la mitad de sus ventas corresponden a Alpek.

TABLA 27.5 (continuación)

**América Latina y el Caribe: 25 mayores empresas translatinas,  
según ventas consolidadas, 2003  
(En millones de dólares)**

19	CSAV	Chile	Transportes	2,138	Chile, Brasil, Estados Unidos
20	Televisa	México	Medios	2,097	México, Estados Unidos
21	Falabella	Chile	Comercio	2,077	Chile, Argentina, Perú, Uruguay
22	Grupo Maseca	México	Alimentos	2,051	México, Estados Unidos, Venezuela (República Bolivariana de), Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala
23	Elektra	México	Comercio	1,833	México, Honduras, Guatemala, Perú
24	Sadia	Brasil	Alimentos	1,832	Brasil, Argentina, Chile, Uruguay
25	CMPC	Chile	Celulosa / papel	1,675	Chile, Argentina, Brasil, Perú, Uruguay
<b>Total</b>				<b>129 692</b>	

### Índice Herfindahl–Hirschman

Se utiliza para medir la concentración del mercado. Este índice es propuesto como una medida de la estructura de mercado, ya que toma en cuenta tanto el número de competidores en el mercado como su participación relativa en el mismo. Este índice es calculado como “la suma de los cuadrados de los tamaños relativos de las empresas de la industria considerada”<sup>5</sup>. Este índice se basa en el número total y en la distribución del tamaño de las empresas de una industria. Se obtiene a partir de la fórmula<sup>6</sup>:

$$H = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

Donde:

$$i = 1 \dots n$$

$$\sum S_i = 1, \text{ siendo } i = 1 \dots n.$$

Siendo:

$S_i$  = la producción relativa de la  $i$ -ésima empresa  
 $n$  = el número total de empresas de la industria

El estándar de concentración empleado por el Departamento de Justicia (Department of Justice<sup>7</sup>) y la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos, (Federal Trade Commission<sup>8</sup>) establece la siguiente clasificación de los valores que toma el índice Herfindahl–Hirschman. Éste se puede calcular sobre una base 1 o sobre base 10 (donde si  $H = 1$  o  $10$ , indica que se está en presencia de un monopolio), vea la tabla A, en la página siguiente.

<sup>5</sup> R. S. Khemani y D. M. Shapiro, *Glosario de economía industrial y derecho de la competencia*. Coedición: OCDE Ediciones Mundi – Prensa, Madrid – Barcelona – México, 1995.

<sup>6</sup> Luis Cabral, *Economía industrial*, McGraw-Hill, España, 1997, p. 19.

<sup>7</sup> Vea en [www.usdoj/atr/](http://www.usdoj/atr/)

<sup>8</sup> Vea en [www.ftc.gov/ftc/antitrust.htm](http://www.ftc.gov/ftc/antitrust.htm)

TABLA A

**Niveles de concentración sobre base 1**

Índice de concentración	Tipo de mercado	Comentario
< a 0.1	Mercado con una baja concentración.	Este tipo de mercados no tiene efectos sobre la competencia, por lo que no requiere mayores análisis.
Entre 0.1 y 0.18	Mercado con una concentración media.	Los mercados con estas características no tienen efectos sobre la competencia y requieren un mayor análisis.
> a 0.18	Mercado considerado con una alta concentración.	En estos mercados las empresas crean o fortalecen una posición dominante y/o facilitan su poder de mercado. Se requiere de un análisis mayor.

Fuente: Esta clasificación del nivel de concentración es propuesta por el Departamento de Justicia de Estados Unidos en sus normas sobre fusiones horizontales; tomado de Pepall, Richards y Norman. *Industrial y Organization: Contemporary Theory an Practice*. South Western College Publishing. U.S.A, 1999. Comentario realizado por Óscar García Aguilera. Elaborado por Óscar Omar García Aguilera

**Aplicación del Índice Herfindahl-Hirschman en la producción de café**

Con base en el índice estadístico denominado Herfindahl-Hirschman [IHH]<sup>9</sup>, cuyo objetivo es medir el grado de concentración de una industria o producción, se confirma que la producción de café no se encuentra concentrada en algunos municipios de la República Mexicana.

La fórmula del IHH es la siguiente:

$$IHH = \sum_{i=1}^n \left( \frac{x_i}{\sum x_i} \right)^2$$

en donde:  $x_i$  es la aportación de la unidad productiva  $i$ -ésima.

En general, el IHH indica alta concentración en la producción cuando su valor es cercano a 1 (estrictamente mayor a 0.18), en tanto indica escasa concentración si el índice tiende a cero. Los criterios establecidos para el IHH son:

Valor del coeficiente del IHH	Juicio
Menos de 0.01	No concentrada
Entre 0.1 y 0.18	Concentración moderada
0.18 y más	Concentrada

<sup>9</sup> El IHH en 1982 con revisión en 1984. La “División antitrust” de Estados Unidos publicó una serie de lineamientos para decidir si las fusiones de empresas incurrir o no en monopolios. El parámetro para la toma de decisión se basa en el IHH. Si el índice es 0.1 se considera que la industria no está concentrada; si el índice está entre 0.1 y 0.18 se rechazará cualquier fusión que eleve el índice en 0.01 puntos; si el índice supera los 0.18 puntos se considera una industria concentrada.

El IHH aplicado a la producción de café en México por municipios en 1998 es 0.01203, por lo que se concluye que no existe un municipio específico en donde se concentre la producción de café.

TABLA B

### México: Participación de la producción de café por principales municipios, 1998

Chiapas	Municipio	Participación en la producción nacional	Participación acumulada
Chiapas	Tapachula	3.38%	3.38%
Chiapas	Chilon	2.91%	6.29%
Chiapas	Ocosingo	2.61%	8.90%
Veracruz	Tezonapa	2.47%	11.37%
Chiapas	Margaritas, Las	2.30%	13.67%
Guerrero	Atoyac de Alvarez	2.28%	15.95%
Puebla	Xicotepec	2.15%	18.10%
Puebla	Hueytamalco	2.09%	20.19%
Chiapas	Tila	2.06%	22.25%
Chiapas	Motozintla	2.05%	24.30%
Puebla	Cuetzalan del Progreso	1.72%	26.02%
Chiapas	Ángel Albino Corzo	1.69%	27.71%
Veracruz	Atzalan	1.46%	29.17%
Chiapas	Escuintla	1.44%	30.61%
Puebla	Jalpan	1.37%	31.98%
Oaxaca	San José Tenango	1.31%	33.29%
Puebla	Zihuateutla	1.26%	34.55%
Oaxaca	San Miguel del Puerto	1.19%	35.74%
Chiapas	Siltepec	1.19%	36.93%
Veracruz	Zongolica	1.18%	38.11%
Chiapas	Cacahoatan	1.16%	39.27%
Oaxaca	San Juan Bautista Valle Nacional	1.08%	40.35%
Puebla	Tlacuilotepec	1.08%	41.43%
Veracruz	Coatepec	1.08%	42.51%
Chiapas	Tuzantan	1.07%	43.58%
Oaxaca	Santa María Chilchotla	1.05%	44.63%
Oaxaca	Santa Catarina Juquila	1.05%	45.68%
Oaxaca	Candelaria Loxicha	0.99%	46.67%
San Luis Potosí	Xilitla	0.99%	47.66%
Oaxaca	San Mateo Piñas	0.98%	48.64%
San Luis Potosí	Tamazunchale	0.96%	49.60%
Oaxaca	Pluma Hidalgo	0.91%	50.51%
Otros	Otros	49.49%	100.00%

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Agropecuario, SAGAR, 1991 y SIACON, México.

Ejercicio elaborado por el Mtro. Miguel Cervantes Jiménez, Jefe del Departamento de Teoría Económica y Economía Pública. Facultad de Economía, UNAM, México.

## Resumen

Para A. Smith el mecanismo más eficiente para asignar los recursos económicos era el mercado, y en particular el mercado de competencia perfecta, pues como lo hemos analizado, el equilibrio de competencia perfecta supone que el excedente de los consumidores y el de los productores se maximizan.

En cambio en el monopolio, el consumidor se enfrenta a una pérdida, parcial o total, de su excedente y el sistema a una situación de ineficiencia. El caso intermedio es el del oligopolio, pero el estudio de su comportamiento nos lleva comprender que la mejor decisión para el oligopolio es aproximarse lo más posible a la situación de monopolio.

Por tanto, podemos concluir que la sociedad, y en particular el consumidor, debido a que pierde parte o todo su excedente, se encuentra en una peor situación cuando los diferentes mercados que enfrenta están dominados por estructuras de mercado imperfectas.

¿Qué fue lo que determinó esta nueva situación? La respuesta parece encontrarse en la evolución de las empresas hacia estructuras más concentradas y centralizadas. A. Chandler<sup>10</sup>, en sus investigaciones sobre las grandes corporaciones de Estados Unidos a principios del siglo xx, mostró cómo el mecanismo del mercado y de la libre competencia que había dominado durante los siglos anteriores, había sido sustituido, debido las decisiones de los administradores y gerentes de las grandes corporaciones, por una economía dominada por monopolios y oligopolios. En términos matemáticos, esta conclusión coincide con el modelo del equilibrio de Nash que muestra cómo las empresas oligopólicas obtienen mejores resultados cuando participan en juegos cooperativos.

Si consideramos, como lo hizo Chandler, que las empresas son organizaciones transgeneracionales, los juegos que realizan no son finitos por lo que la mejor decisión que pueden tomar es participar cooperando permanentemente en algunos campos de la competencia. Aquí hemos visto que uno de los espacios de acuerdos es la fijación del precio de oligopolio, y que la competencia se desenvuelve en otros espacios como son la publicidad y la mercadotecnia. Actualmente, en nuestras economías dominadas por los oligopolios y algunos monopolios, no es extraño que la competencia se realice principalmente en espacios ajenos a los precios. Nos referimos a la competencia de no precios.

### Conceptos fundamentales

- Barreras a la entrada
- Competencia de no precio
- Demanda quebrada
- Equilibrio de Nash
- Fijación de precios
- Índice de Herfindahl-Hirschman
- Interdependencia
- Liderazgo de precios
- Oligopolio
- Poder de mercado
- Rigidez de precios
- Teoría de Juegos

<sup>10</sup> A. Chandler, *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, 2001, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology and London, England.

## PREGUNTAS DE REPASO

1. Defina una estructura de mercado oligopólica.
2. Defina y ejemplifique en qué consiste la interdependencia en el oligopolio.
3. ¿Qué es lo que diferencia las cuatro estructuras de mercado más importantes?
4. Explique cuál es la característica común más importante entre las diferentes estructuras de mercado y por qué.
5. ¿Por qué en un oligopolio la mejor solución es la de monopolio?
6. ¿En qué consiste el equilibrio de Nash y por qué se considera que supera el principio económico de A. Smith?
7. La solución de Nash es la mejor solución para el oligopolio. Pero, ¿lo es para el consumidor?
8. ¿Por qué el precio de equilibrio de oligopolio es un equilibrio estable, según el modelo de la demanda quebrada?
9. ¿Por qué el modelo de la demanda quebrada muestra la inaplicabilidad del principio marginalista de maximización de beneficios?
10. En el análisis de la empresa y su dinámica, ¿por qué es importante considerar el precio como una variable de estrategia y no como sujeto a una ley de relación inversa con la cantidad demandada?

## PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Si existen dos empresas en un mercado y operan durante muchos años, ¿es posible que lleguen a un acuerdo en donde maximicen sus ganancias? Considere en su respuesta el caso de juegos repetidos.
2. En términos del bienestar del consumidor es necesario una comisión para regular las prácticas monopólicas de los países. Explique por qué.
3. Seleccionen una de las empresas de la pregunta 1 de las actividades de Internet, y analicen cómo compite en su mercado. ¿En los últimos 3, 6, 9, 12 meses su precio se ha modificado? ¿Es el precio una variable de competencia?

## ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue en la revista electrónica: [www.america.com](http://www.america.com) en el número de 9 de julio de 2004, 10 empresas y clasifíquelas como de monopolio, monopolio competitivo u oligopolio.
2. Investigue en la página de la CEPAL el informe sobre inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2005 y encuentre las empresas más relevantes de la región. Explique sus nuevas estrategias competitivas.
3. Investigue en la Bolsa de Valores de su país las 5 empresas más importantes y caracterice su mercado.

# Teoría de la empresa: Producción y costos

En esta parte del libro analizamos la “nueva microeconomía”. Ésta ofrece, por una parte, una explicación sistemática del funcionamiento de la empresa y, por otra, los fundamentos de la explicación del tema central de la microeconomía: la determinación de los precios.

En este capítulo analizaremos la definición de la nueva microeconomía poskeynesiana, así como de la empresa, de la teoría de la producción y de los costos. El análisis de estos temas es muy importante, pues muestra cómo se puede construir una teoría económica de la firma a partir de la empresa real, de su dinámica interna y de sus relaciones con el mercado.

La explicación que a continuación estudiaremos tiende un puente muy claro de relaciones entre la economía y otras ciencias, en particular con la administración y la contabilidad, por lo que esta visión podrá ser especialmente relevante para los economistas que buscan una explicación de la empresa compatible con la realidad, y también será muy atractiva para los estudiantes y profesionistas de la administración que buscan una explicación económica compatible con la administración y la contabilidad empresarial.

**Objetivos:** Aprender, analizar y razonar la nueva teoría microeconómica de la empresa, de la producción y de los costos, así como identificar las características generales de la nueva microeconomía.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de:

- Definir en qué consiste la nueva microeconomía.
- Definir qué es la empresa privada y sus objetivos.
- Conocer y explicar las características que definen la teoría de la producción.
- Comprender y explicar la importancia de la división del trabajo al interior de la empresa.
- Comprender y explicar la teoría de los costos y su relación con la producción.
- Explicar las condiciones estructurales de la empresa que dan lugar a la tendencia al crecimiento, transformación y expansión de la empresa.

## Introducción

Con objeto de simplificar la exposición de la teoría microeconómica poskeynesiana,<sup>1</sup> hemos organizado su exposición siguiendo la forma y secuencia que sigue la teoría microeconómica tradicional, esto es, como la hemos desarrollado en los capítulos anteriores. Por tanto, en el presente capítulo presentaremos la explicación de la teoría de la producción y costos.

En la economía existe una cuestión básica que consiste en explicar cómo se determinan los beneficios. La respuesta nos conduce a la teoría de los precios, lo cual convierte a esta teoría en una parte central de la teoría poskeynesiana. Si bien la determinación de precios es fundamental, con objeto de comprender su importancia es necesario que iniciemos estudiando las características de la producción y de los costos.

En este capítulo analizaremos los siguientes temas:

- I. Definición de la nueva microeconomía
- II. Teoría de la inversión
- III. Definición de empresa
- IV. La producción y sus características
- V. Explicación de costos

## Definición de la nueva microeconomía

La teoría poskeynesiana de la empresa se ha desarrollado con la contribución de muchos economistas y desde hace mucho tiempo; sin embargo, sólo muy recientemente (1976) se ha logrado una presentación sistematizada gracias a A. Eichner,<sup>2</sup> quien es uno de los economistas más reconocidos en esta escuela, precisamente por su trabajo sobre la teoría de la empresa.

La *nueva microeconomía* es un cuerpo de teorías que representa una síntesis de diferentes aportaciones de las corrientes de la administración, del desempeño (behavioralist) institucionalista y de la literatura poskeynesiana. La nueva microeconomía se piensa como una elaboración global de esas contribuciones, para proporcionar *un modelo útil de la empresa y de la conducta de la industria*.<sup>3</sup>

Teoría de la administración

Teoría del desempeño y  
estrategias empresariales

Teoría institucionalista

Teoría poskeynesiana

NUEVA  
MICROECONOMÍA

<sup>1</sup> Un análisis más desarrollado de esta y otras teorías se puede consultar en: G. Vargas, *Teorías de la empresas y la competitividad*, Ed. Castdel, México, 2006.

<sup>2</sup> A. Eichner, *The Megacorp and Oligopoly, Micro Foundations of Macro Dynamics*, Cambridge University Press, USA reprinted 1978. En nuestra investigación utilizamos ampliamente este trabajo pues entre los poskeynesianos se ha reconocido que la obra de Eichner ha ofrecido un fundamento micro válido para la teoría macroeconómica, tanto de keynesianos como de poskeynesianos.

<sup>3</sup> Eichner, *op. cit.*, 1978, p. 28.

La nueva microeconomía estudia el comportamiento y el desempeño de las empresas, de los procesos que tienen lugar en su interior, y del conjunto de relaciones con el mercado en el que se desarrollan, con objeto de explicar cómo se determinan los precios y el nivel de ocupación a nivel de la empresa y de la industria.

Debemos recordar que el tema central de la teoría económica es el valor y los precios, por lo que esto es lo que distingue a la microeconomía de las ciencias relacionadas que aparecen en la figura anterior.

Por ejemplo, para la administración el estudio de la empresa es en sí mismo relevante pues su objetivo es lograr el uso más eficiente de los recursos humanos y materiales con los que cuenta la empresa. El administrador busca lograr la máxima eficiencia de la empresa como unidad particular concreta. En cambio, para el economista, si bien esto es importante, su interés se centra en la determinación de las ganancias de la empresa en general y en su relación con su industria, y la economía en su conjunto.

**El objeto de estudio central de la teoría microeconómica es la determinación de los precios a nivel de la empresa y de la industria.**

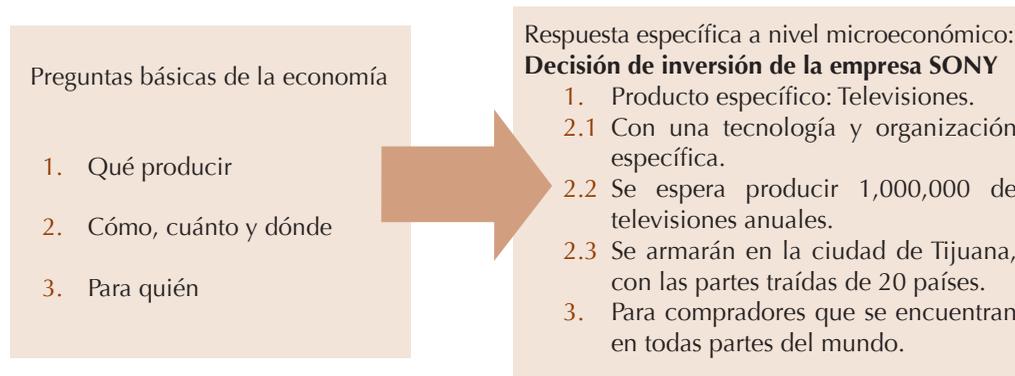
Para analizar el proceso de determinación de los precios, necesitamos iniciar explicando qué es la empresa y cuál es su origen. El origen de la empresa privada, cualquiera que ésta sea, y la actividad a que se dedique están en la decisión de invertir o no.

En el modelo de flujo de ingreso keynesiano que estudiamos en el capítulo 2, existe un punto fundamental en la secuencia que sigue el ingreso creado y que circula en la economía. Este punto consiste en que parte de la riqueza creada por la sociedad se puede separar de la corriente de ingresos y gastos en la forma de ahorro. El secreto de esta forma que toma una parte de la riqueza, consiste en que puede o no regresar al proceso de producción y creación de riqueza. Nos referimos a que *el ahorro no se traduce ni se traslada de forma automática a la inversión*.

Así, la pregunta que los propietarios de esos recursos y la sociedad en su conjunto se deben contestar, es si invierten esa riqueza en nuevas actividades productivas o si no lo hacen; es decir, si se realiza el proceso de inversión o no. Si la respuesta es positiva, la inversión dará lugar a un proceso de crecimiento y expansión. De forma contraria, tendrá lugar un proceso de estancamiento (y posiblemente una crisis si esa decisión es compartida por buena parte de las empresas). Por tanto, para comprender qué es la empresa y su papel en el proceso económico debemos iniciar explicando qué es la inversión y por qué se realiza.

## Teoría de la inversión

Las tres preguntas básicas en una economía de mercado son contestadas por la empresa privada o inversionista privado en el momento en que toma la decisión de invertir. A nivel microeconómico, para tomar la decisión de invertir se elabora un anteproyecto de inversión, posteriormente se evalúa, se desarrolla y se mejora de la forma más detallada posible lo que será el proyecto final de inversión. Con esta información, los inversionistas podrán tomar una decisión sobre realizar o no la inversión correspondiente a ese proyecto. Por tanto, la decisión de inversión contesta con la mayor precisión posible las preguntas básicas de la economía. Dentro de estas preguntas también debemos incluir la correspondiente al lugar de producción y de consumo; es decir, la determinación de la geografía económica.



La inversión (y su antecesor, el proyecto de inversión) contestan claramente las preguntas básicas de la economía en términos concretos, es decir, de la microeconomía. La inversión determina claramente *qué, cómo, cuánto, dónde y para quién producir*.

¿Qué es la inversión? Utilizando el ejemplo anterior de las televisiones, podemos definir la inversión de diferentes formas; la más clara consiste en un proceso de transformación de un monto considerable de riqueza en su forma monetaria (el ahorro) a un conjunto de activos físicos, humanos e institucionales que toman la forma de una empresa instalada en un lugar específico. En este momento estamos hablando de que la empresa SONY ha realizado una inversión fija neta de determinada magnitud. Es decir, la inversión fija es la compra, construcción, organización y gestión en un conjunto de recursos productivos, los cuales pueden ser físicos o intangibles destinados a producir un bien o servicio.

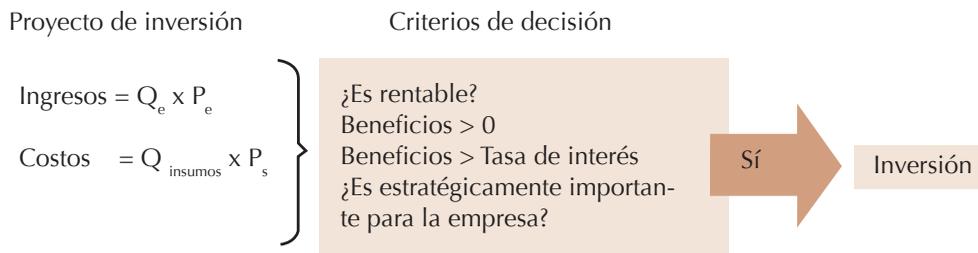
La inversión juega un papel fundamental en el ciclo del ingreso y de la riqueza de una economía, pues al transformar el dinero a su forma de activos productivos regresa la riqueza creada por esa economía al proceso de producción y circulación. Por el contrario, si esos recursos se mantienen sólo en forma monetaria y no inciden en la producción, el ciclo de la reproducción de la riqueza queda interrumpido. Por esta razón, la creación de las condiciones y expectativas para la inversión en nuestras economías es tan importante. Por tanto, la inversión no sólo es una expansión en los recursos productivos sino, más importante, es una expansión de las capacidades de una economía para crear más riqueza, ya sea que ésta tome la forma de productos tangibles o intangibles.

¿Por qué se realiza la inversión? La inversión tiene por objeto crear más beneficios, es decir, crear más valor (monetario) que el que poseen los recursos actuales. Si los rendimientos o beneficios esperados a lo largo de la vida útil del proyecto son positivos y superiores a un cierto nivel aceptado, por ejemplo, de la tasa de interés, de riesgo, etc., la inversión se llevará a cabo. En pocas palabras, si un proyecto es rentable y su rendimiento es superior al que se puede obtener en el mercado de dinero y de bonos, la inversión tiene lugar. De lo contrario no se realiza, y esa riqueza continúa en su forma monetaria con la posibilidad de trasladarse a cualquier actividad o parte del mundo.

**La inversión es función de las expectativas de ganancias o rendimiento esperado de un proyecto en particular. Si la empresa ya está establecida, la nueva inversión será función del incremento en los beneficios que la empresa espera obtener con esa nueva inversión.**

La inversión supone que ya se encontró un proyecto concreto que reporta una tasa de beneficio aceptable. Es decir, la decisión de inversión no se hace en general, sino como resultado de la evaluación de un proyecto a nivel microeconómico, particular y concreto, que sea rentable. Este proyecto supone que el rendimiento esperado de dicho proyecto es aceptable dadas las condiciones de costos, precios, tecnología y organización. La inversión supone entonces un nivel de ingresos y gastos esperados, los cuales estarán determinados por un volumen de producción esperada a cierto precio.

Por tanto, llegamos a una conclusión importante: la decisión de inversión determina en consecuencia la cantidad media a producir, por lo que podemos decir que la cantidad que producirá (ofrecerá) una empresa concreta está implícita, subordinada o determinada por la inversión. Más aun, si el proyecto está bien elaborado en el momento de ofrecer un horizonte del flujo de ingresos que va a generar la inversión en su periodo de vida, éste determina un precio del producto a vender. Si bien este precio es un precio esperado, es una media del rango en el cual el precio observado puede fluctuar. En general, se puede asumir que el precio esperado es el adecuado. Por tanto, la decisión de inversión no sólo determina el volumen de producción ( $Q_e$ ), sino el precio esperado ( $P_e$ ) al cual se debe vender dicho producto para que el proyecto de inversión sea rentable.

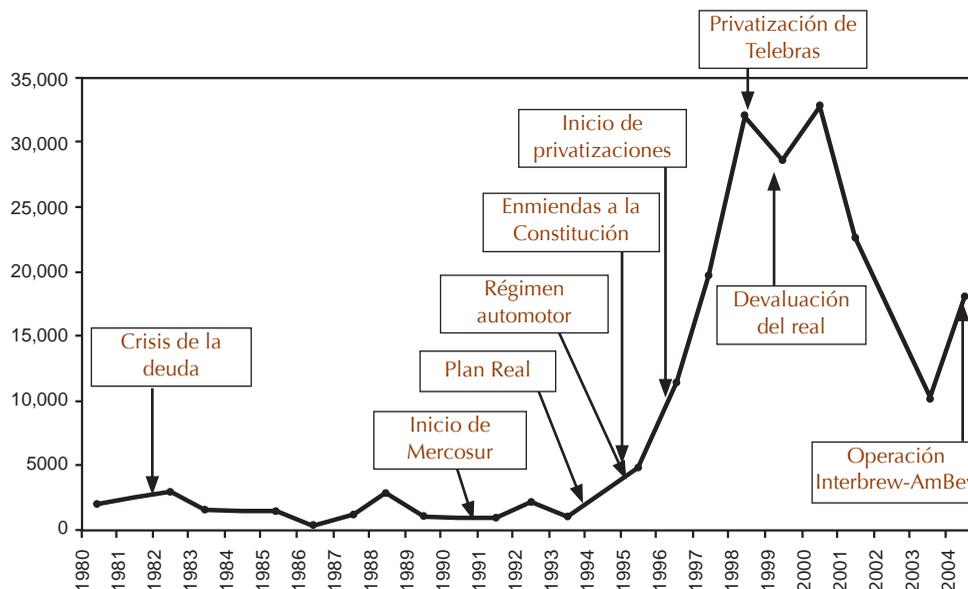


La inversión es un proceso secuencial, por lo que el tiempo es una variable económica fundamental. En primer lugar, para realizar la inversión se parte de una demanda estimada y de un precio esperado; en segundo lugar, se toma la decisión de invertir. El criterio para decidir realizar la inversión consiste, en general, en si la inversión será o no rentable suponiendo ciertos riesgos. Sin embargo, pueden existir otros criterios, por ejemplo, para las empresas que ya están funcionando, la inversión en cierta actividad puede no ser valorada en términos meramente de rentabilidad, sino considerando su estrategia de crecimiento y competitividad. En una siguiente etapa de la inversión, la tecnología, la organización y las cualidades de los diferentes recursos productivos determinan la capacidad productiva de la planta y los límites en que puede operar la empresa. En tercer lugar, el nivel de ocupación de la capacidad instalada dependerá principalmente del mercado.

En la siguiente figura mostramos la evolución de la inversión extranjera en Brasil y como ésta responde a las expectativas de ganancias y a la marcha de dicha economía.

FIGURA 28.1

### Brasil: Ingresos de IED, 1980-2004 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (CEPAL), sobre la base de información del Banco Central do Brasil (<http://www.bancocentral.gov.br>).

## Definición de la empresa, sus dimensiones y características

Hemos definido que:

**La empresa es una unidad económica que organiza y pone en funcionamiento el conjunto de recursos productivos que posee para producir un bien y servicio, con el objetivo a corto plazo de obtener un beneficio positivo, y en el largo plazo de expandirse a la tasa más alta posible.**

En la actualidad, al interior de la industria de cualquier economía, la empresa<sup>4</sup> representativa no es la empresa pequeña tomadora de precios, sino la empresa grande, gigante, la gran corporación, por lo que la teoría pertinente es aquella que se orienta a explicar y a proponer una teoría sobre esta empresa.

<sup>4</sup> El concepto de empresa en los heterodoxos es más amplio que en la de Eichner; parten de reconocer la empresa como fenómeno complejo, el cual debe ser aproximado desde una visión multidimensional, por lo que destacan tres características: (a) una colección de recursos productivos, (b) una estructura organizacional, y (c) una institución social específica.

## Características de la gran empresa privada

Las características del funcionamiento de las empresas oligopólicas y su relación con el mercado son las siguientes:

1. La gran corporación es fijadora de precios.
2. La competencia se realiza por diferentes estrategias y no solo vía precios.
3. Las decisiones de la empresa son parte integral de una estrategia de competencia.

### 1. La gran corporación como fijadora de precios

Una de las características más importantes de las grandes empresas es que cuentan con cierta libertad para fijar sus precios, así como sus cambios. Podemos dividir las empresas en dos: las *empresas líderes* o *fijadoras de precios*, las cuales por su poder de mercado, tecnología, organización, etc., tienen capacidad para determinar los precios de sus productos, y las *empresas seguidoras*, las cuales aun cuando no sean pequeñas tienen un poder de mercado menor, y su comportamiento muestra que esperan a que la empresa líder fije los precios (o su variación) y luego ellas se ajustan siguiendo los cambios realizados por las empresas líderes.

El concepto de las empresas tomadoras de precios se refiere a un mercado sumamente pulverizado por lo que la empresa lo único que puede hacer es aceptar el precio del mercado. Una empresa seguidora puede ser parte de las empresas líderes o más grandes, o de alguna forma poseer poder sobre su mercado, lo que le permite fijar el precio de su producto, pero es seguidora en el sentido de que para fijar su precio considera y toma como referencia el precio de la empresa líder. Por lo que la pregunta de cómo la empresa determina los precios de sus productos es vigente tanto para la empresa líder como para las empresas seguidoras.

Como hemos dicho, el tema de fijación de precios es central en la teoría de la firma, por lo que desarrollaremos el tema más extensamente en el siguiente capítulo. Por el momento basta con decir que los precios son establecidos en general por la agregación de un determinado margen de ganancia (*mark-up*) al costo medio de producción. Así, de forma más precisa podemos decir que, en el corto plazo, es el margen de ganancia, y no los precios en sí mismos, lo que es prefijado por la empresa.

### 2. La competencia es realizada a través de diferentes estrategias y no solamente vía precios

La determinación de la fracción del mercado de una empresa no está determinada por los precios; en otras palabras, la cantidad ( $Q$ ) que una empresa vende no se determina por los precios. La empresa compete en su mercado de formas y con estrategias muy diferentes; por ejemplo, a través de diferentes formas de inversión tecnología, organización, procesos de aprendizaje, publicidad, investigación y desarrollo, fusiones y adquisiciones, IED, etc.; este tipo de competencia es conocida como *competencia de no precios*.

La competencia (de no precios) subraya que, si bien la empresa oligopolista o la gran empresa posee cierto poder para fijar los precios, el ajuste de la cantidad vendida no se determina por ajustes de los mismos. La gran empresa también cuenta con cierto poder para influir en la cantidad de demanda y modificar su relación entre las empresas, su mercado, y más aún el contexto nacional o internacional, en el que se desempeñan. Por esto es que la empresa, en sí misma y en su relación con el mercado, es una unidad dinámica que requiere de un análisis profundo. Lo importante es que las empresas funcionan, en primer lugar definiendo los precios, y en segundo, desarrollando y aplicando estrategias para aumentar el volumen de su producción.

Si las estrategias de una empresa son exitosas, su participación en el mercado del sector industrial aumentará hasta convertirse en una de las empresas dominantes o la empresa líder, pero el límite más importante que tienen en su expansión cada una de las empresas es la demanda efectiva a la que se enfrenta el sector industrial al que pertenece. De esta forma su expansión también esta sujeta a la marca de la demanda efectiva de la economía en su conjunto. En el caso de las empresas que están en la región latinoamericana su expansión también dependerá de si están ligadas al mercado local o al sistema internacional de producción. Este es un argumento más para poder considerar que la cantidad vendida por una empresa no está determinada por su precio.

### **3. Las decisiones de la empresa forman parte integral de la estrategia general de crecimiento de la empresa, en un contexto económico determinado.**

Si consideramos a la empresa como un conjunto funcionado de forma orgánica y con una dirección centralizada, podemos comprender que cada una de las decisiones de la misma tiende a repercutir en toda ella. Por ejemplo, una campaña publicitaria que se prevea exitosa debe preparar al departamento de producción para satisfacer los cambios en la demanda de la empresa.

Las decisiones dependen del conocimiento de los ejecutivos que dirigen la empresa, y este conocimiento no se reduce al espacio de la empresa y de sus propias estrategias, sino que debe incluir su percepción sobre sus consumidores, la industria y la economía globalizada. Así, el conocimiento abarca la relación empresa-mercado-economía, porque las decisiones de la alta gerencia están en función de su conocimiento sobre esas tres dimensiones.

Tan importante (y posiblemente más) que el conocimiento que en un momento dado puede recibir el cuerpo gerencial, es la estructura de relaciones que posee la empresa. Esta estructura de relaciones puede ser de diferentes tipos: social, política, institucional, pero lo que deseamos destacar es la serie de relaciones económicas que la empresa ha creado con sus proveedores, trabajadores, inversionistas, consumidores, etc. Todas estas relaciones y recursos productivos constituyen las capacidades productivas de la empresa.

Y como sabemos que el crecimiento de una empresa es una función directa de sus capacidades, y que el papel más importante de la alta gerencia es el aprovechamiento y el desarrollo de las mismas, llegamos a la conclusión de que las posibilidades de expansión y crecimiento de la empresa dependen de las decisiones que toma el equipo gerencial para aprovechar las capacidades de la empresa, de su industria y de su economía. En síntesis, la evolución de la empresa no depende de las decisiones o los cambios en los precios de los productos producidos por la empresa, sino de la estrategia de la empresa; es decir, de un conjunto de decisiones que involucran a cada una de las relaciones de la empresa con su entorno.

La inversión, la fijación de precios, los esfuerzos de venta, la investigación y desarrollo, y las decisiones financieras de la megacorporación son parte de un proceso de toma de decisiones, secuencial e integrado, las cuales son tomadas de forma periódica (anual o semestralmente) bien por un grupo de ejecutivos, bien por los accionistas, o por ambos a la vez. Esas decisiones pueden ser exitosas o no, por lo que se ajustarán periódicamente. Esto significa que existe un conjunto de decisiones estratégicas que no pueden ser tomadas aisladamente de las otras. Cada una es complementaria de las demás, y en su conjunto esas decisiones son el medio por el cual la megacorporación se hace capaz de maximizar su crecimiento en el tiempo.<sup>5</sup>

Para los poskeynesianos, el equipo de dirección y administración de la empresa tiene una función muy importante que consiste en la planeación y asignación de recursos, como se puede

---

<sup>5</sup> Eichner, 1978 *op. cit.*, p. 35.

ver en el libro de análisis poskeynesiano de Scott Moss<sup>6</sup> titulado *La teoría económica de la estrategia empresarial*, donde la planeación de largo plazo involucra a todas las áreas funcionales de la empresa, y se ve afectada en un marco de largo plazo por los factores económicos, sociales y tecnológicos. En dicha planeación se incluyen tendencias a la concentración, integración, a las fusiones, o a la descentralización según las expectativas del desempeño de la empresa. El estudio sobre los factores externos está también presente, y cubre elementos competitivos, técnicas de producción y la influencia de las organizaciones sindicales.

Ahora que ya hemos analizado las dimensiones y características generales de la empresa podemos adentrarnos en dos temas fundamentales para la explicación de la dinámica de la misma: la caracterización de la producción y la explicación de costos.

## Caracterización de las actividades internas a la empresa

Si analizamos la empresa desde la perspectiva de la producción, podemos definirla como un arreglo o combinación de los factores de la producción dispuestos de cierta forma, con el fin de producir un bien o servicio, o un conjunto de ellos. Sin embargo, la empresa no se reduce a las actividades directas relacionadas con la producción de un producto. Aparte, y de forma complementaria, también existen otros departamentos sin los cuales la producción no podría funcionar. Entre otros debemos mencionar el área de administración y gestión de la empresa y los departamentos de compras, mercadotecnia, informática, contabilidad, investigación y desarrollo, etcétera.

La empresa puede consistir en una o más plantas separadas. Una planta consiste en un cierto tipo de estructura física, formada con el equipo, la fuerza de trabajo y el personal administrativo necesarios, para generar una línea única y delimitada de bienes y servicios. Una planta puede incluir dos o más segmentos de planta, cada uno de los cuales puede estar completamente equipado y cuenta con el personal necesario para operarlo al nivel más bajo de costos posible.<sup>7</sup>

En el interior de la empresa existen muchas actividades diversas y complementarias, por lo que para su estudio las podemos dividir en actividades directas y generales. Las primeras son todas aquellas que tiene que ver directamente con el proceso de transformación de los insumos en producto final. Las actividades generales tienen que ver con el resto de actividades que se desempeñan en el interior de la empresa y que a juicio de ésta son necesarias para su funcionamiento y crecimiento.



Lo que estamos observando al abrir las puertas de una empresa es que su funcionamiento se define como un conjunto de relaciones entre los factores y los recursos de la empresa, entre obreros, empleados, administradores, ejecutivos; todos funcionando de forma uniforme y coordinada.

<sup>6</sup> Scott, Moss, *An Economic Theory of Business Strategy* Oxford: Basil Blackwell, 1980.

<sup>7</sup> Eichner, 1978, *op. cit.*, p. 241.

El funcionamiento de la empresa y las relaciones a que da lugar presenta las siguientes características económicas:

1. Los factores complementarios. La relación tecnológica que existe en la producción consiste en los factores de la producción, que en cantidad y calidad son complementarios.
2. La indivisibilidad del capital. Una propiedad del capital es que es indivisible.
3. Los rendimientos constantes. Partiendo de que los factores de la producción son complementarios, y de que en el corto plazo están dados la tecnología, la organización y el conocimiento, encontramos que la relación entre insumos y producto es constante. El incremento de la producción en un lote o volumen de producción requiere una cantidad definida adicional de trabajo y capital. O dicho de otra forma, al agregar una combinación de trabajo y capital, la producción aumentará en una magnitud definida. Analicemos con más detalle estas características.

### Actividades directas

A la unidad primaria o básica de producción en la empresa se le llama *línea de producción* ( $L_p$ ), que es definida como la combinación técnica de los insumos, material directo y trabajo que se necesitan para producir un lote de productos determinado (por ejemplo, 100 camisas) en un periodo determinado.

La empresa puede operar con uno o diferentes segmentos y líneas de producción, los cuales pueden tener incorporados una tecnología diferente. Una característica a destacar es que cada línea de producción ( $L_p$ ) es una unidad dentro de la planta, que podría ser auto suficiente en términos de equipo y de insumos.

**Una línea de producción es una combinación de técnicas de trabajo y capital físico que supone una combinación determinada de insumos, es decir, la cantidad de trabajo y de materias primas necesarios para producir un lote de producto en un periodo dado.**

#### Línea de producción ( $L_p$ )

Una empresa compuesta por una línea de producción ( $L_p$ ) genera un flujo de producción  $g$ :

$$g \leftarrow \sum_{i=1}^{n,z} a_i + l_v$$

Donde:

$a_i$  es el coeficiente técnico de insumos directos.

$l_v$  es el coeficiente técnico de trabajo directo, que supone la utilización de cierto capital físico.

$g$  es el lote o tasa de producción para un periodo de producción.

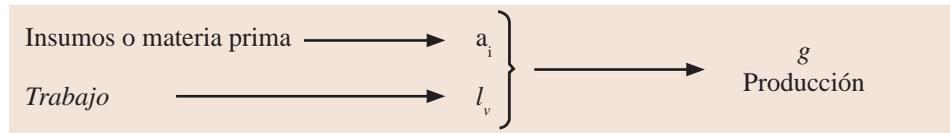
Para ilustrar el concepto de línea de producción ( $L_p$ ) supongamos el caso de una empresa de ropa que produce únicamente camisas. Y supongamos también que lo único que se realiza en esa empresa es la costura. Es decir, llega la tela ya cortada y la camisa, después de ser cosida, se entrega directamente al comprador.

Si la empresa cuenta, por ejemplo, con 10 máquinas de coser donde en cada una de ellas se ocupa un trabajador, y donde cada uno cose la camisa desde el principio hasta el fin, entonces:

$a_i$  es el coeficiente de insumo. Supongamos que, en promedio, se ocupa un metro de tela para elaborar una camisa.

$l_v$  es el coeficiente técnico de trabajo directo, el cual corresponde al trabajo que requiera cada costurera promedio para la costura de una camisa.

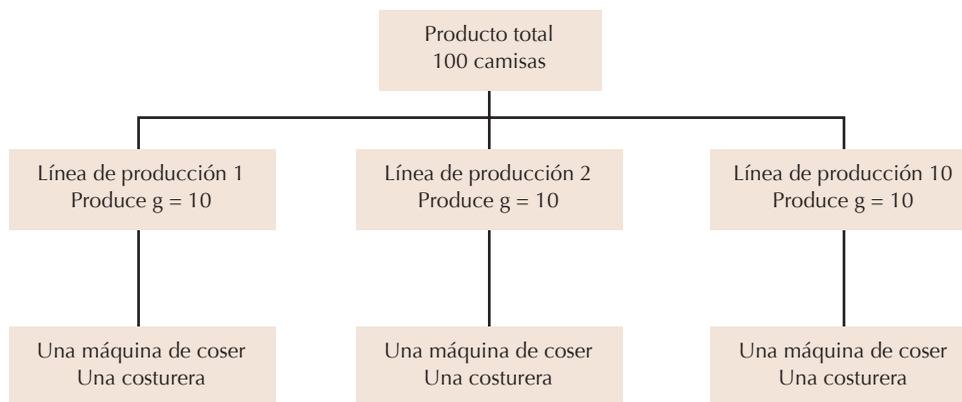
$g$  es el lote de producción por unidad de tiempo; por ejemplo, 10 camisas en una jornada de trabajo.



Entonces, si en una jornada de trabajo una costurera produce 10 camisas, que implica el consumo de 10 metros de tela y una jornada de 8 horas, cada camisa insume 1/10 de la jornada. Si un segmento está compuesto por una máquina de coser, cada segmento durante una jornada de trabajo produce 10 camisas; si suponemos que esta empresa cuenta con 10 máquinas de coser entonces la tasa de producción es de 100 camisas, como se puede ver en la figura 28.1.

FIGURA 28.1

### Flujo de producción total y por segmento



La máquina de coser es indivisible, lo mismo que las instalaciones donde opera la empresa. Esto significa que si se posee una máquina de coser, ésta puede producir 1, 2 y hasta 10 unidades de producto en una jornada de trabajo, pero en términos físicos la máquina no puede ser dividida en 1/10, 2/10 etc. aunque el producto suponga la posibilidad de producir esas fracciones de la producción total. Por tanto, la indivisibilidad permite a la empresa una flexibilidad importante para producir la cantidad de producto que requiera hasta el máximo de su capacidad máxima. En nuestro ejemplo 10 unidades. A esto le llamamos en economía que la oferta es perfectamente elástica.

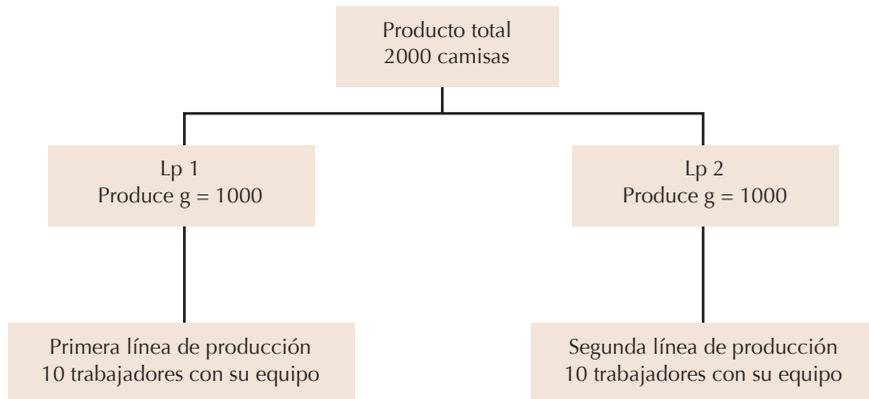
La complementariedad en este ejemplo se refiere a la relación entre la máquina de coser y la costurera; es decir, no se puede hacer una combinación diferente de colocar otro tipo de máquina y otro tipo de empleado para producir el producto con la calidad y cantidad señaladas por la experiencia y la tecnología existente. Por supuesto que si modificamos la tecnología, la organización u otro factor la producción tenderá a incrementarse.

Por ejemplo, podemos considerar un cambio organizacional. Supongamos que en el interior de la empresa tiene lugar una modificación en la división del trabajo, por lo que la labor de costura puede ser dividida en las siguientes diez actividades: (1) Recepción de tela y otros insumos. (2) Corte y confección (3) Costura de la parte frontal. (4) Costura de la parte posterior. (5) Costura de cuello. (6) Costura de puños. (7) Costura de ojales. (8) Costura de botones. (9) Planchado. (10) Empaquetado y venta. Se puede considerar que estas actividades están ordenadas de forma secuencial. Cada una de ellas puede contar con una máquina diseñada ex profeso para la actividad en cuestión, de tal forma que en cada actividad el trabajo ocupado es complementario con la máquina e insumos correspondientes. A esta serie de actividades productivas le podemos calificar como *línea de producción* ( $Lp$ ), pues la producción de camisas supone el conjunto de trabajo y capital ahí presente. De otra forma, para el funcionamiento de dicho segmento no podemos excluir ninguna de las actividades mencionadas.

Como acertadamente A. Smith analizó en su famoso ejemplo de los alfileres, la división del trabajo potencia la productividad de los trabajadores, así si antes (en el ejemplo anterior) cada costurera producía 10 camisas por día, ahora gracias a la división del trabajo y a la introducción de la maquinaria, podemos suponer que el producto por trabajador ha crecido a 100 unidades. El diagrama siguiente muestra esta situación:

FIGURA 28.2

### Producción considerando que existe división del trabajo en el interior de la empresa

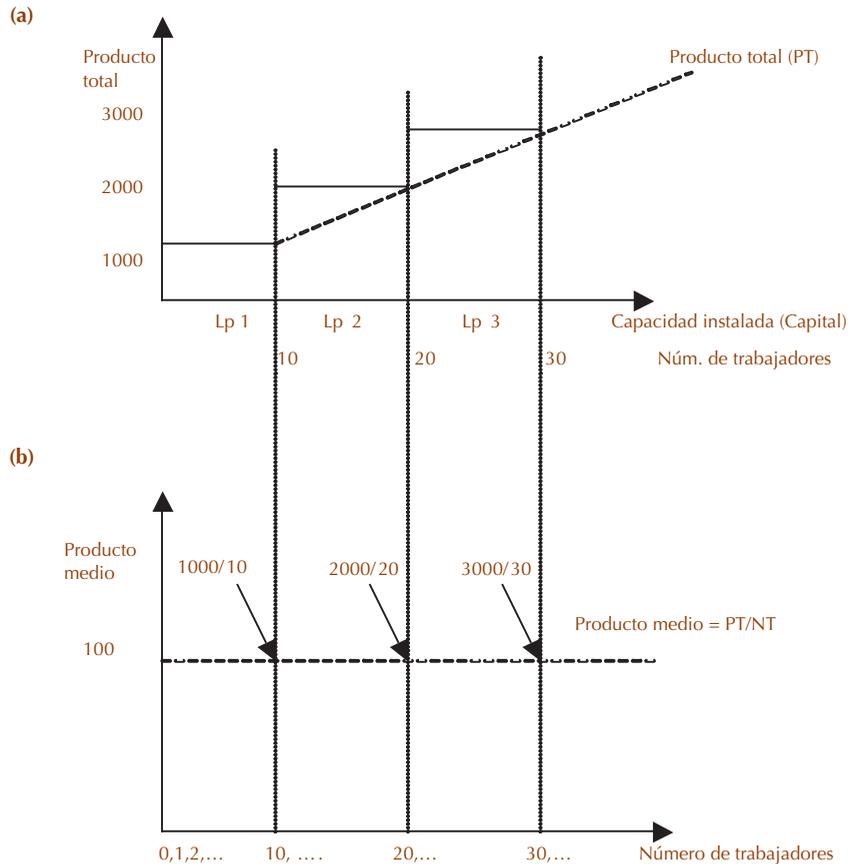


Por tanto, también podemos definir a cada  $Lp$  como una combinación fija de insumos para producir un monto de producto; es decir, en general no se puede producir más de dicho flujo de producción. Por tanto, si es necesario aumentar la tasa de producción, entonces se debe añadir una línea de producción adicional con todas sus características y equipo completo. El análisis de producción se puede continuar con la agregación de otros segmentos de planta y con los casos donde la empresa puede contener líneas con la misma o diferente tecnología.

La relación entre trabajo y producto final, considerando líneas de producción con la misma tecnología, se puede presentar gráficamente de la forma siguiente:

FIGURA 28.3

**Producto total y producto medio**



Lo primero que podemos observar es que la relación entre insumos y productos es una relación económica en la forma de una relación expresada con ( $\leftarrow$ ), lo cual trata de subrayar que la empresa es un sistema económico, donde la relación entre insumos y producto está determinada por la tecnología.

En segundo lugar, la línea de producción se ve como una receta o fórmula de ingredientes fijos (una máquina, una costurera, 10 metros de tela = 10 camisas en el primer ejemplo) para producir una cantidad dada de producto; esto implica que en las condiciones que existen, en general cualquier línea de producción produce en promedio sólo un lote de producto (1000 unidades) por periodo de producción. En consecuencia, si en algún momento la empresa desea incrementar su tasa de flujo de producto en el tiempo, entonces ésta debe incorporar una línea de producción adicional completa con todas las especificaciones del equipo de capital, trabajo e insumos.

Si una línea de producción produce 1000 camisas, y se incorpora una segunda línea de producción se producirán en total 2000 camisas; si es necesario, se podrá incorporar una tercera línea de producción y la producción total será de 3000 camisas, y así sucesivamente. Recuerde que estamos suponiendo que todas las líneas de producción contienen la misma tecnología, por lo que producen el mismo volumen de camisas.

La conclusión es que para aumentar el volumen de producción en el corto plazo, no es suficiente con aumentar el número de trabajadores; éstos necesitan la cantidad de capital complementaria necesaria para su producción. Por tanto, cuando la empresa aumenta el número de trabajadores, simultáneamente está añadiendo una línea de producción con la cantidad de capital que requiere el trabajo para operar de forma óptima. Evidentemente, para incorporar una línea de producción a la producción se requiere que esa línea en términos de instalaciones exista, y en particular que exista como capacidad ociosa.

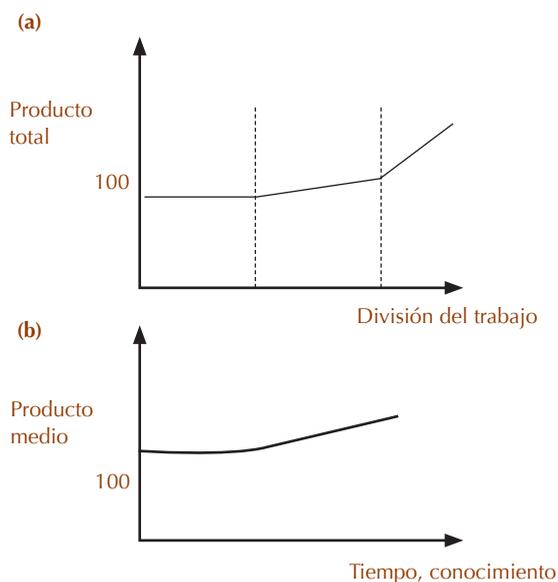
Ahora podemos definir dos conceptos: el *producto total* (*PT*) que es la cantidad de producto que genera, produce o crea una empresa con la utilización de una parte o con la totalidad de la capacidad productiva y el *producto medio* (*PM*) que es la cantidad de producto físico que en promedio produce un trabajador, y que se obtiene dividiendo el producto total sobre el número de trabajadores. Bajo las condiciones definidas de complementariedad entre los factores de la producción, el producto medio es constante, como se muestra en la figura 28.3 (b).

## Fuerzas que tienden a aumentar la productividad

Si bien la productividad física media del trabajo, en general es constante en el corto plazo, (como se observa en la figura 28.3 (b)) existen factores que en el tiempo pueden incrementar su nivel; entre éstos destacan el cambio organizacional (por ejemplo, a través de la división del trabajo) y los procesos de conocimiento (entre los que destaca el hecho de que con el transcurso del tiempo los individuos y los grupos de trabajo adquieren más experiencia y destreza en su trabajo). Estos factores son fuerzas que hacen que en el transcurso del tiempo la productividad física media tienda a crecer.

FIGURA 28. 4

### Tendencia de la productividad física media del trabajo en el tiempo



Dentro de la empresa se presenta una tendencia a aumentar la productividad física del trabajo, pues conforme aumenta el producto total durante un periodo determinado los costos tienden a ser menores por unidad. Esta tendencia a una mayor productividad física de la empresa se ve reforzada por la competencia que existe en la industria. En este sentido se observa un proceso continuo de innovaciones entre todas las empresas que compiten con productos similares y sustitutos, y en aquellas empresas que proveen insumos y productos intermedios, de tal forma que la característica general de la industria es una tendencia a aumentar la productividad media de la misma.

Podemos ilustrar la relación entre empresa y tecnología en la figura 28.5. Supongamos que una empresa introduce un proceso de cambio organizacional a través de la división del trabajo (de la forma que explica A. Smith). Esta innovación aumenta la demanda de insumos que requiere la empresa y de bienes de producción, por lo que el efecto de este cambio se transfiere a las demás empresas que pertenecen a esa cadena de producción y su nuevo método de trabajo es imitado por otras empresas; por tanto, resulta un proceso de transformación en la industria en su conjunto, la cual vuelve a estimular la búsqueda de ganancias en productividad a nivel de la empresa

FIGURA 28.5

### Relaciones de incrementos en la productividad: empresa e industria



De lo que hasta aquí hemos estudiado podemos derivar las primeras dos de tres conclusiones de este análisis:

**Primera conclusión:** En la industria dominan los rendimientos crecientes por el teorema de la división del trabajo de A. Smith.

**Segunda conclusión:** El efecto de aprendizaje da lugar a inventos e innovaciones inducidos por la experiencia, lo que se ha llamado *learning by doing*. Esto dará como resultado lo que se conoce como *economías de escala dinámicas*, que estudiaremos más adelante.

En este proceso de crecimiento de la productividad, merece un lugar especial la introducción de las innovaciones tecnológicas, las cuales tienen un fuerte impacto en el aumento de la productividad física del trabajo, como veremos a continuación.

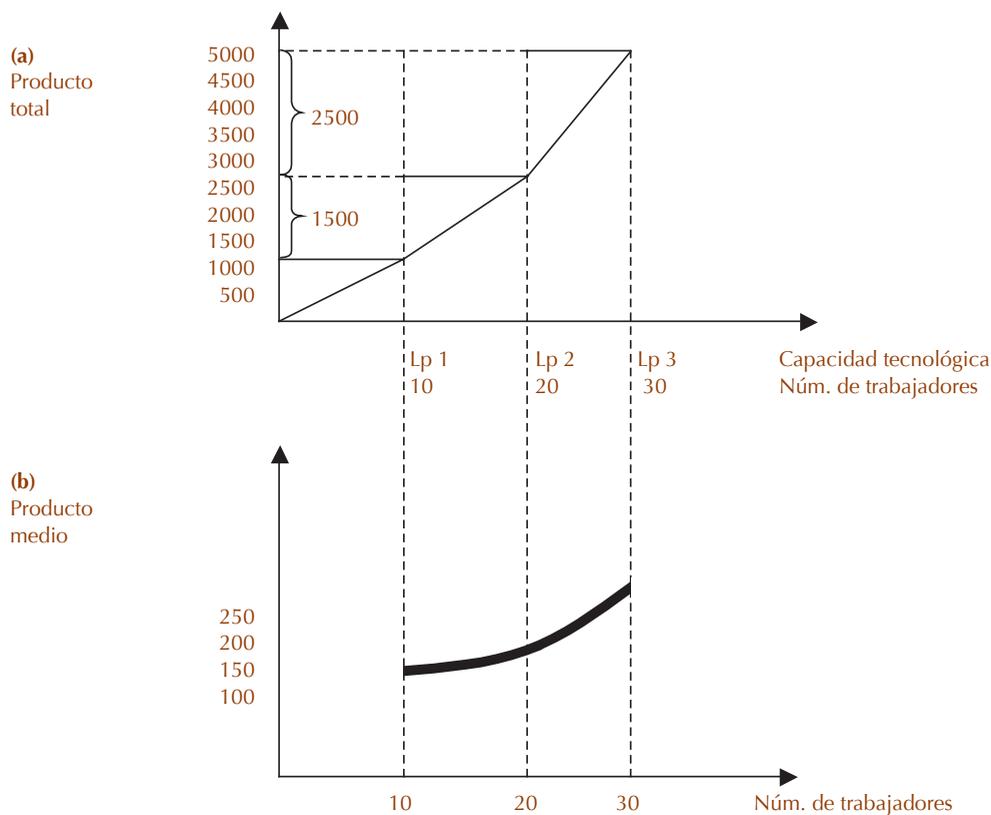
#### Líneas de producción con tecnología diferente

Una empresa puede poseer maquinaria y equipo que ha adquirido en diferentes años de su vida, por lo que se dice que la empresa cuenta con *generaciones de tecnología* diferente. El equipo adquirido más recientemente, podemos suponer que posee la tecnología más avanzada y, por tanto, la más productiva.

Supongamos que la empresa cuenta con tres líneas de producción con tecnología diferente. Esto implica que, tanto el producto total como el producto medio van a cambiar a lo largo del tiempo, como se muestra en la figura 28.6: La primera línea de producción utilizando 10 trabajadores produce 1000 unidades; la segunda línea con una tecnología mejorada produce 1500, y la tercera línea de producción, la más moderna, produce 2500 unidades. Esto significa que la productividad física media por trabajador aumentó de 100, a 150, y a 250 unidades.

FIGURA 28. 6

### Producto total con la incorporación de líneas de producción con nueva tecnología



De la figura anterior, podemos darnos cuenta de que la introducción de nueva tecnología en las líneas de producción y en la empresa en general da lugar a un crecimiento de la productividad física del trabajo, que en este caso medimos como el producto físico medio.

En resumen, al analizar la estructura de la producción de las empresas hemos obtenido que, dada la tecnología y la organización en el muy corto plazo, la empresa reporta rendimientos constantes; es decir, al incorporar más unidades de capital y trabajo, el producto medio se mantiene constante. Pero en el momento que incorporamos los efectos de la división del trabajo, del aprendizaje de los individuos y de los equipos de trabajo, los rendimientos que reporta la

empresa son crecientes. Si además introducimos la relación entre empresa e industria dicha tendencia se refuerza. Finalmente, si consideramos los cambios tecnológicos en el tiempo, la empresa y la industria presentan indudablemente rendimientos crecientes expresados en una tendencia creciente en la productividad física media del trabajo: el producto físico medio por trabajador es creciente.

### Actividades generales

Estas actividades, incluyen todas las actividades en el marco de la empresa que no son las actividades directas, pero que son necesarias para el funcionamiento de la empresa. Son una clase de trabajo que calificamos como trabajo “no directo” o actividades generales, las cuales incluyen administración, coordinación, etc., que forman parte y son necesarias para el funcionamiento de la empresa.

Estas actividades poseen las mismas características de complementariedad e indivisibilidad que presentan las actividades directas. La relación que existe entre las actividades directas e indirectas o generales, también se caracterizan como una relación de complementariedad que tiene rendimientos positivos en el tiempo para la empresa.

Dentro de las actividades generales hay dos tareas importantes: primera, la administración del funcionamiento de la empresa, y segunda, la gestión del crecimiento de la misma empresa.

### Actividades directas y generales en la expansión

Desde la perspectiva del crecimiento y expansión de la empresa y de las características de la tecnología (complementariedad e indivisibilidad) existen tres conceptos que son necesarios para el análisis de la empresa. Éstos son: la *capacidad instalada*, la *capacidad utilizada* y la *capacidad ociosa*, lo que explica la elasticidad de la empresa para ajustarse a los cambios de corto plazo de la demanda. Esta elasticidad de la oferta es el resultado de la existencia de un amplio margen de reservas de mano de obra, materiales, equipo e inventarios desocupados que pueden utilizarse cuando la demanda efectiva aumenta.

- *Capacidad instalada* es el conjunto de recursos productivos de que dispone la empresa y que pueden ser utilizados para producir. Estos recursos pueden ser naturales, instalaciones, líneas de producción de la misma o diferente tecnología, conocimiento, permisos y licencias, etc.

Desde una perspectiva de la expansión de la empresa, los recursos representan las condiciones reales para aumentar su producción y hacer frente a la expansión del mercado. En el ejemplo de la producción de camisas, decimos que la capacidad instalada de la empresa consiste en tres líneas de producción.

- *Capacidad ocupada* es la parte de la capacidad instalada que está siendo ocupada en un momento determinado.
- *Capacidad ociosa* es la capacidad instalada que no está siendo ocupada pero que puede ser incorporada al proceso de producción, sin que esto implique nueva inversión neta.

En el caso de nuestro ejemplo inicial de la empresa productora de camisas que cuenta con tres líneas de producción con la misma tecnología (figura 28.3), las tres líneas de producción son su capacidad instalada. Si por condiciones del mercado sólo ocupa dos líneas de producción, decimos que su capacidad utilizada es sólo de  $2/3$  de su capacidad total y, por tanto, reporta  $1/3$

de capacidad ociosa. Ahora nos podríamos preguntar qué es lo que determina la utilización de su capacidad instalada. En general, es la demanda efectiva, pero antes de avanzar más debemos saber por qué la empresa mantiene una capacidad instalada superior a la que necesita para hacer frente a su demanda.

J. Steindl<sup>8</sup> nos ofrece dos razones del porqué los productores deliberadamente mantienen un exceso de capacidad instalada:

1. Debido a la existencia de fluctuaciones en la demanda.
2. Debido a sus expectativas de poder aumentar sus ventas. Estas expectativas se basan en “la experiencia bien confirmada de que el crecimiento del mercado (o el del “buen nombre” de que se goza) es una función del tiempo”. A esta experiencia se le conoce con el nombre de la *ley de acumulación del buen nombre*<sup>9</sup>.

También debemos hacernos la pregunta de por qué no es posible que la empresa amplíe su capacidad paso a paso, a medida que crece el mercado.

Hay dos explicaciones:

1. Por las indivisibilidades, y las economías de escala que esto implica.
2. Por la durabilidad de la planta y el equipo.

Por estas razones es que “la mayoría de los productores siempre mantiene una reserva de capacidad excedente, en forma planeada o deliberada...”<sup>10</sup>

La indivisibilidad se refiere a la imposibilidad de una empresa de producir más unidades de las que tecnológicamente está diseñada para producir; es decir, si está diseñada para producir 1,000,000 de automóviles, no puede producir 1,000,001, 1,000,100, etc. Si la empresa desea producir 50, 100, o 1000 unidades más debe adquirir una nueva línea de producción o construir una planta nueva, pero esa planta no estará diseñada para producir esas cantidades sino para un volumen medio semejante a la anterior.

En cambio, la empresa sí puede producir por abajo del nivel máximo técnico de producción, por lo que si aumenta su producción esas indivisibilidades darán lugar a economías de escala. Una *economía de escala* es aquella ventaja en costos que una empresa obtiene cuando aumenta la utilización de su capacidad instalada. Por ejemplo, si la empresa opera en el *nivel medio planeado* el cual puede corresponder a un 60% o 70% de la utilización de la capacidad instalada, y aumenta su nivel de ocupación a 80%, 90% o 95%, la empresa se beneficiará de costos menores por unidad producida. A este tema regresaremos al final de este capítulo.

La durabilidad de una planta, maquinaria o equipo se refiere a que la vida útil varía desde 5, 10, 20 o más años, por lo que la inversión fija se realiza pensando en su vida útil; es decir, no se invierte en un equipo que al primer año quedará superado por las necesidades del mercado. Más bien, la capacidad productiva y administrativa se planea para que exista cierta capacidad ociosa en espera de que aumente el mercado, o de que las estrategias competitivas de la empresa la hagan ganar una porción mayor de mercado.

<sup>8</sup> J. Steindl, *Precios, costos y márgenes de ganancia*, en *Economía poskeynesiana*, selección de José A., Ocampo, Lecturas del Fondo de Cultura Económica, Núm. 60. Este artículo fue tomado del libro mismo autor titulado, *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*, Ed. Siglo XXI, México, 1979. Cap. II, sec. 1, pp. 32-33; Cap. III, pp. 39-42, y Cap. IV, pp. 70-88.

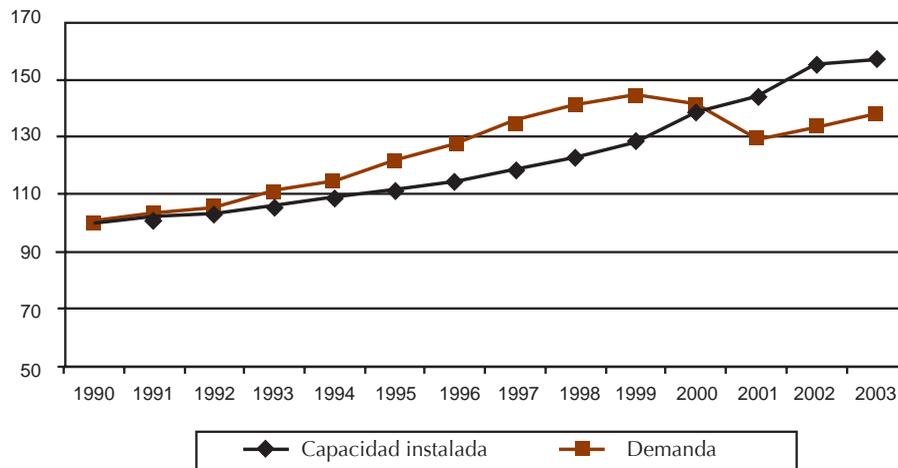
<sup>9</sup> J. Steindl, *op. cit.*, pp. 103 y 104.

<sup>10</sup> J. Steindl, *op. cit.*, p. 104.

Véase la siguiente figura como una muestra de la dinámica entre la capacidad instalada y la demanda de energía eléctrica en Brasil.

FIGURA 28.7

**Brasil: Evolución de la demanda de electricidad y de la capacidad instalada (Índice 1990=100)**



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (CEPAL), sobre la base de datos del Ministerio de Minas y Energía.

**Relación capital-trabajo**

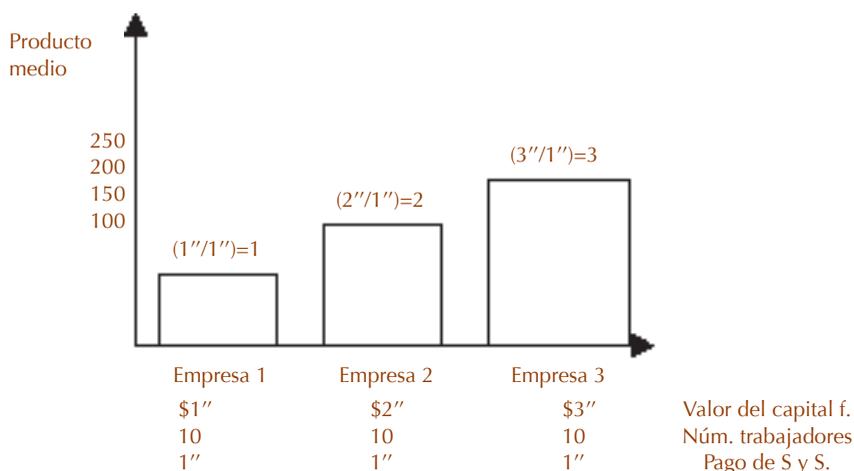
Supongamos una empresa que haya pasado por tres etapas de crecimiento, y que en cada una de ellas haya realizado una inversión cuyo periodo de vida útil sea de 10 años cada una. En la primera etapa, del año 0 al año 10 se instaló la empresa 1, con una capacidad de producción máxima de 1000 unidades. Cuando el mercado aumentó, la capacidad productiva de esa empresa fue insuficiente y se instaló la empresa 2, con una capacidad máxima de 2500 unidades y, finalmente, con la expansión del mercado esa capacidad fue insuficiente y se instaló una empresa 3 con una capacidad de 5000 unidades. La inversión en capital físico (instalaciones y equipo) aumentó de \$1 a \$2 y a \$3 millones anuales. Y suponemos que el número de trabajadores que operó las instalaciones no cambió, por lo que el gasto anual en sueldos y salarios quedó constante en \$1 millón anual.

La relación de causalidad que estamos subrayando va en la dirección del tamaño del mercado hacia la utilización de la capacidad instalada. Conforme el mercado se expande, la capacidad utilizada se expande y la ociosa se reduce, hasta que llega un momento en que la capacidad ociosa se hace mínima por el incremento de la demanda. En este momento, se aumenta la capacidad instalada, por ejemplo, de 1000 unidades a 2500; si suponemos que la demanda fluctuaba ya por encima de las 1000 unidades, dada la nueva capacidad instalada, ésta va a reportar capacidad ociosa en relación a la demanda y la empresa estará estimulada a competir por una fracción mayor del mercado buscando cubrir la mayor parte de su nueva capacidad instalada.

Por tanto, de forma repetida y como respuesta al crecimiento de la demanda, una parte de la capacidad de oferta se expande en una magnitud que le otorga a la empresa una gran flexibilidad para enfrentar los movimientos y fluctuaciones de la demanda en el corto plazo, así como una expansión sostenida de la demanda en el mediano plazo. A esta situación se le conoce como *oferta perfectamente elástica*. Esta elasticidad perfecta se torna inelástica conforme se llega a la plena utilización de la capacidad instalada. Estas etapas por las que transitó la empresa mencionada la podemos presentar en la figura 28.8.

FIGURA 28.8

### Relación capital/trabajo



La expansión del tamaño de la planta o la creación de nuevas empresas adecuadas para el tamaño del mercado, requiere una inversión fija cada vez más alta, (de \$1'' a \$2'' y a \$3'') por lo que, si además suponemos que se sigue empleando la misma cantidad de trabajo (que representa una inversión anual de \$1'') obtenemos que la relación capital/trabajo aumenta dependiendo del tamaño del mercado, lo que nos lleva a la tercera conclusión:

**Tercera conclusión:** La relación capital/trabajo depende del tamaño del mercado; si el mercado aumenta, la inversión fija aumenta, por lo que la relación es positiva.<sup>11</sup>

Las tres conclusiones o características de la producción que hemos enunciado anteriormente conforman lo que denominamos *las condiciones microeconómicas de la oferta para el teorema del cambio endógeno y acumulativo* de la economía. Estas características fueron expuestas por Kaldor<sup>12</sup> y tienen su origen en los trabajos de A. Smith y A. Young.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Para el lector avanzado, esta conclusión será contrastante con la afirmación tradicional de que la relación capital-trabajo depende de los precios relativos.

<sup>12</sup> Kaldor, *The irrelevance of equilibrium economics*, en *Malcolmsawyer* 1988, *op. cit.*, 1972.

<sup>13</sup> Kaldor se refiere al artículo de Young, Allyn, "Increasing Returns and Economic Progress", en *Economic Journal*, diciembre de 1928, pp. 527-542. Kaldor, 1972, *op. cit.*, p. 67.

### Condiciones microeconómicas de la oferta para el teorema del cambio endógeno y acumulativo de la economía:

- a) En la industria dominan los rendimientos crecientes, según el teorema de la división del trabajo de A. Smith. “Un aspecto de esto es que los costos de planta por unidad de producto necesariamente decrecen.”
- b) Allyn Young propuso la idea del salto o introducción de procesos complejos como resultado de una serie de procesos simples, “Él argumentó que la amplitud en la cual el capital es usado en relación al trabajo es predominantemente un asunto de economías de escala —la relación capital/trabajo en la producción es una función de la amplitud del mercado más que de los precios relativos.”
- c) El efecto de aprendizaje que da lugar a inventos e innovaciones inducidos por la experiencia, es lo que se ha llamado *learning by doing*, o “economías de escala dinámicas.”

Estas características de la producción, tanto en la empresa como en la industria, crean las condiciones para la existencia de rendimientos crecientes que, junto con la explicación de costos y la teoría de los precios, conforman las condiciones estructurales del lado de la oferta, ya sea a nivel de la empresa o a nivel de la industria, para el crecimiento de la empresa. En este marco de análisis desde la perspectiva de las condiciones de la oferta, el papel de la demanda es fundamental, pero no para determinar los precios, sino para determinar el nivel de ocupación de los diferentes recursos productivos de la empresa y de la sociedad.

## Análisis de costos

La explicación de costos se deriva de transformar las relaciones de la producción antes analizadas a valor monetario. El procedimiento es muy sencillo; en general es suficiente con que multipliquemos los insumos por sus correspondientes precios.

De igual forma como lo hicimos con la producción, el estudio de costos lo hacemos en dos partes: (a) el estudio de los costos directos o primos, y (b) el análisis de costos generales o indirectos.

### Costos directos

También conocidos como *costos primos* están formados por el pago de los salarios a los trabajadores que intervienen directamente en el proceso de trabajo, o de transformación de los insumos en producto final, más los costos de las materias primas y de todos aquellos insumos que se convierten en producto terminado. Su característica es que todos esos insumos y el trabajo que los transforma en producto final son complementarios. Por esta razón, definimos en general el costo directo de producción ( $Cdp$ ), también conocido como costo primo de la empresa, como:

$$Cdp = a * p + l * s$$

El costo directo de producción ( $Cdp$ ) es igual al pago por materias primas ( $a * p$ ) más el pago al trabajo directo de la producción por los salarios ( $l * s$ ).

El costo medio directo de la producción, ( $Cmdp$ ) se obtiene del costo directo de producción sobre la cantidad producida.

$$C_{mdp} = C_{dp}/q$$

Esto da origen a dos resultados importantes: (1) Si la firma está formada por una planta, y ésta está compuesta por una línea de producción o por varios segmentos de planta con la misma tecnología y organización, el  $C_{mdp}$  es constante para cualquier volumen de producción. Esto es cierto si no tomamos en cuenta las fuerzas al crecimiento de la productividad, que vimos en la parte anterior de este capítulo. Si consideramos el efecto en tiempo del aprendizaje, de la división del trabajo y de las relaciones empresa industria, tendremos que esas tendencias se presentan ahora como una tendencia a decrecer de los costos medios directos de la producción.

### Relación costos medios directos y capacidad técnica de producción

La consideración de que cada una de las líneas de producción debe ser capaz de producir cierto nivel de productividad al nivel más bajo posible de costos, es de importancia, y está asociada a la *capacidad técnica de producción* o *CTP*, que corresponde a la capacidad instalada como antes la hemos definido.

Si consideramos que cuando se instala una planta de producción, se estima que ésta va a tener una utilización promedio que puede fluctuar, en general, entre el 60% y 95%, tenemos que durante todo ese intervalo los costos medios directos de la planta serán relativamente constantes.

### Costos generales (indirectos) de dirección, administración y costos totales<sup>14</sup>

Los costos “no directos” se subdividen en dos clases: costos de dirección, administración, supervisión y operación, y gastos empresariales.

- a) *Costos de operación, supervisión y administración:* Estos son los costos asociados con la elaboración de un producto y, en particular, incluye los salarios de gerentes, directores, equipo de soporte y supervisores y el material que se necesita para mantener el equipo de soporte y la eficiencia técnica de las operaciones. También se incluye en este renglón el equipo usado directamente en la producción y el usado para asistir al equipo de soporte. Este gasto se considera constante para el nivel medio de uso de la capacidad técnica de producción, por lo que con relación a la producción es decreciente. Al multiplicar los insumos y los trabajos de estas actividades por sus precios y salarios respectivamente, obtenemos los costos totales de dirección, operación, supervisión y administración,  $C_{tdos}$ . Dado que estos costos están planeados para la utilización promedio de la capacidad instalada, se pueden considerar como fijos en el periodo relevante de la producción o utilización de la capacidad instalada. Por lo que al aumentar el volumen de la producción, el costo medio de los  $C_{tdos}$  va reduciéndose: ( $C_{MDOS} = C_{TDOS}/q$ ).
- b) *Gastos empresariales:* Estos costos están asociados con aquellas actividades que permiten a la empresa poner en práctica planes de inversión y diversificación en todas las actividades que abarca, e incluirá los salarios de la gerencia, ventas y otros gastos de oficina, así como la depreciación de la construcción y equipo de las oficinas centrales.

<sup>14</sup> F. Lee, *Postkeynesian Microeconomic Theory*, en <http://rml.umkc.edu/econ/economics/faculty/lee/IntroduccionPKE/IndexPKE.html>, Capítulo 3 y del mismo autor, *Post Keynesian Price Theory*, 1998 Cambridge: Cambridge University Press.

Implícita en las actividades empresariales hay una *técnica empresarial de la empresa*, (*TEP*), definida como el procedimiento basado en la información organizacional técnica más reciente, el cual está acorde con el equipo y la construcción apropiada para coordinar los flujos de producción, vender, desarrollar e implementar inversiones y cualquier plan de la empresa. La *TEP* puede ser definida como un arreglo de insumos materiales y trabajo cuyo monto absoluto depende de la máxima tasa de producción de todos los productos en conjunto y sobre el número sucesivo de periodos de producción para todos los productos bajo consideración. Multiplicando cada material y trabajo de las actividades empresariales por su precio y salario se obtienen los *costos empresariales*, *CE*. Si éstos se dividen entre el flujo de la producción se obtiene el *costo medio de los gastos empresariales*, *CME*. La característica de este promedio es que varía inversamente a la tasa de producción.

Finalmente llegamos al *costo medio total de la empresa*, *CMT*, el cual se obtiene de la suma de los costos medios directos, *CMDP*, más los costos medios de dirección, operación, supervisión y organización (*CMDOS*), más los costos medios empresariales (*CME*).

$$CMT = CMDP + CMDOS + CME,$$

Si consideramos que los dos últimos costos *CMDOS* y *CME* forman parte de los costos generales medios *CGM* podemos expresar la ecuación anterior como:

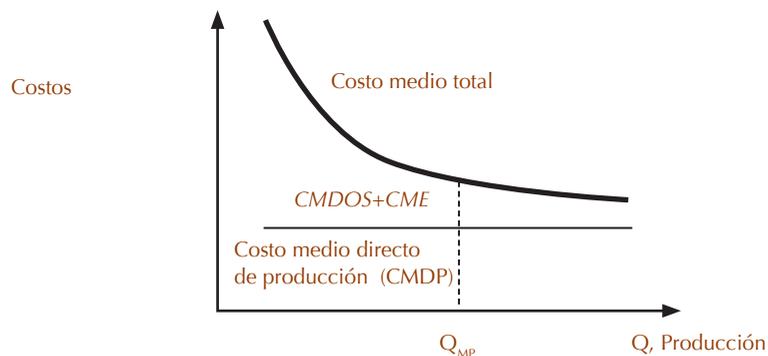
$$CMT = CMDP + CGM$$

Dado que hemos dicho que, en general, podemos considerar constantes los *CMDP* cuando la producción aumenta, y que tanto los *CMDOS* como los *CME* se reducen cuando la producción aumenta, los costos generales medios también se reducen y, por lo tanto, el costo medio total *CMT* presenta una forma decreciente.

De este análisis de costos, al igual que de un conjunto de evidencias empíricas, podemos concluir que el *CMT* desciende conforme la tasa de producción aumenta; en síntesis, la forma general para el costo medio total es decreciente. Esta trayectoria refleja las consideraciones técnicas, organizacionales y administrativas mencionadas anteriormente, pero también supone una economía que experimenta continuas fluctuaciones en la demanda efectiva y está en permanente cambio, tanto técnico como organizacional. (Esta conclusión es compartida por Sraffa, J. Robinson, Kalecki, Eichner y Penrose entre otros.)

FIGURA 28.9

**Costo medio total, costo medio directo de producción, costo medio de dirección, operación y supervisión y costo medio empresarial**



La conclusión más importante de este análisis de producción y de costos está representada en la figura anterior: los costos medios totales se reducen conforme aumenta el volumen de producción de la empresa.

Si la empresa produce en el nivel medio planeado, o sea en  $Q_{MP}$ , a ese nivel le corresponden ciertos costos medios directos de producción ( $CMDP$ ) y cierto nivel de costos generales ( $CMDOS+CME$ ), cuya suma determina el costo medio de producción de la empresa a dicho nivel de producción  $Q_{MP}$ . Está claro ahora que, si la empresa logra aumentar su escala de producción a cualquier nivel por encima de ese nivel medio de producción, entonces obtendrá ahorro en sus costos de producción medios. A este ahorro se le conoce como economía de escala. Por tanto, una empresa obtiene economías de escala si aumenta su volumen de producción más allá del nivel medio planeado de utilización de su capacidad técnica instalada.

La argumentación anterior conduce a dos conclusiones:

1. La curva de la oferta de la firma es perfectamente elástica en el corto plazo.
2. A nivel de la industria, también tenemos una curva de oferta constante, y si dominan las economías de escala externas a la empresa e internas a la industria, obtenemos una curva de la industria con pendiente negativa.

Del análisis de las relaciones de producción dentro de la empresa y de los costos derivados de estas relaciones, podemos concluir que sus características configuran las condiciones económicas internas de la empresa que explican por qué las empresa exitosas se expanden y se pueden convertir en grandes empresas, corporaciones y megacorporaciones.

## Resumen

La empresa se define como la organización de un conjunto de factores para la producción de bienes y servicios con el objetivo de obtener un beneficio y, en el largo plazo, maximizar su crecimiento.

La empresa es un fenómeno complejo cuya comprensión requiere que se analice desde una perspectiva multidimensional, como organización, entidad productiva, institución y proceso histórico.

Las características de la producción son: (1) La decisión más importante es la inversión. (2) Esta inversión determina la capacidad instalada, por lo que da lugar a dos conceptos: capacidad utilizada y capacidad ociosa. (3) Una propiedad del equipo y del capital fijo es su indivisibilidad, y que en la producción los componentes de la misma son complementarios. Esto define que en la producción, en general, encontremos rendimientos constantes. Pero la naturaleza de la empresa es la búsqueda de los rendimientos crecientes.

Los costos de la empresa se obtienen de multiplicar el precio por la cantidad de insumos, sean estos materiales, de trabajo, y o de capital fijo, lo cual determina que la curva de costos medios totales de la empresa presente una forma decreciente. Esto es lo que definimos como una estructura de producción y costos que determina una tendencia de la empresa al crecimiento.

Dadas las características de la producción (definidas por la escuela poskeynesiana) y la estructura de costos, la empresa presenta características estructurales para el crecimiento en el corto y en el largo plazos.

Esta es una conclusión muy importante de la nueva microeconomía pues la empresa posee condiciones de producción y de costos que le inducen a producir cada vez más. Si la empresa sigue esa senda de crecimiento, aun en el corto plazo, implica que sus costos medios por unidad producida se reducen constantemente. Y por otra parte, al aumentar el volumen de su producción

aumenta la capacidad utilizada, al tiempo que reduce la capacidad no utilizada de su planta. Conforme se aproxima al máximo de utilización de su capacidad instalada, y por la evolución del mercado, se podrán reforzar sus expectativas favorables a la inversión.

Efectivamente, como afirma la ley de Kaldor (vea capítulo 7) y la postura de la escuela estructuralista, la productividad del trabajo depende del crecimiento; en este caso, del crecimiento de la empresa, es decir, de su volumen de producción.

### Conceptos fundamentales

- |   |   |
|---|---|
| ■ Actividades directas en la producción   | ■ Costos indirectos                         |
| ■ Actividades indirectas en la producción | ■ Costos medios totales                     |
| ■ Capacidad instalada                     | ■ Fijación de precios                       |
| ■ Capacidad ociosa                        | ■ Indivisibilidad                           |
| ■ Capacidad ocupada                       | ■ Nueva microeconomía                       |
| ■ Competencia por no precios              | ■ Relación de producción                    |
| ■ Complementariedad                       | ■ Rendimientos constantes                   |
| ■ Empresa                                 | ■ Teorema del cambio endógeno y acumulativo |
| ■ Empresa como organización               |   |
| ■ Costos directos                         |   |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. ¿Qué es la nueva microeconomía?
2. Defina empresa.
3. Explique cuál es la decisión más importante a nivel de la empresa.
4. ¿Qué implicaciones tiene definir a la empresa como una organización?
5. Defina qué es la competencia de precios y la competencia por no precios.
6. Defina qué entiende por la relación de producción de insumos a producto.
7. Defina rendimientos constantes y crecientes.
8. En qué consiste la indivisibilidad del capital fijo y la complementariedad entre los factores de la producción.
9. ¿Qué entiende por capacidad instalada, ocupada y ociosa?
10. Defina claramente el teorema del cambio endógeno y acumulativo.
11. Defina y grafique los costos directos e indirectos, y explique por qué poseen esa forma.
12. Defina y grafique los costos medios totales, y explique por qué poseen esa forma.

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. Utilizando el ejemplo de alguna empresa que conozcan, directamente o por otro medio, elaboren un diagrama de flujo de la misma, desde la recepción de la materia prima hasta el producto terminado.
2. Utilizando el caso de una empresa (pueden utilizar el ejemplo anterior) expliquen en qué consiste la complementariedad de los factores y la indivisibilidad de los recursos de la producción.
3. Supongan el caso de una empresa armadora de automóviles, la cual está completamente automatizada. Expongan cómo consideran que son sus costos directos, costos directos medios, costos fijos totales, costos fijos medios, costos totales y los costos totales medios.
4. Utilizando el caso anterior (o de otra empresa) ilustren el teorema del cambio endógeno acumulativo.

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Investigue la biografía y aportaciones de Edith Tilton Penrose.
2. Investigue la biografía y aportaciones de Alfred S. Eichner.
3. Investigue las aportaciones más recientes en el campo de la fijación de precios en la escuela de los poskeynesianos. Localice su *journal*.

# Precios, producción y empleo en el corto plazo

Hay dos principios teóricos centrales en la nueva microeconomía: la fijación de precios y la demanda efectiva.

El primero se refiere a la fijación de precios por parte de las grandes corporaciones. Este procedimiento consiste, en general, en determinar los precios de sus productos a partir de los costos directos, a los cuales añaden un margen de ganancia. Así, el análisis se centra en los determinantes del margen de ganancia.

En segundo lugar, el papel de la demanda efectiva. Si los precios se determinan en el espacio de la empresa (es decir de la oferta) entonces, ¿qué determina la cantidad? La explicación de la cantidad que produce una industria depende de la demanda efectiva a nivel de empresa. Este principio sigue siendo válido pero, además, se incorporan otros elementos relacionados, como por ejemplo, las estrategias de las empresas. De cualquier forma, el papel de la demanda efectiva es central para explicar la producción y el empleo de la industria y de la empresa en el corto plazo.

Las consecuencias de un análisis como el del presente capítulo nos permitirá explicar cómo las condiciones internas de la empresa (y del mercado en el que se desenvuelve) crean las condiciones para que ésta crezca y se expanda, dando lugar a procesos de competencia, acumulación y concentración de la producción

**Objetivos:** Estudiar, comprender y analizar cómo la empresa fija sus precios y cuáles son sus determinantes económicos, así como el papel de la demanda efectiva en la determinación de la producción y el empleo a nivel microeconómico.

Al finalizar este capítulo, usted deberá ser capaz de conocer y explicar:

- La fijación de precios
- La determinación de ganancias
- La “condición de valor”
- La inflación
- La relación empresa-sistema financiero
- La determinación del empleo a nivel micro
- Las fuerzas del crecimiento de la empresa

## Introducción

Como hemos visto a lo largo de este libro, el análisis de la determinación de los precios es bastante complejo, por lo que ha insumido ya varios siglos de investigación y análisis de muchos economistas. La evolución de estas interpretaciones ha dado en la actualidad, al menos tres grandes aproximaciones: en primer lugar, la teoría del valor-trabajo; en segundo lugar, la teoría valor-utilidad, y en tercer lugar, la nueva microeconomía, que consiste en una fusión entre administración, organización y la microeconomía heterodoxa. En el capítulo anterior y el actual, presentamos una síntesis didáctica de la propuesta que hace esta última escuela para determinar la fijación de precios.

El estudio de la determinación de precios no se reduce a fijar un margen de ganancia por encima de los costos medios. Si bien este es el proceder de la empresa cuando tiene poder de monopolio, dicho comportamiento refleja un conjunto de relaciones económicas que se deben considerar, como son la relación entre la empresa, su industria, la economía nacional y el contexto internacional; el estado y evolución de la competencia de la empresa frente a las otras; la respuesta de los consumidores, sus propensiones, su cultura, costumbres e ingreso; las relaciones con el sistema financiero; las estrategias de crecimiento y acumulación de la misma empresa, etc. Todas estas relaciones están presentes en la determinación económica de los precios, y su estudio es el que presentamos a continuación.

## Teoría de los precios y la relación empresa mercado

En la teoría neoclásica de la empresa (TNE) los precios se determinan en dos escenarios alternativos: (1) En *competencia perfecta*, los precios se definen por las fuerzas intangibles de la oferta y la demanda, por lo que la empresa es tomadora de precios y su equilibrio se define donde el ingreso marginal es igual al costo marginal. (2) En *monopolio*, el criterio de equilibrio es el mismo y se da donde el ingreso marginal es igual al costo marginal, y el precio se determina donde la oferta (constituida por una sola empresa y el criterio anterior) se corresponde con la demanda.

En la perspectiva poskeynesiana, los precios no se determinan por el juego de la oferta y la demanda en un punto de equilibrio, sino por la empresa, es decir, por las condiciones que privan en el lado de la oferta, o por la estructura económica y competitiva de la empresa. Entonces, ¿cómo fija la empresa esos precios?

En la práctica de la empresa y en la investigación de la escuela poskeynesiana se pueden encontrar varios procedimientos de fijación de precios. Entre los más extendidos podemos encontrar los siguientes: (1) El margen de ganancia. (2) El costo normal. (3) La tasa objetivo de retorno.

Estos procedimientos tienen algunas diferencias, pero la idea principal es que la empresa fija un margen de ganancia sobre sus costos. De acuerdo con las investigaciones de la escuela de la administración y la gerencia, así como de diferentes corrientes de las escuelas no ortodoxas, el método usado por la empresa se basa en su experiencia y en hechos científicos, y desde 1930 los métodos más usados son el de costos normales y el de la tasa objetivo de retorno.

Podemos identificar al menos tres formas o correas de comunicación entre la empresa y su mercado: (1) Se refiere a la producción y costos que ya hemos estudiado. (2) La demanda del mercado que, junto con su estructura competitiva, determinan el nivel de operación de la empresa. (3) La capacidad que tiene la gran empresa para fijar precios.

Todas son interdependientes y muestran la relación compleja entre la empresa y el mercado.

La empresa no es un agente pasivo que toma el precio del mercado; por el contrario, tiene capacidad para fijarlo en un juego de interdependencias. Además, la gran empresa influye e incluso puede “fabricar” la demanda para hacer rentable su funcionamiento.

## Fijación de precios<sup>1</sup>

Es el procedimiento de las empresas privadas para fijar los precios de los bienes, aun antes de que éstos sean producidos y colocados en el mercado.

El procedimiento es el siguiente: La empresa toma el *costo normal (CN)* o *planeado* en que se espera que produzca la empresa (que corresponde a la cantidad media planeada  $QMP^2$ ) y agrega un margen de ganancia. Aquí se pueden identificar tres pasos secuenciales en el proceso de fijación de precios.

1. El estudio de producción y utilización de la capacidad media de producción, que consiste en determinar el volumen normal o medio esperado en que va a producir la planta con la tecnología existente.
2. El procedimiento de costeo, con el que se calcula cuánto es el costo normal o promedio de producir a tal nivel.
3. Y, finalmente, se agrega el margen de ganancia a dicho costo normal con lo que se definen los precios. El punto central de la fijación de precios está en esta etapa.

Por tanto, en el cálculo de los precios finales, el análisis de la producción y de los costos es anterior y muy importante. Dicho análisis es un procedimiento que se puede elaborar considerando la información tecnológica y de precios de los insumos que esté disponible, y eso nos lleva a preguntarnos cómo determinar el margen de ganancia.

1. El análisis de la producción y el nivel normal de utilización de la capacidad instalada los hemos estudiado en el capítulo anterior, y tienen como objetivo mostrar las características de la producción y determinar el volumen de producción normal.
2. El procedimiento de costeo se basa en una estimación del costo correspondiente al volumen de producción normal o estándar esperado,  $QMP$ , el cual consiste en el *costo normal* que se determina por la cantidad normal o media esperada de producción. Dicho volumen normal de producto corresponde a cierta utilización de la capacidad instalada en la planta, que definimos como la *utilización normal* de la planta. Tanto la utilización normal de la planta como la producción normal ( $QMP$ ) son importantes pues permitirán determinar los costos normales y, finalmente, fijar los precios.

Dado que los costos directos de producción, de operación, administración y supervisión, y finalmente los gerenciales son diferentes según los niveles de utilización de la capacidad instalada, al definir el volumen de producción normal y la utilización normal de la planta, se determinarán dichos costos y, por tanto, el costo medio total que corresponde a la producción y utilización normal de la planta, al cual definimos como el costo normal.

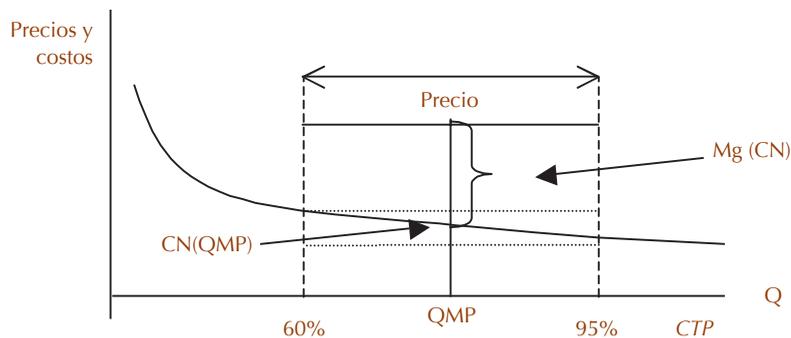
3. Finalmente, para fijar el precio se debe determinar el margen de ganancia que se suma a los costos normales. La determinación de la magnitud y variación de este margen es el tema de este capítulo y lo vamos a desarrollar con más detalle a continuación. Pero antes veamos en la figura 29.1 cómo podemos representar gráficamente el procedimiento de fijación de precios.

<sup>1</sup> F. Lee, *op. cit.*, capítulo 7.

<sup>2</sup> Es conveniente decir que el costeo en la producción conjunta, que es un caso más general (como el caso de los “coproducidos”) es difícil porque no hay bases precisas para distribuir los costos.

FIGURA 29.1

## Fijación de precios



En la figura 29.1 se muestra el procedimiento general de cómo se calcula el precio dado el costo normal ( $P(CN)$ ). Habiendo determinado la utilización normal (que varía entre 65% y 90%) de la capacidad instalada, se calcula el costo normal, ( $CN(QMP)$ ) y a este costo se le agrega el margen de ganancia.

La línea de precio nos indica que si se supone que los costos directos e indirectos, así como las condiciones del mercado y el poder de fijación de precios (el margen de ganancia) no sufren cambios, el precio no cambiará en el intervalo considerado. Esto no significa que el precio sea fijo o rígido. El precio puede cambiar, y en la práctica cambia como resultado de las alteraciones de aquellos factores que son sus determinantes: los costos de los insumos y de los salarios, así como del poder y de las estrategias de la empresa.

Hay cuatro características importantes sobre la administración de precios que debemos subrayar:

1. Los precios son determinados antes de que las transacciones tengan lugar en el mercado; es decir, son definidos administrativamente de forma previa.
2. Los precios son determinados sin referencia por una relación inversa entre precios y cantidades, y no se utiliza dicha relación para alcanzar una tasa específica de producto en un periodo de producción determinado. En particular, las empresas consideran que sus ventas están completamente determinadas por el ingreso del consumidor, el nivel de la actividad económica agregada, la política de ingresos y gastos del gobierno (que en Estados Unidos está asociada a su gasto por armamento), el crecimiento de la población, el diseño del producto y, posiblemente, la publicidad.
3. Los precios son rígidos en el corto plazo, pero cambian a lo largo del tiempo. Según afirma Lee, la evidencia indica que, por ejemplo, en la economía de Estados Unidos, la empresa privada mantiene los precios por periodos de tres meses a un año. Y los cambios en los precios a lo largo del tiempo están asociados a diferentes factores, entre los cuales los más importantes son los costos laborales y los de materias primas. Por ejemplo, los cambios en el margen de ganancia están asociados, entre otros factores, a la expectativa de la empresa sobre los cambios en la tasa de producción futura.
4. Finalmente, los precios están asociados a los planes de largo plazo o de reproducción de la empresa privada.

Estas características de la fijación de precios nos llevan a lo que Eichner<sup>3</sup> llamó ‘la condición de valor’. Como veremos a continuación, esta condición es fundamental, tanto para la fijación de precios como para el crecimiento de la empresa y la industria.

## La “condición de valor” en una economía en expansión

La condición de valor es el conjunto de precios (vector P) suficiente para que cada una de las  $n$  industrias cubran sus costos de producción en el largo plazo; esta condición debe ser satisfecha por adelantado en una economía de mercado para continuar expandiéndose, cualquiera que sea su patrón de crecimiento secular.<sup>4</sup> Sobre esta condición se puede construir el modelo de fijación de precios que a continuación explicamos.

### *Modelo de fijación de precios de Eichner*

Existen varias propuestas o modelos que explican cómo se fijan los precios, entre los que podemos mencionar los siguientes:

1. El modelo de Donald J. Harris<sup>5</sup> propone que los precios se calculan añadiendo un margen de ganancia a los costos estimados, con la tasa esperada “normal” de utilización de la capacidad instalada.
2. El segundo modelo de Harris retoma a Harcourt y propone que el nivel de inversión planeada determina los precios.<sup>6</sup>
3. El modelo propuesto por William Baumol y Robin Marris, considera que lo que la firma está maximizando más es su crecimiento, por lo que el análisis del crecimiento de la empresa requiere introducir no sólo el papel del dinero, sino también todo el sistema financiero.
4. El modelo de Eichner retoma las ideas anteriores y propone que el crecimiento de la empresa es medido por la tasa de incremento en el flujo de caja interno de la megacorporación.<sup>7</sup> La contribución de este modelo es que introduce una idea que visualiza un puente entre la empresa como productora de bienes y el sistema monetario.

### *Explicación del modelo*

La megacorporación, en su búsqueda de una estrategia de maximización del crecimiento, sigue dos reglas de comportamiento:

1. Actúa para minimizar sus costos de producción.
2. Intenta expandirse en cualquier industria, combinando perspectivas de alto crecimiento con la oportunidad de transferir sus conocimientos administrativos que la capaciten para incrementar el crecimiento de su flujo de caja.<sup>8</sup>

<sup>3</sup> Eichner, 1978, *op. cit.*

<sup>4</sup> Eichner, 1978, *op. cit.*, p. 339.

<sup>5</sup> D. J. Harris, *The Price Policy of Firms, the Level of Employment and Distribution of Income in the Short Run*, Ed. Australian Economy Papers, junio, 1974, Australia, pp. 144-157.

<sup>6</sup> D. J. Harris, *op. cit.*, la referida de G.C. Harcourt, *Some Cambridge controversies in the theory of capital*, Londres; New York: Routledge, 1997.

<sup>7</sup> Eichner, 1978, *op. cit.*, p. 361.

<sup>8</sup> *Ibidem*, p. 363.

Ambos patrones de comportamiento buscan aumentar la rentabilidad de las inversiones, al mismo tiempo que logran aumentar el flujo de efectivo disponible para futuras inversiones dentro del plan de expansión de la empresa.

Esta forma de proceder de la gran empresa en el marco de los mercados oligopólicos tiene la función de asegurar que la condición de valor para el crecimiento económico sea satisfecha. Por tanto, para cumplirse la condición de valor que supone el crecimiento de la industria, los precios de largo plazo en una industria de oligopolio deben cubrir dos tipos de costos:

1. Los costos para producir al nivel corriente de producción.
2. Los costos de expansión, ya sea dentro de la misma industria o en otra de mayor crecimiento.

Este último costo de expansión debe ser incluido como parte del margen de ganancia,  $m_j$ , que se aplica a los costos normales de producción,  $cn_j$  para cada una de las empresas  $j$  en la industria de la siguiente forma:

$p_j = (1 + m_j) cn_j$ ; que incluye el margen de ganancia y el costo de expansión de la industria considerando cada empresa  $j$ .

En síntesis, este modelo de fijación de precios supone que en la determinación de los precios, la empresa no sólo añade el margen de ganancia media sino un margen de autofinanciamiento para el crecimiento futuro de la empresa.

## **Movimientos de precios en el corto plazo para la empresa líder**

De acuerdo con la ecuación anterior, el nivel de los precios en la industria oligopolística se explica, en el corto plazo, por el nivel de los precios de los insumos, por el salario del trabajo y por el monto del margen de ganancia.

Con objeto de profundizar en la fijación de precios, analicemos los dos componentes de la ecuación de precios, los costos y el margen de ganancia, y expresemos estas relaciones en términos de la empresa representativa de la industria, la cual es la empresa líder (que podemos suponer es la empresa más grande ya sea por su tamaño o porque posea la fracción de mercado más importante).

## **Costos normales, $cn$**

Como vimos en el capítulo 28, los costos medios totales (CMT) de la empresa líder pueden ser expresados como la suma de los costos directos medios,  $CDM$ , y los costos generales medios,  $CGM$ .

Sin embargo, como los costos fijos medios se reducen conforme aumenta la producción, debemos estimar el costo fijo medio esperado  $CFM^e$ , que definimos como el costo fijo medio correspondiente al nivel de producción medio esperado.

Los  $CFM^e$  se calculan como el coeficiente del costo fijo entre el volumen de producción esperado que se obtiene de multiplicar el nivel o porcentaje de operación normal ( $TON$ ) (por ejemplo 60%) por el volumen de producción asociado a la máxima capacidad de la técnica de producción,  $CTP$  (por ejemplo, 1 millón de unidades). El porcentaje de operación se fija a partir del conocimiento que se tenga sobre la trayectoria histórica de la industria, y los ciclos de movimientos en las ventas y productos. La capacidad máxima está determinada por las especificaciones tecnológicas del equipo.

A partir de estos datos, la empresa líder es capaz de estimar los costos normales de producción de la siguiente forma:

$$(Cn) = CDM + CGM^* + CFM^e$$

o de forma más explícita para una empresa “j”, el costo normal es:

$$cn_j = CDM + CGM^* + \frac{CF}{TON * CTP}$$

En resumen, como los  $CDM$  y los  $CGM^*$  están compuestos por trabajo y materias primas, entonces se puede decir que los costos normales están determinados por el nivel de los precios de las materias primas, de los salarios y de los costos fijos medios esperados. De igual manera, la variación de los costos estará determinada por las fluctuaciones de los costos mencionados.

## El margen de ganancias $m$

El nivel del margen de ganancia,  $m_j$ , es una función compleja que se puede aproximar, de acuerdo con Eichner, por los siguientes cinco factores que determinan el nivel del margen de ganancias: (1) La tasa de crecimiento de la industria  $g_j$ . (2) El incremento de la tasa ingreso/capital  $b_j$ , relativa a otras industrias. (3) La elasticidad de sustitución  $e_j$ . (4) El factor de entrada  $\gamma_j$ . (5) La posibilidad de intervención del gobierno  $\theta_j$ . Estos factores se introducen en la ecuación del margen de la siguiente forma:

$$m_j = f(g_j, b_j, e_j, \gamma_j, \theta_j, )^9$$

1. **La tasa de crecimiento de la industria  $g_j$ .** Si la tasa de crecimiento de la industria aumenta, se espera que el nivel de utilización de la capacidad instalada pueda llegar más rápidamente a su utilización plena y requiera de nuevas inversiones, lo que aumentará la necesidad de la empresa por autofinanciarse internamente, creando una presión al incremento del margen de ganancia.
2. **El incremento de la tasa ingreso/capital  $b_j$ , relativa a otras industrias.** Si otras industrias ligadas directamente a la industria en cuestión están aumentando dicha relación debido a un desarrollo tecnológico (lo que implica montos superiores de inversión) se creará una tendencia en todas las demás industrias relativamente rezagadas hacia inversiones mayores, y aumentará la necesidad de recursos financieros para la inversión.
3. **La elasticidad de sustitución  $e_j$ .** Si existen o se están desarrollando productos sustitutos, la demanda de los bienes y servicios de la empresa en estudio pueden ser desplazados, lo que exigirá nuevas inversiones para elaborar productos con mayor calidad o sustitutos. Esto implica que si la elasticidad de sustitución aumenta, se dan exigencias para una mayor inversión, presionando el margen de ganancias hacia la alza.
4. **El factor de entrada  $\gamma_j$ .** Si la empresa percibe que existen otras empresas que amenazan con entrar en la industria, posiblemente porque los márgenes de ganancia son muy altos, la empresa puede considerar bajar o moderar su diferencial de precios. Por tanto, cuanto más alto sea este factor, menor será el margen de ganancia.

<sup>9</sup> Eichner, 1978, *op. cit.*, p. 392.

5. La posibilidad de intervención del gobierno  $\theta_j$ . En una industria donde esté muy concentrada su producción, o el margen de ganancia sea muy elevado, el Estado puede verse inducido a regular los precios, reduciendo sus diferenciales. La relación de este factor con el margen de ganancia es inverso, como en el caso anterior.

Hasta aquí hemos visto los factores que determinan el nivel de los precios, ahora conviene estudiar los factores que explican las variaciones de los mismos.

### **Variaciones en el nivel de precios**

En general las variación de los precios provienen de dos factores: (1) Cualquier cambio en los costos de producción,  $c_j$ ; es decir, por los cambios en los precios de las materias primas y variaciones en los salarios, y (2) cualquier cambio en los cinco factores que determinan el margen de ganancias.

Como hemos supuesto rendimientos constantes a escala, cualquier cambio en los costos de producción de la corporación líder que fija precios debe buscarse en los precios pagados por materiales y por insumos de trabajo. Ahora bien, si suponemos que el margen de ganancias es constante, al igual que el precio de las materias primas, los cambios en los precios dependerán exclusivamente de los cambios en los precios de las unidades de trabajo  $\Delta U_T$ , esto es:

$$\Delta P = \Delta U_T, m(cte)$$

Por otro lado, si suponemos constante el costo de la unidad laboral, los cambios en el precio dependerán exclusivamente de los cambios en el margen de ganancia, esto es,

$$\Delta P = \Delta m, U_L(cte)$$

Finalmente, si suponemos que en el corto plazo, tanto el costo unitario del trabajo como los otros costos directos de producción no cambian, entonces el incremento de precios se podría explicar por un crecimiento de los planes de inversión, los cuales aumentarían la demanda por fondos de inversión adicional que podría ser cubierta a través de la oferta interna de fondos monetarios, los que eventualmente pueden ser provistos por un aumento del margen de ganancia. Sin embargo, otra alternativa para cubrir la demanda de fondos para la inversión es la obtención de créditos en el mercado de dinero.

La empresa, por tanto, puede ser analizada como si fuera una institución financiera que ofrece y demanda fondos monetarios para la inversión. Podemos definir, a nivel de la corporación, que la oferta de fondos de inversión  $O_I$  de una empresa son los recursos monetarios excedentes que crea en su operación; en general, si sus ingresos son mayores a sus gastos, la empresa está creando un ahorro o saldos monetarios que ofrece al sistema bancario y por los que percibe una tasa de rendimiento.

En caso contrario, si la empresa está creciendo, sus gastos serán superiores a sus ingresos; entonces tiene lugar una demanda de fondos de inversión  $D_I$ , los cuales pueden ser obtenidos en el sistema bancario al costo de una tasa de interés. Lo importante en términos de la empresa, es que ésta tiene dos posibilidades para obtener los fondos que requiere: por una parte puede autofinanciarse a través de incrementos en su margen de ganancia  $m$ , o puede obtener todos esos fondos (o parte de ellos) en el mercado de dinero.

Por tanto, llegamos a una ecuación que expresa las variaciones en el margen de ganancia como una función de la oferta y la demanda de fondos de inversión:

$$\Delta m = f(D_I, O_I)$$

Para la empresa, los fondos monetarios de inversión generados internamente por este medio (incremento de su margen de ganancias) no son gratuitos, tienen un costo; de lo contrario las empresas aumentarían sus precios de forma indiscriminada.

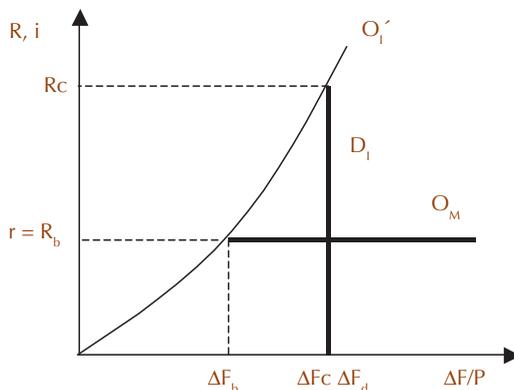
Los costos en los que incurre una empresa al aumentar su margen de ganancia los denominamos *costos de la oferta de fondos generados internamente*. Éstos se definen como los costos presentes y futuros en términos de la posición relativa que guarda la empresa en su mercado.

El costo implícito de un margen de ganancia alto se puede medir por la *tasa de interés implícita* –  $R$ . Ésta mide el efecto adverso sobre la habilidad en el largo plazo de la empresa para continuar generando un flujo de caja al nivel que lo había venido reportando. Esa alteración se puede explicar porque al aumentar el margen de ganancia se alteran sus relaciones con el efecto sustitución, el factor de entrada y la posibilidad de intervención gubernamental.<sup>10</sup>

En general, la corporación podrá financiarse internamente a través de incrementos en el margen de ganancia hasta que la tasa de interés interna implícita sea igual a la tasa de interés de mercado. A partir de este punto crítico, le será más conveniente financiarse en el sistema financiero, como se muestra en la figura 29.2.

FIGURA 29.2

### Demanda y oferta de fondos monetarios para la inversión



La empresa en su operación genera una oferta de fondos monetarios, la cual representamos como  $O_i$ . La demanda de fondos de inversión consiste en los recursos necesarios para realizar sus planes de expansión, por lo que habiendo definido la cantidad de recursos que se requieren para la inversión, la demanda de fondos es inelástica  $D_i$ .

La oferta de saldos monetarios del mercado de dinero es perfectamente elástica, lo que se presenta como una curva de oferta externa a la empresa completamente horizontal.

Si la demanda interna de fondos de inversión excede a la oferta interna de la empresa, ésta tiene dos formas de financiarse: la primera es autofinanciándose aumentando su margen de ganancia y con ello sus precios. La segunda es acudiendo al financiamiento del mercado monetario donde existe una tasa de interés de mercado. Según la curva de oferta bancaria de saldos monetarios, la empresa puede tomar todos los fondos que necesite a la tasa de interés del mercado. (En la práctica, conforme la empresa tome mayores saldos monetarios la banca prestará a menores tasas; sin embargo, para facilitar la exposición suponemos que la oferta de saldos monetarios es horizontal.)

<sup>10</sup> Eichner, 1978, *op. cit.*, p. 376.

En cambio, la curva de oferta interna de saldos monetarios  $OI'$  posee una pendiente positiva y creciente, pues muestra el incremento en la oferta de los fondos monetarios internos que resultaría de incrementos sucesivos en dichos flujos por los incrementos en los precios. Pero, el problema consiste en que el incremento de esos flujos asociada al incremento en el margen de ganancia tienen un costo, el cual se mide por la tasa de interés implícita en el eje vertical. Es decir, el incremento en la oferta interna de fondos tiene un costo creciente medido por la tasa de interés implícita  $R$ .

Si suponemos que la demanda de fondos para inversión de la empresa en cuestión está representada por la curva de demanda  $DI$ , entonces podemos preguntarnos cómo va a financiar dicha inversión. Parece que lo prudente es lograr una combinación entre el financiamiento interno y el externo. Parte de su financiamiento lo puede obtener a través del incremento de precios, hasta donde la tasa de interés implícita  $R$  se iguale a la tasa de interés del mercado ( $r$ ), ( $Rb = r$ ), y a partir de ese punto la empresa puede financiarse por el mercado externo de dinero, con lo cual evitará un costo implícito que ponga en riesgo su posición en el mercado.

Si la empresa decide financiarse por sus fondos generados internamente, para financiar la inversión planeada requeriría una tasa de interés implícita  $R_c$  considerablemente alta con respecto a la tasa de mercado  $r$ , como se puede apreciar en la figura anterior, con el consecuente costo que esto supondría. En cambio, si decide financiar su proyecto únicamente con recursos del sistema financiero, dejaría de aprovechar la oportunidad que le da su posición en el mercado para aumentar precios y, en consecuencia, tendría que pagar el uso correspondiente de saldos financieros.

Antes de un periodo de fijación de precios, el líder fijador de precios debe decidir cuál es el tamaño del margen de ganancia que va a aplicar a los costos de producción, el cual supone una tasa de crecimiento de su empresa y de la industria.

Las situaciones representadas en la figura anterior indican los límites para una decisión “adecuada” acerca del tamaño del margen de ganancia. Sin embargo, como acertadamente dice Eichner, no hay medio para sugerir que la empresa líder o cualquier otro de los miembros de la industria sea capaz de calcular el costo y la tasa de interés implícito que implica el crecimiento de los precios, por lo que el líder de precios probablemente sigue un método de “prueba y error”, el cual no necesariamente implica una decisión óptima en todo momento del tiempo.<sup>11</sup> Por tanto, podemos concluir que los precios y el margen de ganancia, expresan *el poder de monopolio de la empresa*, en relación a las condiciones de la competencia que existen en el mercado, a los recursos de la empresa, a sus planes de inversión, a sus expectativas generales de la marcha de la economía, etcétera.

En términos de la fijación de precios, el modelo anterior muestra cómo la determinación del margen de ganancia depende de la demanda de fondos de inversión en relación a los costos de obtener esos fondos internamente (aumentando precios) o en el mercado de dinero. Este modelo muestra un mecanismo de articulación muy claro entre las empresas y el sistema monetario. Para los poskeynesianos la generación de fondos internos “es la regla, y el financiamiento externo es la excepción”.<sup>12</sup>

## Grado de monopolio

El grado de monopolio se define como la capacidad de la empresa para determinar el tamaño del margen de ganancia, a partir de considerar el efecto combinado de las siguientes tres fuerzas: el efecto sustitución ( $|e|$ ), el factor de entrada ( $\gamma$ ) y la probabilidad de intervención del gobierno ( $\theta$ ).

<sup>11</sup> Eichner, 1978, *op. cit.* p. 389.

<sup>12</sup> Eichner y Kregel, *An Essay on Post-Keynesian...*, en Malcolm C. Sawyer, *Post-Keynesian Economics*, Ed. Edward Elgar England, 1988, p. 28.

Estos tres factores son restricciones para la fijación de precios que la empresa debe considerar, y sobre los cuales debe decidir si ejerce su poder de fijación de precios para incrementar, en determinada magnitud, su margen de ganancia por encima de sus costos.

Bajo determinadas circunstancias, lo más probable (según Eichner) es que un aumento en la  $D_p$  se traslade directamente a los precios vía el incremento del margen de ganancia. En términos de Kalecki, el tamaño del margen de ganancia depende del tamaño del “grado de monopolio”. Para Eichner<sup>13</sup>, sin embargo, es mejor usar el término *grado de poder de fijación de precios*. Cualquiera que sea el término usado, lo importante es que el concepto busca describir la influencia combinada de esos tres factores.

### Nivel de precios y sus variaciones

El nivel de precios es igual a los costos de producción normal  $Cn$  más el margen de ganancia  $m$ , lo que se puede expresar en la siguiente ecuación:

$$P = (CDM + CGM^* + CFM^e) + m, \text{ o como:}$$

$$P = (Cn) + m_j$$

Si suponemos que los precios de las materias primas son constantes, y nuestro análisis se realiza en el corto plazo (por lo que el costo de capital fijo es constante), las variaciones en los precios dependen tanto de los cambios en el costo del trabajo unitario como del margen de ganancia, por lo que la variación de los precios se expresa como:

$$\Delta P = \Delta U_L \Delta m$$

Y los cambios en la oferta de fondos internos de inversión se pueden escribir como:

$$\Delta m = f(\Delta e, \Delta \gamma, \Delta \theta, \Delta g, \Delta b)$$

Finalmente, cualquier cambio en el nivel de los precios aparece como una magnitud histórica determinada por:

$$P + \Delta P = (CDM + CGM^* + CFM^e) + m + \Delta U_L + \Delta m(\Delta e, \Delta \gamma, \Delta \theta, \Delta g, \Delta b)$$

Como la empresa líder tiene el poder para fijar precios, si éstos cumplen la condición de valor necesaria para una expansión continua de la industria de acuerdo con el crecimiento de la economía, tendremos que:  $m_j = f(g_j)$

Y en términos más generales, lo que hemos afirmado es que la corporación fija el precio de acuerdo a las condiciones del mercado, las cuales están dominadas por las cinco fuerzas analizadas previamente ( $\Delta e, \Delta \gamma, \Delta \theta, \Delta g, \Delta b$ ) y están contenidas en el concepto de grado de monopolio de fijación de precios.

El marco teórico analizado hasta aquí se puede resumir en que la producción y los costos dan lugar a una curva de costos medios decreciente. A partir de esta curva, la empresa evalúa los costos medios “normales” y fija un margen de ganancia, con lo que determina el precio. Éste puede variar y ajustarse por los cambios que ejercen las fuerzas del mercado y según sea el poder de fijación de precios de la corporación. Por tanto, podemos asumir que, en general, la curva de oferta es perfectamente elástica en el corto plazo, y más aún, puede presentar una pendiente

<sup>13</sup> Eichner, 1978, *op. cit.*, p. 392.

negativa. Lo que es más, los precios no son determinados por el libre juego del mercado (es decir por la oferta y la demanda), sino por el poder de monopolio de la gran corporación.

### **La rigidez de los precios**

Para los poskeynesianos, prácticamente en todas las industrias oligopólicas, donde unas pocas grandes empresas ejercen una influencia dominante en los precios, tiene lugar una rigidez de precios. Esto significa que los precios cambian con poca frecuencia y la amplitud de los movimientos que muestran durante el ciclo económico es mucho menor que en las industrias sin “precios regulados”.<sup>14</sup>

La explicación de este comportamiento tiene que ver con dos factores:

1. Si se reducen los precios durante una crisis, las industrias oligopólicas perderían ventas debido a un desplazamiento de la demanda, inducido por la diferencia de precio.
2. La elasticidad precio de la demanda en las industrias oligopólicas es pequeña.

Si esto último es así, entonces ¿por qué los oligopolios no elevan sus precios? La relación entre demanda y precios no es simple en el sentido de la inelasticidad. Al respecto, Hall y Hitch<sup>15</sup> proponen, para aproximarnos al problema que se presenta, “una imaginaria curva irregular de la demanda que es inelástica a una reducción del precio y elástica ante un incremento”.<sup>16</sup> Para comprender el argumento es necesario introducir el tiempo, pues en el periodo corto, la demanda de los productos de una industria es muy inelástica, debido a que “son limitadas las posibilidades de sustitución de un producto por otro” y por otra parte, los consumidores se apegan al consumo de un producto, por lo que el cambio en la estructura de sus compras requiere de cierto tiempo.

Estos argumentos, conducen a la conclusión de que es muy probable que en la mayoría de los casos, en el corto plazo la demanda de los productos en una industria sea muy inelástica. Por tanto, se refuerza la idea de que en el corto plazo, los precios se fijan con una política de precios rígidos. En el largo plazo, dependen de las cinco fuerzas del mercado analizadas más arriba.

En este orden de argumentación parece correcto concluir con J. Steindl que dice que “...la rigidez del precio en las industrias oligopólicas es un fenómeno al que la teoría tradicional de la competencia imperfecta, con su fuerte acento en el concepto de la elasticidad de la demanda, está particularmente mal elaborada...” Y, por tanto, es posible “...dudar por completo de la utilidad del concepto de la elasticidad de la demanda, en la explicación de los precios”.<sup>17</sup>

Se pueden obtener cinco conclusiones del análisis de corto plazo:

1. La curva de la oferta de la empresa es perfectamente elástica en el corto plazo.
2. La curva de la demanda es inelástica.
3. Las ganancias son una función creciente de la utilización de la capacidad instalada o del nivel de la demanda. Por tanto, cuando la demanda aumenta más allá de cierto nivel “normal” o promedio esperado, el nivel de las ganancias aumenta dando lugar a efectos redistributivos semejantes a los que argumentan los poskeynesianos a nivel macro. Esto, en efecto, se puede entender como una demostración de la consistencia de la teoría a los dos niveles.<sup>18</sup>

<sup>14</sup> J. Steindl, *Precios, costos, y márgenes de ganancia*, op. cit., p. 105.

<sup>15</sup> Veá Hall y Hitch, *Price Theory and business behaviour*, Ed. Oxford Economic Papers, núm. 2. en Malcolm C. Sawyer, *Post-Keynesian Economics*, op. cit., 1988.

<sup>16</sup> J. Steindl, *Precios, costos, y márgenes de ganancia*, op. cit., p. 106.

<sup>17</sup> *Ibidem.*, pp. 108-109.

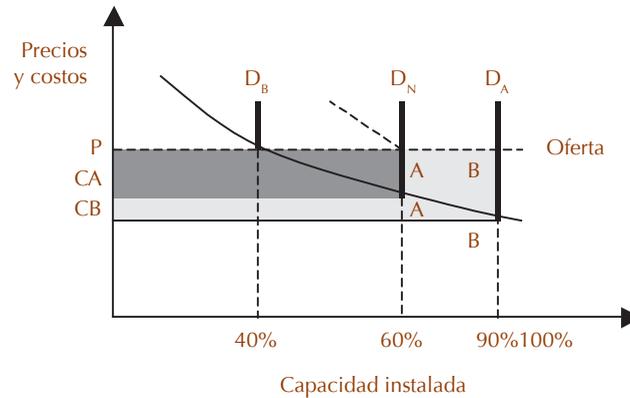
<sup>18</sup> Eichner y Kregel, *An Essay on Post-keynesian theory: A New Paradigm in Economics*, op. cit.

4. La determinación de los precios y cantidades no es simultánea.
5. Los precios son determinados por el poder de monopolio de la gran empresa, mientras que la demanda efectiva determina la ocupación a nivel de la empresa y de la industria.

Estas conclusiones las podemos representar en la figura 29.3.

FIGURA 29.3

### Relación dinámica entre demanda y capacidad instalada



Si los precios, en general, son determinados por el poder de fijación de la gran empresa, entonces ¿qué y cómo se determinan la cantidad de oferta, el empleo y el nivel de ocupación en la empresa a nivel microeconómico? La respuesta está en la demanda efectiva, y en particular en aquella que enfrenta la empresa. Las fluctuaciones en la actividad económica agregada de diferentes formas influyen en las ventas de la empresa, donde la más notable es el ingreso de los consumidores. En general, las fluctuaciones en la capacidad de compra determinarán las ventas en las empresas, su nivel de empleo y la utilización de sus recursos productivos.

Por tanto, el determinante macro de las ventas y de la ocupación en la empresa individual se encuentra en la demanda efectiva nacional. Pero es bien conocido que la empresa a nivel micro puede generar una serie de estrategias para que las fluctuaciones de la demanda agregada no la desplacen del mercado. Éstas son el cambio tecnológico y organizacional, la diferenciación de productos, la segmentación del mercado, las fusiones e integración horizontal y vertical, etc. Es decir, la empresa en particular se enfrenta con un espacio de competencia que sintetiza el corto con el largo plazo, lo macro con lo micro, su pasado y sus expectativas del futuro. Pasemos a analizar el comportamiento de la empresa en el largo plazo, pues estas condiciones estructurales de la empresa dan lugar a procesos de acumulación y concentración que analizaremos en el siguiente apartado.

### Estudio de caso: Formación de precios de camisetas. La empresa en largo plazo. Competencia, acumulación y concentración.

En el siguiente estudio de caso mostramos como se realiza un análisis de competitividad y formación de precios de camisetas, a partir de los costos y el margen de utilidad, para cuatro países: México, Honduras, China y Pakistán.

“La competitividad de los diversos países participantes en la cadena hilo-textil-confección se refleja, en términos últimos, en el costo final del producto. La tabla calcula éstos para un producto específico (camiseta) y es revelador desde varias perspectivas: a) Si bien las diferencias del precio final entre los países no son tan grandes —de hasta un 12% entre Pakistán y Estados Unidos—, destaca que la principal diferencia consiste en la tela (precio y su origen). Los procesos —ya sea en México o en los países de la ICC— que usan tela estadounidense presentan costos finales muy superiores dado que la tela producida en Estados Unidos es hasta un 49.65% más cara que la china, b) las diferencias en precios de otros insumos, segmentos y procesos —hilo y corte principalmente— también pueden ser grandes, pero no inciden de forma tan significativa en el precio final del producto, c) los países asiáticos —China y Pakistán en este caso— presentan precios FOB por prenda con diferenciales de hasta 42.90% —para el caso de México, con hilo, formación y acabado de tela en EU vs. China, con todos los insumos y procesos realizados en China—, pero los fletes, aranceles y costo de las cuotas son enormes para los países asiáticos, lo que lleva a “equilibrar” los precios puestos en Estados Unidos. El ejemplo es esclarecedor y significativo desde dos perspectivas: a) los países que usan hilo, pero particularmente tela formada y acabada en Estados Unidos, no son competitivos con respecto a Asia y, b) el costo de las cuotas es muy alto, en el caso de India, China y Pakistán representan el 7.54%, 10.59% y el 7.16% del costo total, respectivamente; mientras que es nulo para la ICC y México. La eliminación de las cuotas desde 2005 afectará sustancialmente la competitividad de los procesos realizados en México y Centroamérica, basados en su mayoría con hilo y formación y acabado de tela estadounidense. La formación y el acabado de tela a precios competitivos es, desde esta perspectiva, el factor crucial para permitir la competitividad de la cadena en su conjunto.

CÁLCULO DE PRECIOS PUESTOS EN EU,  
INCLUYE COSTOS ESTIMADOS A TRAVÉS DE TODA LA CADENA  
(Para camiseta, dólares por prenda)

	México	Honduras	China	Pakistán
Tela	0.859	0.859	0.574	0.579
Otros materiales	0.115	0.115	0.094	0.094
Corte	0.055	0.04	0.034	0.02
Costura, acabado y empaque	0.277	0.169	0.144	0.175
Margen	0.209	0.205	0.159	0.156
Flete	0.062	0.095	0.125	0.125
Arancel	0	0	0.193	0.185
Costo cuota	0	0	0.15	0.1
<b>TOTAL COSTO PUESTO EN EU</b>	<b>1.576</b>	<b>1.473</b>	<b>1.417</b>	<b>1.396</b>
Asume:	México	Honduras	China	Pakistán
Hilo	EU	EU	China	Pakistán
Formación de tela	EU	EU	China	Pakistán
Acabado de tela	EU	EU	China	Pakistán
Corte	México	Honduras	China	Pakistán
Costura, acabado, empaque	México	Honduras	China	Pakistán

Fuente: Elaboración propia con base en CANAINTEX/Kurt Salomon Associates (2002:28)

...Por último, diversos estudios y la estructura de costos de diversos países reflejan claramente que la tela de Estados Unidos no es competitiva en precios; es incluso la principal diferencia en el precio de diversos productos de la cadena hilo-textil-confección entre países como la ICC y México que, con el objeto de obtener los beneficios de la CBTPA o la producción compartida con tela estadounidense, se encuentran muy por encima de los precios de países asiáticos. El tema es de la mayor relevancia en el contexto actual del CAFTA, dado que sería paradójico que los países de la ICC sólo se beneficiaran de la legislación estadounidense si usan tela de los EU, mientras que la propia industria de la confección busca, justamente, comprar tela a precios competitivos. La estructura de precios analizada en el capítulo, de igual forma, refleja que tanto las cuotas como los aranceles juegan un papel importante en la estructura de costos de los países asiáticos en sus exportaciones a los Estados Unidos; su reducción o eliminación —tal es el caso de las cuotas de la cadena desde 2005— sin duda permitirá ya sea la reducción de sus precios o el aumento de la tasa de ganancia de los productos de la cadena”.

Fuente: E. Dusell *et al.*, “La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras”. Condiciones y retos ante el CAFTA, CEPAL. LC/MEX/R.853, 17 de febrero de 2004.

## Competencia y acumulación

Las principales características de la teoría de la empresa poskeynesiana (en producción, costos, precios y ganancias) nos permiten concluir que en esta teoría existe una teoría de la competencia, como la acumulación y la concentración económica de la empresa capitalista, la que, como reconoce Steindl<sup>19</sup> ha sido descuidada, pero con la cual estaban familiarizados los economistas clásicos incluyendo a C. Marx.<sup>20</sup> Las características del modelo de acumulación y concentración que a continuación presentamos, resumen en buena medida el resultado de la elaboración de la teoría poskeynesiana.

Consideramos que el modelo de competencia-acumulación que presenta Steindl es representativo de la corriente poskeynesiana. En este modelo se propone una economía donde existen empresas de diferente tamaño y donde no existe un sólo precio sino una *estructura de precios* de acuerdo con las diferentes calidades y tipos de productos. Su análisis es de largo plazo, por lo que se consideran los efectos del progreso técnico y de la reducción de costos. Este modelo supone que la empresa sólo invierte en ella misma, que eso lo logra por la reinversión de parte de las ganancias, lo que calificamos de acumulación interna; suponemos también que la tasa de crecimiento del mercado para la industria está dada y que existen “empresas progresistas” que introducen innovaciones que aumentan su productividad, con lo cual obtienen ventajas en términos de capacidad de producción y de costos medios.

Además de estas estrategias de largo plazo, las empresas hacen esfuerzos especiales por aumentar sus ventas a través de “ofertas” (o reducciones temporales de precios), mejoras en la calidad o de aumento en los gastos por venta, entre otras. Estos *esfuerzos de venta* son función de la tasa de incremento de las ventas que desean obtener las empresas grandes en relación con la del incremento de las ventas de la industria. Si la estrategia es correcta, la tasa de ventas de la empresa será mayor a la de la industria. Pero aun cuando este esfuerzo implique un costo medio mayor, la ventaja de la empresa no se elimina. Por tanto, si la tasa de expansión de las empresas grandes es mayor al “nivel crítico” de la tasa de expansión de la industria (compatible con la

<sup>19</sup> J. Steindl, *op. cit.*, p. 123.

<sup>20</sup> J. Steindl, *op. cit.*, p. 123.

participación *absoluta* que corresponde a otras empresas) se presentará un proceso de “*concentración absoluta*, es decir, será eliminado un cierto número de empresas existentes”.<sup>21</sup> Las empresas cuyos costos sean los más elevados o su resistencia financiera sea menor serán eliminadas de la industria.

La relación entre competencia, acumulación y expansión de la empresa en una industria la podemos representar en la figura 29.4. Las distintas empresas se presentan en orden descendente según sus costos medios: la empresa con costos medios más elevados está en el primer lugar de izquierda a derecha, y así sucesivamente hasta la empresa con los costos más bajos, la cual suponemos que es la empresa más eficiente. La curva de los costos de la industria, que resulta de la ordenación anterior se representa en la curva *CD*.

Por otra parte, la línea de precios no es horizontal, pues el precio no es el mismo para todas las empresas en la industria, sino que tiende a disminuir mientras menores sean los costos medios de cada empresa (línea *DE'*); esto es, la curva de la oferta de la industria tiene pendiente negativa.

Debido a la heterogeneidad de las empresas en la industria y a su diferente poder para fijar precios, la pendiente de los costos es mayor a la de los precios; el *margen de ganancia* aumentará conforme nos desplazamos de las empresas menos eficientes a las más eficientes. El esfuerzo de venta en esta presentación consiste en la reducción de precios señalada por la pendiente de la línea de precios. En el punto de producción *B*, el esfuerzo de venta se representa por la diferencia entre los precios iniciales y la curva de precios, es decir, la distancia *F-E*. En ese mismo nivel de producción, el margen de ganancia de la industria será *DCE* (correspondiente al área sombreada).

Si las “empresas progresistas” instalan capacidad adicional (para producir de *B* a *B'*), que implique costos medios menores, los precios pueden reducirse hasta *E'*; entonces el margen de ganancias del nuevo producto se elevará hasta *C'E'* para el último lote producido. La conclusión es que el margen de ganancia media de la industria aumenta. Sin embargo, la venta del producto que resulta del crecimiento de la capacidad productiva de la “empresa progresista” exige una porción mayor del mercado, el cual sólo podrá ser realizado si lleva adelante un esfuerzo de venta (*F'-E'*). La competencia por el mercado aparece.

Una forma de competir es reduciendo los precios. Si esto ocurre, los precios bajan de *E'* a *H* con lo que los productores menos eficientes se verán desplazados, y la proporción que antes producían de *A* a *I* quedará en manos de la empresa más eficiente. Finalmente, la figura 29.4 “...permite presentar la interacción de dos factores fundamentales: las reducciones de costos de las empresas progresistas, que tienden a incrementar el margen de ganancia; y la fuerza explosiva de una acumulación interna excesiva, que ocasiona la eliminación de empresas de costos altos y tiende a reducir de nuevo el margen de ganancia”.<sup>22</sup>

Las expectativas o los resultados favorables en el margen de utilidades dan lugar a nuevas inversiones que aumentan la tasa de acumulación interna, y con ésta el incremento en la capacidad productiva presionando a un esfuerzo de venta, lo que conduce finalmente a un proceso de “concentración absoluta”.<sup>23</sup>

Si bien el efecto de las innovaciones iniciales tiende a reducirse en el tiempo y su efecto sobre la tasa de acumulación se agota, dado que la empresa cuenta con un departamento de investigación y desarrollo, de nuevo se realizarán más innovaciones y, por tanto, más reducciones

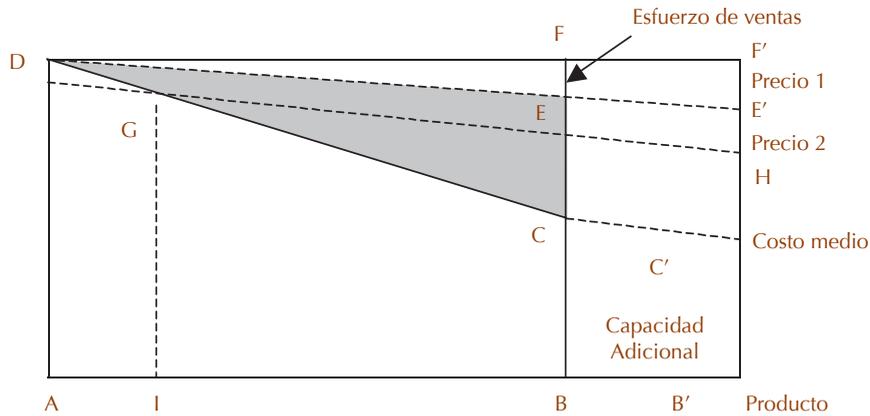
<sup>21</sup> J. Steindl, *op. cit.*, pp. 112, 113.

<sup>22</sup> J. Steindl, *op. cit.*, p. 114.

<sup>23</sup> Para Steindl, la modificación de la tasa de ganancia neta se explica, bien por una modificación de la utilización de la capacidad, o bien por cambios en la ganancia bruta, dada una utilización de la capacidad instalada. En su análisis se refiere al segundo tipo por lo que usará el término “*margen de ganancia neta con un nivel dado de utilización de la capacidad*”, *op. cit.*, p. 116.

FIGURA 29.4

**Modelo de concentración en la industria**



del costo, con lo que el proceso de concentración puede proseguir. En consecuencia, este proceso estará determinado por la extensión en que continuamente se eliminen algunas de las empresas existentes y sus equipos. Por tanto, el margen de ganancia neta está limitado (igual que la tasa de acumulación interna) por la tasa de expansión de la industria, la tasa de intensificación del capital y la cuota a la que se realiza la eliminación de la capacidad productiva existente. “Esto equivale a decir que con una utilización dada, la proporción del producto que corresponde a la ganancia neta se determinará de tal manera que proporcionará suficientes fondos de inversión para la industria. Se trata, dice Steindl, “de una conclusión sorprendente: ...”<sup>24</sup>, la cual podemos ver de nuestra exposición anterior que es consistente con el modelo de flujo de efectivo y fijación de precios de Eichner, el cual considera la trayectoria de crecimiento de la empresa.

La concentración a que da lugar el modelo anterior depende de la existencia de empresas marginales pero no despreciables, a las cuales las empresas progresistas puedan “eliminar” del mercado, tomando la proporción de ventas correspondiente. Esto equivale a afirmar que el origen del crecimiento de la empresa y la continua expansión de las grandes empresas es resultado, primero, de la innovación en los procesos que tienen lugar dentro de la empresa; en segundo lugar, de la relación entre el crecimiento de la empresa y el de la demanda efectiva, y en tercer lugar, de la industria y del proceso de redistribución de los flujos de ingreso (que supone la redistribución del mercado) de las empresas pequeñas (menos eficientes) hacia las grandes corporaciones.

Nuestra conclusión es que la competencia en el mercado es una condición de la acumulación y dinámica interna de la empresa, que a su vez determina el grado de competencia que se observa en el mercado; es decir, el sistema crea su propia dinámica, y las empresas para subsistir tienen que sujetarse al ritmo y dinámica de acumulación que le rodea. El sistema económico toma vida propia, y las empresas son sus actores principales. La tendencia que surge de este proceso es hacia el desarrollo de los grandes oligopolios, las megacorporaciones y las empresas transnacionales, las cuales tienen el poder suficiente para influir o regular los mercados en los que operan. Por tal razón, Steindl concluye diciendo que “El oligopolio es como arena arrojada en el mecanismo

<sup>24</sup> J. Steindl, *op. cit.*, p 122.

de la competencia antes descrito”.<sup>25</sup> El crecimiento de las grandes empresas y corporaciones les otorga cierto poder no sólo para fijar sus precios, sino también para definir la tasa de acumulación interna. Si bien el poder de mercado de estas empresas es grande, no llegan a controlar su entorno, aunque sí introducen continuamente elementos de competencia e incertidumbre<sup>26</sup> en el ambiente económico.

## Resumen

1. La aproximación a la teoría de la empresa desde una perspectiva moderna cuenta con dos pilares fundamentales. El primero es la teoría de la producción y costos. El segundo, su modelo de determinación de precios y el papel de la demanda. Ambas argumentaciones dan lugar a procesos de acumulación interna de la empresa y de concentración.
2. Los precios se fijan a partir de los costos medios que se consideran “normales” y que corresponden al nivel planeado de la utilización de la capacidad técnica de producción. A dichos costos se suma un margen de ganancias para obtener los precios de mercado. Sin embargo, este proceso no es simple, sino complejo, pues involucra un conjunto de variables que no son fácilmente pronosticables.

En una aproximación a la fijación de los precios se debe considerar el nivel y la variación de los salarios y de las materias primas, el efecto sustitución  $e_j$ , los posibles entrantes a la industria  $\gamma_j$ , la posible intervención del gobierno  $\theta_j$ , la tasa de crecimiento de la industria  $g_j$  y la relación producto capital de las otras industrias  $b_j$ . Además, si consideramos los factores de incertidumbre debemos tomar en cuenta las grandes innovaciones de productos, los procesos de producción y la organización, la competencia entre las empresas, los cambios de política gubernamental y el conjunto de relaciones con el sistema financiero y el sector externo; en general, lo que se ha llamado los procesos de mutación y no mutación.

4. En este sistema, el papel que juegan los gerentes, administradores y, por tanto, las estrategias de competencias es fundamental para explicar el desempeño de la empresa. Por tanto, la estructura productiva, de costos y de precios por una parte, y una administración emprendedora y progresista, por otra, son las condiciones para que las empresas crezcan y acumulen, convirtiéndose en poderosos oligopolios y megacorporaciones.

<sup>25</sup> J. Steindl, *op. cit.*, p. 128.

<sup>26</sup> La incertidumbre es resultado, en general, de esos procesos de competencia, de acumulación interna y de concentración. Desde la visión de Dunn, en el ambiente de incertidumbre también influye lo siguiente:

- (1) Las grandes innovaciones de los productos.
- (2) La competencia entre las firmas.
- (3) Los cambios en la política gubernamental.
- (4) El cambio organizacional y las ventajas competitivas (Coase, Alchian, Demset y Williamson).
- (5) La firma como un nexo de contratos (implícitos), (Alchian y Demsetz, 1972).
- (6) El enfoque contractual de la teoría de la firma (R. Coase y O. Williamson).
- (7) La racionalidad limitada e incertidumbre fundamental. (Simon).
- (8) La mutación y no mutación (Dunn).

La importancia de la incertidumbre en el análisis de la empresa ha llevado a Dunn (siguiendo a Crowling y Sugden) a proponer una interesante definición de la empresa como un “centro de toma de decisiones estratégicas”, y argumenta que la esencia de la firma puede ser articulada como *un medio de coordinación de la producción desde un centro de elaboración de decisiones estratégicas en un ambiente de incertidumbre no inmutable*. Stephen P. Dunn, *An Investigation into a Post Keynesian contribution to the theory of the firm*, University of Leeds, Leeds University Business School, Londres, 2001.

## Conceptos fundamentales

- |                                   |                      |
|-----------------------------------|----------------------|
| ■ Acumulación                     | ■ Costo normal       |
| ■ Capacidad instalada y utilizada | ■ Grado de monopolio |
| ■ Competencia                     | ■ Margen de ganancia |
| ■ Condición de valor              |                      |

### PREGUNTAS DE REPASO

1. Explique cómo fija la empresa los precios.
2. Explique los dos componentes de los precios.
3. Explique los cinco determinantes del margen de ganancias.
4. Explique la “condición de valor” y por qué la fijación de precios es importante para el crecimiento de la empresas.
5. Explique las causas del crecimiento de los precios.
6. Explique la relación entre las empresas y el sistema financiero.
7. Explique el significado de rigidez de precios.
8. Explique la importancia de la demanda efectiva en la determinación del empleo y la ocupación a nivel micro de la empresa.
9. Evalúe las características de la relación empresa mercado que dan lugar al crecimiento de la empresa.
10. ¿Por qué las empresas crecen y acumulan?
11. Explique los efectos de que las empresas crezcan y posean poder de monopolio.

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DEBATE

1. ¿Qué determina el nivel de precios a nivel de la empresa y la industria?
2. ¿Cómo se puede explicar la inflación?
3. ¿Cómo se explica la inflación en ambientes de estancamiento?
4. ¿Por qué los precios en América Latina y el Caribe son superiores a los países centrales?
5. ¿Cuál es la relación entre la explicación latinoamericana de la inflación y la teoría poskeynesiana?
6. ¿Por qué las empresas no son competitivas?
7. ¿Qué determina el nivel de productividad de una empresa y una industria?
8. ¿Qué determina el nivel de producción y empleo en una empresa y una industria?
9. ¿Por qué existe una heterogeneidad tan acentuada en la industria local?
10. En términos macroeconómicos, ¿por qué es o no relevante la propuesta estructuralista de crecimiento con equidad?
11. ¿Por qué la economía está dominada y concentrada en la producción de grandes corporaciones, oligopolios y monopolios y cuáles son sus efectos?

### ACTIVIDADES EN INTERNET

1. Elija en el mercado local una de las empresas más grandes e investigue su origen y evolución. ¿Se puede aproximar su desempeño con el análisis que se presenta en la gráfica 29.4?
2. Investigue cuáles son las prácticas monopolísticas que la comisión local (nacional) antimonopolio sanciona más usualmente.
3. Elija una empresa local (de preferencia que cotice en la Bolsa de Valores) e investigue cómo han variado sus precios y ganancias en los últimos años, (este último dato lo puede obtener de sus reportes financieros). Analice la evolución de sus ventas, precios y margen de ganancia desde una perspectiva de la nueva microeconomía aquí analizada.



# Elasticidades

La elasticidad es la expresión cuantitativa de una relación económica, la cual se calcula como la relación de variación porcentual entre dos variables económicas. Por tanto, podemos aplicar este concepto a diferentes variables como la relación entre la cantidad demandada de un bien y el ingreso de los consumidores, o la relación tradicional entre precios y cantidad demandada. Esta relación no sólo se aplica para las relaciones en microeconomía, también tiene muchas aplicaciones en la macroeconomía, en el comercio internacional, etcétera.

El concepto de elasticidad tiene un significado general, así que se puede aplicar a casi cualquier área de la economía, pues busca cuantificar en términos porcentuales el efecto que produce los cambios de una variable económica (por ejemplo los precios) sobre otra, (por ejemplo la cantidad demandada de un producto).

**Objetivos:** Aprender el significado de la elasticidad. Conocer, valorar su importancia en la teoría económica y aplicar los diferentes tipos de elasticidades como son la elasticidad:

- Precio de la demanda
- Ingreso de la demanda
- La cruzada
- La empírica

## Introducción

La importancia del análisis de las elasticidades en la teoría económica se puede explicar al menos por dos razones: una teórica y otra empírica, o fundamentalmente pragmática. En términos prácticos, las elasticidades para los economistas son una herramienta de gran utilidad, pues sirve para expresar cuantitativamente la relación que existe entre dos variables. En cambio, los términos teóricos el concepto de elasticidad son muy importantes, pues definen el espacio en el cual se ha construido y desarrollado la teoría microeconómica.

El estudio de las elasticidades también es relevante debido a que nos va a permitir clasificar los diferentes bienes con los que trabajamos en economía. Una de las elasticidades más relevantes es la elasticidad precio de la demanda, pues está asociada a la relación inversa entre precios y cantidades que se presenta en la pendiente negativa de la curva de la demanda.

La elasticidad ingreso de la demanda también es una de las relaciones más importantes de la economía pues nos muestra la relación proporcional entre el ingreso de los consumidores. Ambas elasticidades, precio e ingreso son dos herramientas que los estudiantes de economía deben manejar con habilidad.

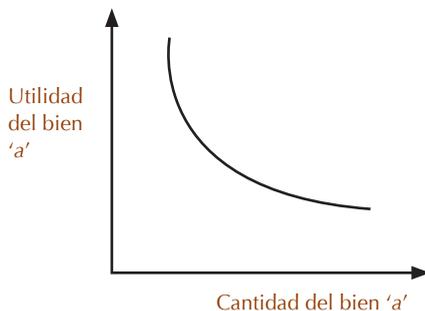
Finalmente, hemos incluido en esta introducción sobre las elasticidades a la elasticidad de sustitución de los factores de la producción, la cual puede ser más útil a la profesores e investigadores, pues está asociada a la existencia y veracidad de la función de producción, categoría clave para la teoría neoclásica de la empresa.

## Ley de la utilidad marginal decreciente

El análisis de la elasticidad es consustancial al estudio del mercado, es decir de la oferta y la demanda. La curva de la demanda expresa lo que en los capítulos anteriores hemos definido como la “ley” de la demanda, la cual nos dice que cuando el precio de un bien baja su cantidad demandada aumenta. El postulado que se encuentra detrás de esta ley es lo que conocemos como la “ley” de la utilidad marginal decreciente *LUMD*.

La *ley de la utilidad marginal decreciente LUMD* afirma que, suponiendo constantes todas las condiciones que rodean la relación entre utilidad y consumo de un bien, la utilidad que ob-

Gráfica de la ley de la utilidad marginal decreciente



Conforme el consumidor posee más del bien 'a' menor será la utilidad que obtiene de su consumo.

tiene un consumidor de un bien en particular decrece conforme aumenta la cantidad que de él posee. El valor que el consumidor le asigna a los bienes depende de su cantidad. Si un bien es muy escaso su valor subjetivo es muy alto y, por tanto, el precio del bien también será alto. Por el contrario, un bien posee un precio bajo debido a su abundancia.

### **Tasa marginal de sustitución (TMS) y precios**

Una característica del deseo del consumidor por un bien o servicio es que su gusto por el mismo es decreciente conforme más unidades tiene de éste, por lo que lo que cuando el consumidor tiene una cantidad cada vez mayor de un bien, el valor que le asigna se va reduciendo. Esto lo expresamos en economía como que la *tasa marginal de sustitución* (TMS) del bien “b” por el bien “a” es decreciente. Decir que la utilidad parcial de un bien decrece, equivale a decir que la tasa marginal de sustitución decrece.

Los bienes que proporcionan una mayor utilidad poseen una TMS más alta y poseen un precio mayor y viceversa. Así, nuevamente el papel del mercado es importante, pues en él se expresan los gustos y preferencias de todos los consumidores, por lo que el precio se convierte en la expresión monetaria de la utilidad marginal ( $U_{mg}$ ) que todos los consumidores le asignan a los bienes.

Esto se puede expresar como:

La  $U_{mg}$  de ‘y’ = Precio de ‘y’

En resumen, la relación precio-cantidad no expresa otra relación que la utilidad marginal que todos los consumidores le asignan a un bien en particular. A continuación ejemplificamos esta relación. Suponga un bien en dos situaciones:

- a) *Cuando el precio es muy elevado.* Entonces decimos que la utilidad del producto es muy alta al igual que su tasa marginal de sustitución (TMS).
- b) *Si el precio es muy bajo.* Decimos que la utilidad del bien es baja al igual que su TMS. Una reducción del precio no induce al consumidor a adquirir mucho más del mismo producto, sino que el ingreso sobrante lo puede dedicar a la compra de otros productos.

Lo importante en este análisis es *que la magnitud de la respuesta de la cantidad demandada a los cambios en los precios obedece a las preferencias del consumidor.* La elección que éste realice en sus compras expresa la utilidad que obtiene del producto. Por tanto, un cambio en los precios modifica la cantidad demandada, y la magnitud en que lo haga dependerá de las preferencias del consumidor.

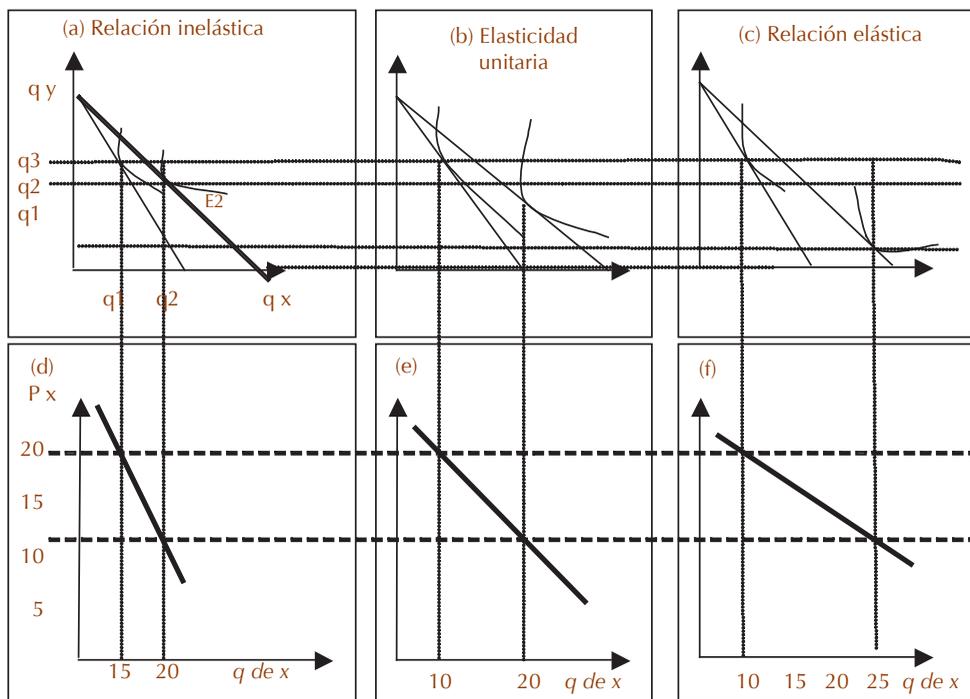
Podemos concluir que *la elección del consumidor está en el corazón de la explicación de la demanda y de la misma elasticidad precio de la demanda.*

### **Relación entre la elección del consumidor y la elasticidad precio de la demanda**

Antes de entrar directamente al cálculo de las elasticidades, es fundamental comprender el significado teórico de las elasticidades. Y con este objeto, analicemos la figura A.1.

FIGURA A.1

### La relación gráfica entre la elección del consumidor y la elasticidad precio de la demanda



Como se puede ver en las gráficas de la figura A.1, la elasticidad precio de la demanda depende de la intersección entre la curva de indiferencia y la línea del presupuesto, por lo que cuando nos referimos a la elasticidad precio-demanda del consumidor estamos haciendo referencia a su decisión de consumo que supone su patrón de utilidad, es decir, sus preferencias y elección como consumidor.

Por tanto, un cambio en los precios modifica la cantidad demandada en una magnitud diferente, dependiendo de las preferencias del consumidor, el cual se expresa en su mapa de curvas de preferencia. Veámoslo con más detalle. Supongamos un bien que llamamos 'x' y cuyo precio experimenta variaciones, en particular una reducción de \$10, ¿cuál es el cambio en la demanda de los consumidores?

En la gráfica (a), se muestra el equilibrio inicial del consumidor determinada por la intersección entre la curva de indiferencia y la línea de presupuesto. Ese punto de equilibrio muestra que el consumidor al nivel de precios existente, decide consumir  $q_3$  unidades del bien 'y' y  $q_2$  unidades del bien "x". ¿Qué ocurre si el precio del bien se reduce en \$10, es decir, pasa de \$20 a \$10 la unidad? Esto aparece como un cambio de la pendiente de la línea de presupuesto del consumidor; ahora puede comprar más unidades del bien 'x', lo que le permite alcanzar un nivel superior de bienestar expresado en una curva de indiferencia superior en su mapa de curvas de indiferencia.

Por tanto, una reducción del precio en \$10 lleva al consumidor a una curva de bienestar o de utilidad superior; esta curva de preferencia se intercepta con la nueva línea de presupuestos que resultó de la reducción de precios, y ambas curvas de indiferencia y línea de precios determinan un nuevo punto de equilibrio en  $E_2$ . El nuevo equilibrio del consumidor nos dice que el consumidor está dispuesto a aumentar el consumo del bien 'x', en cinco unidades.

En síntesis, se dice que, bajo el supuesto de *ceteris paribus*, la reducción de \$10 en el precio del bien 'x' dio lugar a un aumento de la cantidad demandada del bien 'x' en 5 unidades.

Sin embargo, como todos los consumidores somos distintos, poseemos preferencias diferentes, así un cambio en el precio de un bien conduce a reacciones en las cantidades demandadas desiguales. En la gráfica (b), la misma reducción del precio para otro consumidor que posee otras preferencias (y por tanto otro mapa de curvas de indiferencia) le lleva a decidir un incremento en la cantidad demandada de 10 unidades. Finalmente, en la gráfica (c), la misma reducción de los precios, para otro consumidor con otros gustos y preferencias, determina que la cantidad demandada aumente 15 unidades.

Pero, ¿qué relación tiene la elección del consumidor con la elasticidad? La respuesta se encuentra en la figura anterior, una modificación en los precios del producto da origen a que el consumidor modifique su consumo, y podamos cuantificar su elección en términos de cambios en precios y cantidades y finalmente en elasticidades. Veamos:

En términos de elasticidades, en la gráfica (d), se muestra que la variación porcentual de los precios es mayor a la variación porcentual de la cantidad, un cambio porcentual del precio da lugar a un cambio menos que proporcional en la cantidad demandada, por lo que decimos que existe una *relación inelástica*.

En la gráfica (e) la variación porcentual de precios y cantidades es de la misma magnitud y afirmamos que existe una *elasticidad unitaria* o de *elasticidad unitaria*.

En la gráfica (f) la variación porcentual de la cantidad es mucho mayor a la variación de los precios, por lo que decimos que tenemos una *relación elástica*.

Lo importante en este ejercicio es que la elasticidad precios de la demanda está determinada por las decisiones de asignación eficiente en términos de utilidad, que están detrás del equilibrio del consumidor.

## Elasticidad (e)

Más allá de la argumentación teórica, los economistas, comerciantes y empresarios necesitan conocer o tener una aproximación de la respuesta de los consumidores ante un cambio de precios. Es decir, necesitan saber si al variar el precio de un producto, esto conduce a un aumento o reducción de sus ventas, por lo cual requieren tener una medida de la relación de esas variables. Pero esa medida no debe estar contaminada por la diferencia entre las magnitudes que relacionamos, ni en unidades ni en calidades; por ejemplo, una empresa que produce cincuenta millones de lápices al año se pregunta cuál será el cambio en la demanda de lápices, si aumenta su precio en \$0.10 la unidad. O cuando relacionamos precios con kilos o toneladas de acero, etc. Esa medida, que nos da una respuesta sobre la relación que buscamos, y evita los problemas de las unidades en que se encuentran las magnitudes relacionadas es conocida como la *elasticidad*.

La elasticidad es una medida de la relación entre dos variables. Con objeto de evitar que las unidades en que se expresan cada una de las variables distorsione dicha cuantificación, el cambio de las variables se toma en forma porcentual, por lo que formalmente definimos la elasticidad como una medida de sensibilidad, que expresa el cambio porcentual que experimenta una variable (dependiente) cuando cambia otra variable (independiente) en uno por ciento. Esto lo podemos escribir como:

$$e = \frac{\text{Variación porcentual de la variable dependiente}}{\text{Variación porcentual de la variable independiente}}$$

Esta es una medida general, que puede ser aplicada para evaluar la relación cuantitativa entre diferentes variables.

El estudiante debe tener cuidado de entender que la elasticidad no se refiere ni a la pendiente ni a los desplazamientos de la curva de la demanda o de la oferta. La pendiente está determinada por el coeficiente de la variable precios (por ejemplo “b” en la función de la demanda, o “d” en la función de oferta que expresamos más abajo), en tanto los desplazamientos se relacionan con el resto de variables y coeficiente de la función; en el caso de que no se especifiquen explícitamente otras variables, el efecto de todas ellas está implícito en la ordenada al origen (por ejemplo, “a” en la ecuación de la demanda o “c” en la ecuación de la oferta).

Ecuación de la demanda:  $qd = a - bP$ , ecuación de la oferta,  $qo = -c + dP$

La elasticidad es diferente de la pendiente, pues las pendientes tanto de la oferta como de la demanda, están expresadas en variaciones absolutas de cantidades y precios, en tanto que las elasticidades lo están en términos de cambios porcentuales de las variables involucradas,

Por ejemplo, en la ecuación de la demanda, si “b” toma el valor de 20,000, éste se lee como que por cada peso que baje el precio la cantidad demanda aumenta en 20,000 unidades. En el caso de la oferta si “d” toma el valor de 25,000, ésta se lee como que por cada peso que sube el precio del bien, su oferta aumentará en 25,000, unidades.

## Elasticidad-precio de la demanda

Definimos la *elasticidad-precio de la demanda* como el coeficiente que mide el cambio porcentual de la cantidad demandada de un bien o servicio debido al cambio porcentual de su precio, por unidad de tiempo. Dicha relación puede representarse de la siguiente forma:

$$e_D = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual en el precio del bien o servicio ofrecido}}$$

Dado que las variaciones de los precios se pueden presentar, no sólo en un tiempo determinado, sino en diferentes intervalos de tiempo; es conveniente distinguir dos tipos de elasticidad-precio de la demanda: a) elasticidad arco ( $e_{AD}$ ) y b) elasticidad punto ( $e_{PD}$ ).

La *elasticidad punto de la demanda* es el coeficiente que mide el cambio porcentual de la cantidad demandada de un bien o servicio, como producto de la variación de una unidad porcentual en su precio, y cuya expresión matemática toma cualquiera de las siguientes formas:

$$e_{PD} = \frac{\Delta\% Q}{\Delta\% P} = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q_1}}{\frac{P_2 - P_1}{P_1}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1}{Q_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1}$$

Una limitación de la elasticidad puntual, consiste en que toma dos intervalos de tiempo, pero si lo que nos interesa es cuantificar la relación precio-cantidad en más de dos intervalos, esto implicaría que para un grupo de observaciones se debería obtener un promedio de elasticidades punto. Así contamos con otra elasticidad conocida como elasticidad arco.

La *elasticidad arco de la demanda* es una medida de la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien o servicio con respecto a su precio, pero entre dos puntos de la curva de la demanda utilizando como referencia la cantidad media y el precio medio entre ambos puntos. Esta elasticidad arco la podemos expresar en cualquiera de las siguientes formas:

$$e_{AD} = \frac{\Delta\% Q}{\Delta\% P} = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q \text{ Media}}}{\frac{P_2 - P_1}{P \text{ Medio}}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P \text{ Medio}}{Q \text{ Media}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{[(P_1 + P_2)/2]}{[(Q_1 + Q_2)/2]} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_m}{Q_m}$$

La elasticidad-precio de la demanda es generalmente negativa debido a la relación inversa entre el precio y la cantidad demandada, en cambio la elasticidad asociada a la oferta es positiva. En ambos casos el signo de la elasticidad proviene de la relación económica en cuestión. En el caso de la elasticidad precio de la demanda, cuando se expresa su fórmula es usual que se tome implícito el signo negativo debido a que se toma el valor absoluto de la elasticidad, pero se puede agregar un signo menos en la fórmula de elasticidad, según la forma en que se exprese, por ejemplo:

$$e_D = -\left(\frac{\Delta\% Q}{\Delta\% P}\right) \quad \text{ó} \quad e_D = \left|\frac{\Delta\% Q}{\Delta\% P}\right|$$

Los resultados de la elasticidad precio de la demanda se pueden clasificar en tres tipos:

1. Si la relación precio-demanda es *inelástica* o *rígida*:  $e < .1$
2. Si el coeficiente es igual a uno se dice que la demanda es *unitaria*:  $e = 1$ .
3. Si la relación es *elástica*:  $e > 1$ .

En el primer caso, la variación de una unidad porcentual en el precio se asocia a una variación menor a la unidad, por eso el concepto de rigidez. Véase la gráfica (a) de la figura A.2.

En el segundo caso, la reducción en uno por ciento en el precio se acompaña del incremento en uno por ciento de la cantidad demandada, es una relación unitaria. En la misma figura, véase la gráfica (b).

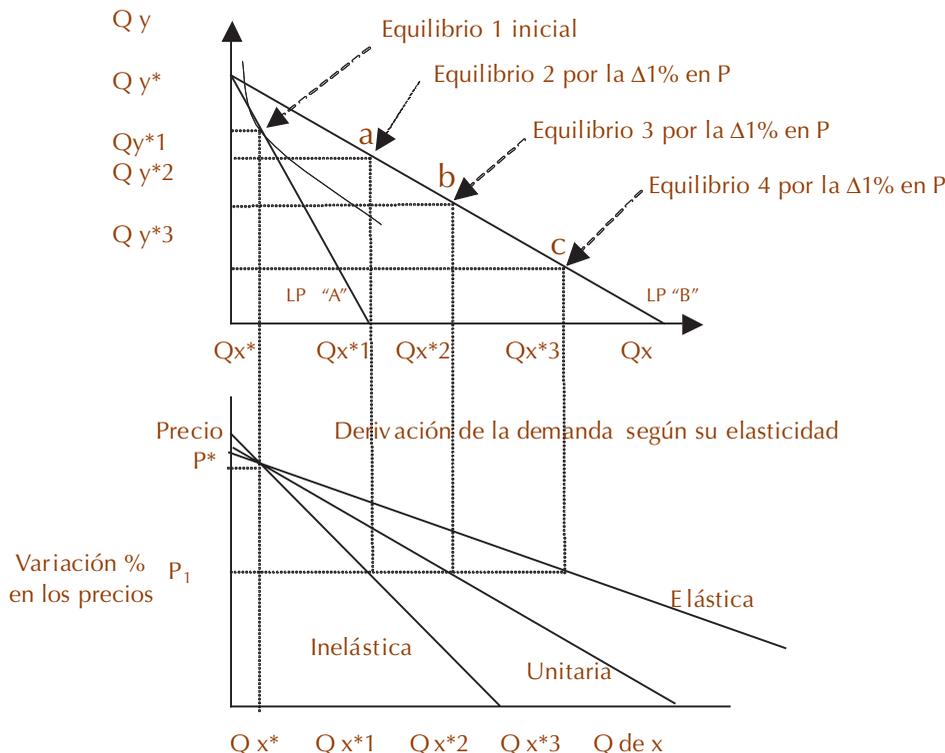
En el último caso, la reducción del precio en uno por ciento da lugar a un aumento del más de uno por ciento en la demanda de dicho bien. Véase la gráfica (c).

Desde la perspectiva de la teoría del consumidor el cambio en la cantidad demandada por parte del mismo, se explica por el cambio en el precio; pero dicho cambio sólo actúa sobre la demanda del consumidor debido a sus preferencias o gustos y a su capacidad para elegir. Es decir, un cambio en los precios modifica el equilibrio del consumidor, por lo que traslada el cambio en los precios a un punto más alto en su mapa de curvas de indiferencia.

La magnitud de la elasticidad precio de la demanda está determinada por el mapa de curvas de indiferencia del consumidor, en el cual se expresa su capacidad de elección. Esta relación entre la elasticidad precio de la demanda, puede ser representada alternativamente como en la figura A2.

FIGURA A.2

### Relación entre las curvas de indiferencia y la elasticidad



En la gráfica superior se observa que el origen de los cambios en la cantidad demandada tanto del bien 'x' como el 'y' proviene de la reducción del precio del bien 'x' (el precio del bien 'y' no cambia) lo que permite al consumidor la posibilidad de comprar más unidades del bien 'x'. Observe que la línea de presupuesto cambia su pendiente, al pasar de LP 'A' a la línea de presupuesto LP 'B'.

La reducción en los precios es sólo la condición de la variación en la cantidad demandada por el consumidor. La determinante de la magnitud del cambio es la decisión del consumidor expresada en su curva de indiferencia. Por tanto, si el consumidor tuviera una curva de indiferencia que hiciera tangencia en el punto "a" con la línea de presupuesto, tendríamos al equilibrio 2, y la relación precio-cantidad daría lugar a una curva de demanda inelástica.

Si expresa su elección en una curva de indiferencia que hiciera tangencia con la línea de presupuesto en el punto "b", daría lugar al equilibrio 3, y el resultado en términos de la relación precio-cantidad sería una curva de demanda de elasticidad unitaria.

Finalmente, si la curva del consumidor hiciera tangencia con la línea de presupuesto en el punto "c", tendríamos el equilibrio 4, y la relación-precio cantidad daría lugar a una curva de demanda elástica. En conclusión, la elasticidad de la curva de la demanda está determinada por la elección del consumidor.

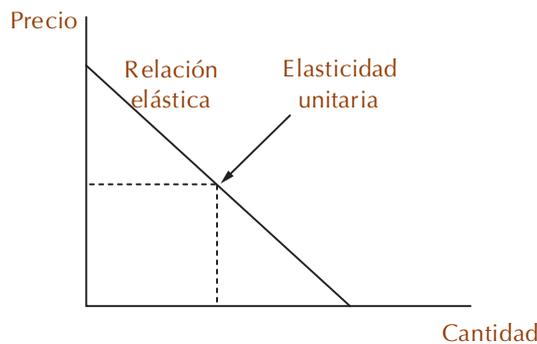
Una forma alternativa de presentar la elasticidad precio de la demanda es señalando las diferentes elasticidades que podemos encontrar a lo largo de una curva de demanda. Este caso es

muy ilustrativo, debido a que nos permite mostrar en forma resumida el concepto de elasticidad y dejar en claro que la elasticidad no es igual a la pendiente, y que a lo largo de una curva de demanda representada por una línea recta con pendiente negativa, la elasticidad no es constante. La única excepción a esta regla se presenta en los casos extremos cuando las curvas de demanda son completamente elásticas e inelásticas.

Otra forma de presentar gráficamente la elasticidad de la demanda propuesta por A. Marshall<sup>1</sup> es la siguiente:

FIGURA A.3

**Elasticidades en la curva de la demanda lineal**

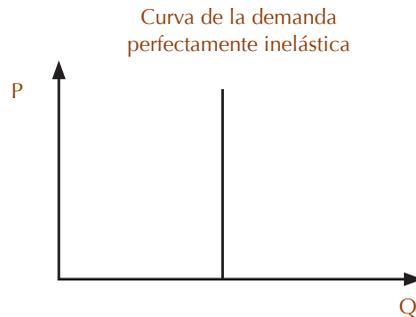


En la gráfica anterior podemos darnos cuenta de que existen varios tipos de elasticidades; cuando la función de la demanda es lineal:

La curva de la demanda anterior la podemos dividir en tres regiones. El centro o punto medio de la curva reporta una elasticidad unitaria, en la parte superior a este punto tenemos una región donde la relación precio-cantidad es elástica (elasticidad mayor a uno) y en la parte inferior, observamos una región rígida o inelástica (elasticidad menor a uno) y que conforme el precio se va reduciendo la elasticidad es cada vez menor.

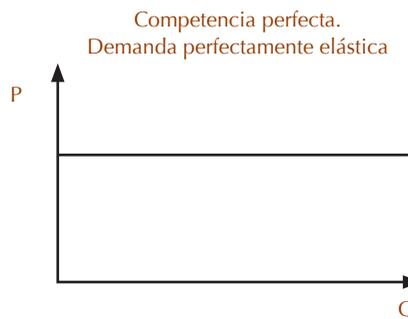
En la relación entre la curva de la demanda y la elasticidad podemos encontrar tres clases de curvas de la demanda asociadas al mercado que enfrenta la empresa:

- a) Una curva de *demanda perfectamente inelástica* es aquella en la cual ningún cambio en el precio puede hacer que cambie su cantidad. Esta relación se puede presentar como vertical, paralela al eje de los precios.

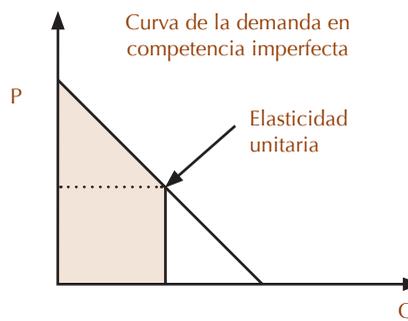


<sup>1</sup> Marshall, Alfred, *Principios de economía: Un tratado de introducción*, Madrid, Ed. Aguilar, 1957.

b) En *competencia perfecta*, la curva de la demanda a la que se enfrenta la empresa individual es perfectamente elástica, por lo que cualquier cambio (baja) en el precio varía (aumenta a infinito) la demanda. Esto implica que demandantes y productores no lleguen a un acuerdo si no se trata de un precio de equilibrio. En otras palabras, sólo el precio de equilibrio “limpia el mercado”.



c) En *competencia imperfecta* (en el caso del monopolio) el equilibrio de la empresa, y por tanto la determinación del precio y la cantidad de equilibrio, sólo puede tener lugar en el espacio debajo del área de la demanda que corresponde a la zona elástica de la demanda. Por lo que la teoría se ha construido para el caso en que la empresa de monopolio funcione con una relación precio-cantidad no inelástica. Gráficamente, el equilibrio sólo puede ocurrir en la zona sombreada.



## Elasticidad-ingreso de la demanda

La *elasticidad-ingreso de la demanda* es el coeficiente que mide la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien o servicio por una variación porcentual en el ingreso del consumidor. Esta relación se puede expresar de la siguiente forma:

$$e_{ID} = \frac{\text{Cambio porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Cambio porcentual en el ingreso del consumidor}}$$

En términos matemáticos, la elasticidad-ingreso de la demanda se representa:

$$e_{ID} = \frac{\frac{\Delta\% Q}{\Delta\% I}}{\frac{I_2 - I_1}{I_1}} = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q_1}}{\frac{I_2 - I_1}{I_1}} = \frac{Q_2 - Q_1}{I_2 - I_1} \cdot \frac{I_1}{Q_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I_1}{Q_1}$$

El cálculo de la elasticidad ingreso de la demanda es muy importante en términos prácticos, pues si se conoce sabremos el efecto de cambios en el ingreso de los consumidores sobre las ventas de las empresas. Pero también es relevante en la teoría, pues nos permite clasificar los bienes en inferiores, normales y de lujo.

Los *bienes normales* son aquéllos para los cuales un incremento en el ingreso del consumidor propiciará el crecimiento en la cantidad demandada del mismo. Este tipo de bienes presenta

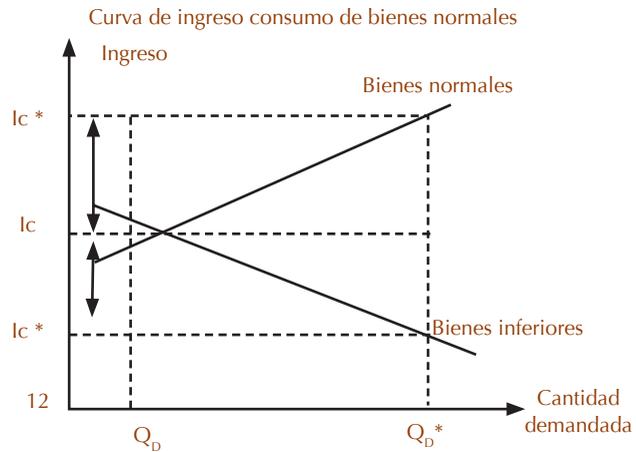
una elasticidad-ingreso de la demanda mayor a cero ( $e_{ID} > 0$ ) lo que se interpreta de la siguiente forma: El aumento en el ingreso de los consumidores aumentará la cantidad demandada.

Los *bienes inferiores* son aquéllos para los cuales el aumento en el ingreso de los consumidores da lugar a una reducción la demanda de dichos bienes. La elasticidad-ingreso de la demanda es menor que cero ( $e_{ID} < 0$ ) debido a que incrementos en el ingreso de los consumidores les permiten sustituir (o eliminar) el bien que consumían por otro, con lo cual se reduce la demanda el bien en estudio. El resultado es que la cantidad consumida del bien en cuestión se reduce. Por lo general, los productos agrícolas tendrán una elasticidad-ingreso menor a 1.

En la siguiente gráfica presentamos el comportamiento de los bienes normales e inferiores.

Los bienes normales presentan pendiente positiva, pues ante cambios en el ingreso aumenta su demanda.

Los bienes inferiores, presentan una relación negativa pues cuando aumenta su ingreso se reduce su demanda.



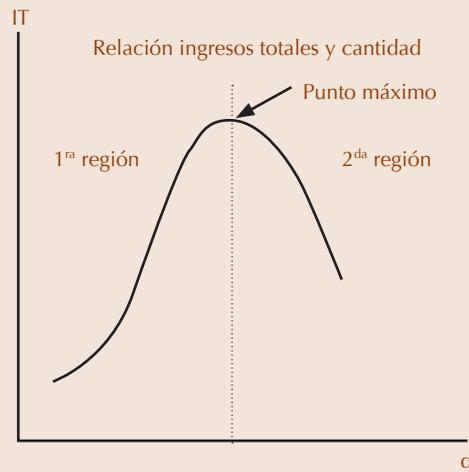
Los artículos normales se subdividen en dos clases de bienes: los de lujo y los de primera necesidad. Los *bienes de lujo* son aquellos cuyo gasto en promedio aumenta más que uno por ciento, por cada incremento porcentual del uno por ciento en el ingreso del consumidor. La elasticidad-ingreso de la demanda es mayor a la unidad ( $e_{ID} > 1$ ).

Los *bienes de primera necesidad* son aquellos que aumentan menos que proporcionalmente cuando aumenta el ingreso del comprador. La elasticidad-ingreso de la demanda es menor a la unidad y mayor a cero ( $0 < e_{ID} < 1$ ).

### Relación precios-ingreso y elasticidad de la demanda

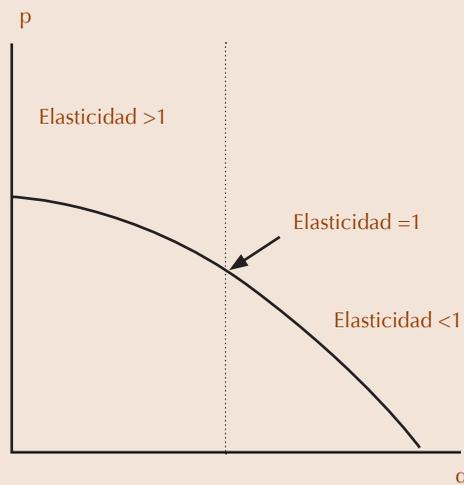
En un mundo en el cual se supone que los ajustes de mercado se logran por modificaciones entre precios y cantidades, cualquier cambio en los precios modifica las cantidades ofrecidas y demandadas. Un aumento de la producción se transforma en un aumento en el ingreso total y lo mismo ocurre con aumentos en el precio. Entonces se puede preguntar, ¿cuáles son el precio y la cantidad que elevan al máximo el ingreso? La respuesta se divide en dos partes:

1. Si los precios bajan a lo largo de la curva de la demanda, y la elasticidad precio de la demanda es mayor a 1, la reducción porcentual del precio



da lugar a un incremento más que proporcional en el aumento de las cantidades y con esto del ingreso total ( $p \cdot q$ ).

2. Si los precios bajan a lo largo de la curva de la demanda y la elasticidad precio de la demanda es menor a 1, entonces el aumento porcentual de los precios da origen a un incremento porcentual de la cantidad demandada, pero menor al esfuerzo de precios, por consecuencia los ingresos totales (IT) se reducen. Finalmente, podemos concluir que el ingreso total es máximo en el punto en el cual la elasticidad es igual a 1. Antes de dicho punto la elasticidad es mayor a 1 y los ingresos IT aumentan. Después la elasticidad es menor a 1 y los ingresos IT se reducen como resultado de las reducciones continuas en precios.



## La elasticidad-cruzada de la demanda

La *elasticidad-cruzada de la demanda* de un bien X con respecto a un bien Y, es el coeficiente que mide la variación porcentual de la cantidad demandada del bien X debido a la variación porcentual en el precio del producto Y. De esta forma, la elasticidad cruzada de la demanda puede expresarse como:

$$e_{XY} = \frac{\text{Cambio porcentual de la cantidad demandada del bien X}}{\text{Cambio porcentual en el precio del producto Y}}$$

En términos matemáticos, la elasticidad-cruzada de la demanda se representa de la siguiente forma:

$$e_{XY} = \frac{\frac{\Delta \% Q_X}{\Delta \% P_Y}}{\frac{Q_{X2} - Q_{X1}}{Q_{X1}}} = \frac{Q_{X2} - Q_{X1}}{P_{Y2} - P_{Y1}} \cdot \frac{P_{Y1}}{Q_{X1}}$$

La importancia de la elasticidad-cruzada de la demanda, radica en que este coeficiente nos ayuda a determinar los cambios que sufre la cantidad demandada de un bien X ante variaciones en el precio de otro bien Y, que es afín o relacionado con el bien X.

Según el valor de la elasticidad-cruzada podemos definir dos tipos de bienes: bienes sustitutos y bienes complementarios.

Los *bienes sustitutos* son aquellos que le brindan al consumidor la misma utilidad y, por tanto, los demanda de forma alternativa o en lugar de otro bien. Por ejemplo, las tortillas de trigo son sustituto de las tortillas de maíz y, en algunas comidas, del pan.

Los *bienes complementarios* son aquellos que se compran de forma conjunta, como son el azúcar y el café, los cuadernos y las plumas, bolígrafos (o lápices).

Cuando la elasticidad-cruzada de la demanda es negativa ( $e_{XY} < 0$ ) estamos ante la presencia de bienes complementarios, pero si la *elasticidad-cruzada de la demanda es positiva* ( $e_{XY} > 0$ )

decimos que nos encontramos con el caso de *bienes sustitutos*. Si la elasticidad-cruzada de la demanda es cero ( $e_{XY} = 0$ ), decimos que los bienes no están relacionados.

Finalmente podemos reunir en una expresión las elasticidades que hasta aquí hemos analizado. La siguiente ecuación es muy útil sobre todo cuando queremos hacer un análisis cuantitativo de las fuerzas que explican el comportamiento de los cambios en la cantidad demandada de un bien o servicio  $\Delta X^d$ , como función de los cambios en los precios del mismo bien  $\Delta P_x$ , de los cambios en el ingreso de los consumidores  $\Delta Im$  y de los cambios en los precios de los bienes sustitutos y/o complementarios,  $\Delta P_y$ .

$$\Delta X^d = f(\Delta P_x, \Delta Im, \Delta P_y)$$

Al hacer la estimación de la ecuación anterior, por ejemplo por medio de la econometría, obtenemos en el primer coeficiente la elasticidad precio de la demanda, en el segundo la elasticidad ingreso de la demanda, y en el tercero la elasticidad precio cruzada.

### Elasticidad-precio de la oferta

La *elasticidad-precio de la oferta* se puede definir como el coeficiente que mide el cambio porcentual de la cantidad ofrecida, con respecto a la variación porcentual de su precio. Dicha relación puede representarse de la siguiente forma:

$$e_o = \frac{\text{Cambio porcentual de la cantidad ofrecida de un bien o servicio}}{\text{Cambio porcentual en el precio del bien o servicio ofrecido}}$$

Al igual que en el caso de la elasticidad-precio de la demanda, en el análisis económico existen dos tipos de elasticidad-precio de la oferta: a) elasticidad arco ( $e_{AO}$ ), y b) la elasticidad punto ( $e_{PO}$ ). La *elasticidad punto* o *elasticidad puntual de la oferta* es el coeficiente que mide el cambio porcentual de la cantidad ofrecida de un bien o servicio producto de una variación porcentual en su precio, y cuya expresión matemática se representa de la siguiente forma:

$$e_{PO} = \frac{\Delta\% Q}{\Delta\% P} = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q_1}}{\frac{P_2 - P_1}{P_1}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1}{Q_1}$$

La *elasticidad arco de la oferta* es el coeficiente que mide la variación porcentual de la cantidad ofrecida de un bien o servicio, como consecuencia de la variación porcentual de su precio entre dos puntos de la curva de la oferta, utilizando como referencia la cantidad media y el precio medio entre ambos puntos para determinar las variaciones porcentuales. La expresión matemática de la elasticidad-arco de la oferta es la siguiente:

$$e_{AO} = \frac{\Delta\% Q}{\Delta\% P} = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q \text{ Media}}}{\frac{P_2 - P_1}{P \text{ Medio}}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P \text{ Medio}}{Q \text{ Media}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{[(P_1 + P_2)/2]}{[(Q_1 + Q_2)/2]}$$

Es necesario destacar que la elasticidad-precio de la oferta es generalmente positiva, debido a que existe una relación directa entre el precio y la cantidad ofrecida. Esto se debe a que, cuando existe un cambio positivo en la cantidad ofrecida (el numerador de las elasticidades) se debe a que se ha presentado un aumento en los precios (un cambio positivo en el denominador). Dicho comportamiento es natural debido a que ambas variables se mueven en la misma dirección.

Cuando se analizan los resultados de la elasticidad precio de la oferta se pueden distinguir tres tipos de casos:

1. La oferta es *inelástica* o *rígida*, si  $e < 1$ .
2. La elasticidad-precio de la oferta es *unitaria*, si  $e = 1$ .
3. La oferta es *elástica*, si  $e > 1$ .

### Caso Aplicación de la Elasticidad en el mercado mexicano de cerveza

Con base en información de la Encuesta Industrial Mensual del BIE de INEGI y del Banco de México, se calcularon las siguientes elasticidades del mercado mexicano de cerveza, resultando estos coeficientes:

ELASTICIDAD	COEFICIENTE	INTERPRETACIÓN
Elasticidad precio de la demanda de cerveza	-0.814	Demanda inelástica
Elasticidad ingreso de la demanda de cerveza	0.694	Bien normal
Elasticidad cruzada de la cerveza y el tequila	0.227	Tequila, bien sustituto
Elasticidad cruzada de la cerveza y los cigarros	-0.270	Cigarros, bien complementario
Elasticidad precio de la oferta de cerveza	0.310	Oferta inelástica

Las variables utilizadas son las siguientes:

consumo nacional aparente de cerveza (Q-X+M); precio real ponderado de cerveza (deflactado con el INPC del sector); ingreso disponible *per cápita* (transformación monótona del ingreso disponible con base en el IGAE); precio real del tequila y de los cigarros con filtro.

El método: mínimos cuadrados ordinarios utilizando una función doble logarítmica (se supone que las funciones son isoelásticas, donde el parámetro  $\beta$  proporciona el coeficiente de elasticidad). Cada regresión se corrió de manera independiente para cada cálculo particular de elasticidad.

---

Ejercicio elaborado por el Mtro. Miguel Cervantes Jiménez, noviembre de 2005.

## Elasticidad empírica ( $\epsilon\epsilon$ )

Este es un concepto desarrollado por S. Labini para analizar el precio de equilibrio de largo plazo en condiciones de oligopolio. El concepto de precio de equilibrio de este economista se refiere a la estabilidad de los precios dada una estructura industrial, por lo que tiene un significado diferente al enfoque neoclásico tradicional que se refiere a la relación inversa entre precios y cantidades de equilibrio.

Labini propone usar la siguiente relación en el análisis industrial:

$$\epsilon\epsilon = \frac{P_1 X_1}{P_2 X_2} = \frac{B}{A}$$

Las variaciones porcentuales aquí propuestas tienen la ventaja de acercarse más a la realidad por tomar en cuenta variaciones finitas de precios y cantidades. Pero presentan el inconveniente de considerar sólo las variaciones porcentuales de precios y de las cantidades, dejando de lado la magnitud y las variaciones del ingreso total. Por tanto, la  $\epsilon\epsilon$  trata de destacar el papel del ingreso de las empresas correspondiente a los cambios, tanto en precios como en cantidades.

Esta noción de elasticidad es distinta a las aquí analizadas, pero es semejante a ellas en la dirección de las variaciones de las ganancias en relación al cambio en los precios.

Suponga que bajamos el precio; tenemos dos situaciones:

- Si la  $\epsilon\epsilon > 1$ , las ganancias aumentan.
- Si la  $\epsilon\epsilon < 1$ , las ganancias bajan.

## Elasticidad de sustitución\*

Finalmente, existe una relación que es fundamental en la construcción de la teoría microeconómica: la elasticidad de sustitución, que mide la sustitución que existe entre los factores de la producción, trabajo y capital. Si la elasticidad es superior a uno entonces estamos ante la verificación de que aquellos factores de la producción son en efecto sustitutos y podemos confiar en la elaboración teórica de la oferta microeconómica.

Esta elasticidad fue introducida a la economía durante los años treinta, y fue descubierta simultáneamente por Hicks en su libro *The theory of wages* y por J. Robinson en el libro *The economics of imperfect competition*. La importancia de esta elasticidad es de tal magnitud que la teoría neoclásica puede ser conceptualizada como la teoría de la demanda (de bienes de consumo o de bienes de producción) o de la elección entre bienes que son sustitutos.

## Resumen

1. Los economistas utilizan el concepto de elasticidad para abordar situaciones en las que son importantes las magnitudes. Por lo tanto, el término de la elasticidad se entiende como una medida de sensibilidad que muestra el cambio que presenta una variable con respecto a aquellas que la determinan. En el caso de la demanda, existen la elasticidad-precio de la demanda, elasticidad-ingreso de la demanda y la elasticidad-cruzada de la demanda, mientras que en el caso de la oferta se presenta la elasticidad-precio de la oferta.

\* García Molina, Mario, "Capital Theory and the Origins of the Elasticity of Substitution (1932-35)", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 29, pp. 423-437, mayo 2005.

2. Las elasticidades no son iguales a las pendientes de las curvas de oferta y demanda, debido a que el valor de la pendiente de ambas curvas está en función de las variaciones absolutas de las cantidades y los precios, mientras que el valor de las elasticidades depende de las variaciones porcentuales en los precios y en las cantidades.
3. Elasticidad-precio de la demanda: Es el coeficiente que mide la sensibilidad entre la variación porcentual de la cantidad demandada del bien producido debido a una variación en su precio. Existen dos tipos de elasticidad de la demanda: elasticidad puntual o elasticidad punto de la demanda y elasticidad arco de la demanda.
4. Cuando se analizan los resultados de la elasticidad precio de la demanda se pueden distinguir tres tipos de casos: la demanda es elástica si la elasticidad-precio de la demanda es mayor que 1. Es inelástica si es menor que 1. Es de elasticidad unitaria si es igual a 1.
5. Elasticidad-ingreso de la demanda: Es el coeficiente que mide la variación porcentual que experimenta la cantidad demandada cuando aumenta el ingreso del consumidor. Bienes cuya elasticidad-ingreso es mayor a 0 son normales; bienes cuya elasticidad-ingreso de la demanda es menor a 0 son inferiores. Un bien es de lujo si la elasticidad-ingreso de la demanda es mayor a la unidad. Mientras que un bien es necesario si la elasticidad-ingreso de la demanda es menor que la unidad y mayor que cero.
6. Elasticidad-cruzada de la demanda: Es el coeficiente que mide la variación porcentual que experimenta la cantidad demandada de un bien cuando sube el precio de otro. Si la elasticidad-precio cruzada de la demanda es positiva los bienes son sustitutos y complementarios si es negativa.
7. Elasticidad-precio de la oferta: Es el coeficiente que mide el aumento porcentual de la cantidad ofrecida dividido por el aumento porcentual del precio. La elasticidad de la oferta es inelástica o rígida cuando la elasticidad de la demanda es menor a uno, es unitaria cuando es igual a uno y es elástica cuando es mayor a uno.

## Conclusiones

Del análisis de elasticidades anteriores se deduce que:

- a) Siguiendo el análisis de la curva de la demanda, la elasticidad de la demanda es grande para los precios elevados, relativamente altos y medianos, pero se reduce a medida que los precios bajan hasta el punto medio de la curva de la demanda; después de este punto la relación se torna inelástica hasta desaparecer a niveles próximos de desutilidad.
- b) La elasticidad varía dependiendo no sólo de los gustos y preferencias de los consumidores (curvas de indiferencia), sino también de sus ingresos, pues en función de los ingresos, a los consumidores los precios les pueden parecer altos, medios o bajos. En este sentido es que A. Marshall considera que la misma mercancía puede presentar elasticidad precio de la demanda diferente, según la clase social a la que pertenecen los consumidores.
- c) Que la elasticidad, en términos generales, es tanto mayor cuanto más numerosos usos puede tener el bien de que se trate.
- d) Que la demanda de las mercancías que satisfacen necesidades predominantemente físicas es menos elástica que la de los artículos destinados a llenar deseos de índole sobre todo psicológica; porque en aquéllas se alcanza pronto el límite de la saciedad, mientras que en éstos casi no existe ese límite; también suele afirmarse que la demanda de las mercancías de uso habitual es menos elástica que la de los bienes durables, que sólo se compran de cuando en cuando.
- e) Los productos diferenciados presentan una relación inelástica al precio por no tener sustitutos. En otras palabras, los productos con muchos sustitutos o sustitutos cercanos pueden reportar relaciones elásticas, debido a que los demandantes pueden adquirir el mismo

producto o uno de calidad muy similar con un precio menor. Esto explica que en la práctica las empresas buscan diferenciar su producto, lo que les permite poseer un mercado menos inestable y con esto tener un margen de libertad para influir en sus precios.

- f) Que, en general, cabe decir que la demanda del mismo artículo será menos elástica en una comunidad próspera y rica, que en otra pobre y atrasada; y en épocas de auge de los negocios, que en las de depresión de ellos.

## Ejercicios

1. Considere los datos de la siguiente tabla:

Tabla 1				
Punto	Px (\$)	Qdx (Unidades)	Puntos $\epsilon_{PD}$	Puntos $\epsilon_{AD}$
A	12	0	AC	
B	10	2000	AB	BD
C	8	4000	BC	CE
D	6	6000	CD	DF
E	4	8000	DE	EG
F	2	10,000	EF	GE
G	0	12,000	FG	FD

De acuerdo con los datos presentados en la tabla 1, conteste lo siguiente:

- a) Los puntos en donde la elasticidad puntual de la demanda ( $\epsilon_{PD}$ ) es inelástica son:
- b) Los puntos en donde la elasticidad arco de la demanda ( $\epsilon_{AD}$ ) es elástica son:
- c) La elasticidad puntual de la demanda es unitaria en el punto:
- d) Los puntos en donde la elasticidad puntual de la demanda ( $\epsilon_{PD}$ ) es elástica son:
- e) Los puntos en donde la elasticidad arco de la demanda ( $\epsilon_{AD}$ ) es inelástica son:
- f) La elasticidad arco de la demanda es unitaria en el punto:

Tabla 2		
Situación	(Unidades)	Ingreso (\$)
A	10	200
B	20	300
C	30	500
D	35	700
E	38	900
F	39	1100
G	35	1300
H	25	1500
I	20	1700
J	15	1900
K	10	2100

2. De acuerdo con los datos presentados en la tabla 2 que muestran la cantidad adquirida de un bien X por un consumidor a diferentes niveles en su ingreso.
  - a) Determine en qué puntos se presenta el caso de bienes inferiores.
  - b) Determine en qué puntos se presenta el caso de bienes de lujo.
  - c) Determine en qué puntos se presenta el caso de bienes de primera necesidad.

Tabla 3				
Artículo	Antes		Después	
	Precio (\$) por unidad )	Cantidad (unidades diarias)	Precio (\$) por unidad )	Cantidad (unidades diarias)
Carne de puerco (Y)	10	50	8	60
Carne de res (X)	7	25	5	15
Salsa verde (Z)	2	10	3	8
Carne de res (x)	7	25	5	15

3. De acuerdo con los datos de la tabla 3 y utilizando la elasticidad cruzada de la demanda ( $e_{xy}$ ), conteste lo siguiente:
  - a) La carne de res y la carne de puerco son bienes.
  - b) La carne de res y la salsa verde son bienes.

Tabla 4				
Punto	Px	Qox	Puntos $e_{PO}$	Puntos $e_{AO}$
A	10	5000		AC
B	8	3000	AB	BD
C	6	2250	BC	CE
D	4	2000	CD	EC
E	2	1500	DE	DB

4. De acuerdo con los datos presentados en la tabla 4, conteste lo siguiente:
  - a) Los puntos en donde la elasticidad puntual de la oferta ( $e_{PO}$ ) es inelástica son:
  - b) Los puntos en donde la elasticidad arco de la oferta ( $e_{AO}$ ) es elástica son:
  - c) ¿En qué punto la elasticidad puntual de la oferta es unitaria?
  - d) ¿Dónde es elástica la elasticidad puntual de la oferta ( $e_{PO}$ )?
  - e) ¿Dónde es inelástica la elasticidad arco de la oferta ( $e_{AO}$ )?
  - f) ¿En qué punto la elasticidad arco de la oferta es unitaria?
5. Calcule la elasticidad arco precio de la demanda ( $EAPD$ ) y la elasticidad precio de la demanda ( $EPD$ ) solamente cuando cambia el precio de \$16 a \$19; anote los tipos de elasticidad correspondientes y explique por qué se presentan las diferencias en los resultados. Aunque los dos resultados muestran una demanda elástica, las cantidades son distintas porque la  $eapd$  utiliza un promedio y la  $epd$  sólo maneja una base simple.

16	19	$eapd$	<b>-3.2 Elástica</b>
67,890	38,901		
16	19	$epd$	<b>-2.3 Elástica</b>
67,890	38,901		

6. Suponga el mercado de un producto agrícola donde:
- Se presenta una curva de oferta vertical porque los agricultores ofrecen una cantidad fija del producto de 1000 toneladas a cualquier precio.
  - La curva de la función de demanda tiene pendiente negativa.
  - El precio de equilibrio inicial es de \$120 por tonelada.
- a) Si una mala cosecha reduce la oferta en 10%, muestre gráficamente cómo afecta la reducción de la oferta al precio de equilibrio.
- b) Dada la situación del inciso (a), si el precio aumentara en 10%, calcule la elasticidad-precio de la demanda; anote el tipo de demanda a que corresponde el coeficiente resultante y explique qué significa esto para los productores.
7. Considere los datos del siguiente cuadro, en el que se muestran las unidades consumidas por un demandante típico:

	Unidades físicas	Unidades monetarias
Mayonesa	950 g	9.90
Chocolate en polvo	450 g	6.85
Leche	1 galón	7.90
Pollo	445 g	16.80
Champú	400 ml	13.90
Ostiones	1 lata	8.50
Servilletas	1 paquete	1.80
Huevo	15 piezas	4.40
Cereal	350 g	6.90
Enjuague	450 ml	7.10
Tortillas	1 kg	1.10

Con la información anterior, calcule:

- a) La elasticidad precio demanda del huevo cuando su cantidad disminuye en un 20% al incrementarse su precio en 0.40 um. Anote el tipo de demanda del producto.
- b) La elasticidad precio de la demanda del chocolate en polvo si su cantidad demandada aumenta un 30% cuando el precio disminuye en 25%. Anote el tipo de demanda del producto.
- c) La elasticidad precio cruzado de la demanda para el champú si su cantidad demandada no varía cuando el precio de los ostiones disminuye en 18%. Anote el tipo de productos que se tratan.
8. La empresa “La Quisquillosa” está tratando de ampliar el mercado de los productos que vende atrayendo más compradores de esos artículos, por lo que debe medir su posible comportamiento. Entre los productos de mayor venta están los que se presentan en la siguiente lista:

Producto	Cantidad de unidades	Precio (um)
Mayonesa	950 g	19.90
Chocolate en polvo	450 g	16.85
Leche	1 galón	17.90
Pollo	445 g	26.80
Champú	400 ml	23.90
Ostiones	1 lata	18.50
Servilletas	1 paquete	11.80
Huevo	15 piezas	14.40
Cereal	350 g	16.90
Enjuague	450 ml	17.10
Tortillas	1 kg	5.10
Carne de res	350 g	15.15

Al dueño de esta empresa le interesa saber qué pasaría si cambiaran los precios de los productos, por lo que solicita que calcule y opine sobre:

- La elasticidad precio demanda de las tortillas, si su cantidad disminuye 20% al incrementarse el precio inicial en \$0.40. Anote el tipo de demanda de este producto y, según el resultado obtenido, explique la conveniencia de hacer el cambio del precio.
- La elasticidad arco precio de la demanda del chocolate en polvo si su cantidad demandada aumenta 30% cuando el precio disminuye en 25%. Anote el tipo de demanda del producto.
- La elasticidad precio cruzada de la demanda del enjuague (e) si su cantidad demandada cambia de 450 mililitros a 430 mililitros, cuando el precio del champú (ch) varía de 23.90 a 24.80. Anote el tipo de relación entre estos productos.
- La elasticidad ingreso de la demanda del consumidor típico, sabiendo que con un ingreso diario de \$45.50 compra 950 gramos de mayonesa, pero que si su ingreso cambiara a \$50.00 compraría 725 gramos. Anote el tipo de producto que enfrenta ese consumidor.
- La elasticidad precio oferta del productor sabiendo que estaría dispuesto a vender cajas con 400 gramos de cereal si su precio cambiara a \$17.25.
- El gasto del consumidor de carne de res, si la compra de este producto la eleva a 1.4 kg.
- El ingreso del productor si vendiera 4450 gramos de pollo al precio de la lista.

## Conceptos fundamentales

- Bienes complementarios
- Bienes de lujo
- Bienes inferiores
- Bienes normales
- Bienes sustitutos
- Elasticidad
- Elasticidad cruzada de la demanda
- Elasticidad de sustitución
- Elasticidad empírica
- Elasticidad ingreso de la demanda
- Elasticidad precio de la demanda
- Elasticidad precio de la oferta

## PREGUNTAS DE REPASO

1. Defina conceptualmente qué es la elasticidad.
2. Defina y explique la relación entre utilidad marginal, tasa marginal de sustitución y precios.
3. ¿Por qué se afirma que la teoría de la elección está en el centro de la elasticidad precio de la demanda? Ejemplifique con el caso de la elasticidad unitaria.
4. Defina conceptual y matemáticamente la elasticidad precio de la demanda. Construya una tabla de datos que represente una relación inversa entre precios y cantidad demandada. Grafique esta información y escoja dos pares de precios y cantidades. Finalmente calcule la elasticidad precio de la demanda.
5. ¿Cuál es la diferencia entre la elasticidad puntual y la elasticidad arco de la demanda? Con los datos del ejercicio anterior, elija tres pares de precios y cantidades consecutivas, y con esta información muestre la diferencia entre la elasticidad puntual y la elasticidad arco.
6. Defina cuándo la relación de cambios entre precio y cantidad es elástica, inelástica y unitaria.
7. Grafique un función lineal de la demanda e identifique la región elástica e inelástica.
8. Defina conceptual y matemáticamente la elasticidad ingreso de la demanda. Construya una tabla de datos hipotéticos de ingresos y cantidad demandada; gráfíquelos, elija dos pares de ingreso y demanda y calcule la elasticidad ingreso de la demanda. De acuerdo con esta elasticidad, ¿a qué tipo de bien se refiere su ejemplo? ¿Es un bien normal, inferior o de lujo?
9. ¿Por qué se afirma que para una empresa el ingreso total es máximo en el punto donde la curva de la demanda reporta una elasticidad precio igual a uno?
10. Defina la elasticidad cruzada de la demanda, dé un ejemplo de ésta.
11. ¿Cuál es la diferencia entre la elasticidad precio de la demanda y la elasticidad empírica?



# Glosario

## Actividades directas e indirectas en la producción

Las actividades productivas son todas aquellas que se realizan en el marco de la empresa y de su relación con el mercado. Las directas son las que tienen que ver con los trabajos involucrados con la transformación de las materias primas en productos acabados, y se desempeñan en las “líneas de producción”. Las indirectas son el resto de las actividades que tienen lugar en la empresa y que la hace funcionar, como la contabilidad, administración, gerencia, dirección, mercadotecnia, distribución, etc. y, en general, todas aquellas labores que son necesarias para el funcionamiento de la empresa.

## Agregados económicos

Magnitudes económicas que nos permiten conocer el comportamiento y evolución de una economía. Entre los agregados tenemos el PIB, el consumo, la inversión, las exportaciones e importaciones, el empleo, los flujos nacionales de capitales, el gasto público, el tipo de cambio, la tasa de interés, la cantidad de dinero, etcétera.

## Ahorro neto

Representa la parte del ingreso disponible que no se gasta en bienes y servicios. A este ahorro se le adicionan las transferencias de capital recibidas menos las pagadas al resto del mundo, el consumo de capital fijo y el préstamo neto del resto del mundo.

## Apreciación

Ocurre cuando la moneda doméstica se ve fortalecida frente a otras monedas y entrega menos unidades de moneda local por la unidad monetaria de cualquier otro país.

## Balanza comercial

Es la cuenta de comercio exterior que registra el saldo de los flujos comerciales con el exterior. El saldo de la balanza comercial la definimos como exportaciones menos importaciones.

## Balanza de cuenta corriente

Registra el ingreso y gasto de la venta y compra de bienes y servicios de un país con el resto del mundo.

## Balanza de cuenta de capital

Registra todos los cambios en activos y pasivos de un país respecto al resto del mundo, y que son divididos en tres categorías. La primera comprende todas las inversiones de los residentes en el exterior. La segunda, todas las inversiones realizadas en el país por los residentes extranjeros. La tercera se refiere a las transacciones en reservas oficiales o cambios en la existencia de oro monetario de las autoridades financieras, en las reservas oficiales de divisas extranjeras convertibles y

en la posición neta del país en el Fondo Monetario Internacional (FMI).

## Balanza de pagos

Es la cuenta de un país en la cual se registran las transacciones económicas efectuadas entre los residentes de un país con el resto del mundo. En otras palabras, enumera y cuantifica en el lado del activo todos los rubros por medio de los cuales los residentes de un país recibieron poder de compra externa a través de las mercancías y servicios proporcionados y por la venta de títulos-valores (importación de capitales).

## Banco Central

El Banco Central es la institución financiera dependiente del gobierno de un país, el cual es responsable de la oferta monetaria de ese país. Es el responsable de proveer y regular la cantidad de dinero que circula en una economía, guardar las reservas internacionales, controlar el volumen del crédito y ser el banquero del gobierno y prestamista de última instancia.

## Banda cambiaria

Son los límites inferior y superior entre los cuales se espera que el tipo de cambio nominal pueda fluctuar como resultado de la demanda y la oferta de divisas; de no ser así el Banco Central puede intervenir en el mercado para darle estabilidad.

## Bienes complementarios

Son aquellos que se consumen de forma conjunta, por lo que si la demanda de uno baja (o sube) la demanda del otro bajará (o subirá). Por ejemplo, el café y el azúcar.

## Bienes de capital

Lo constituyen el stock de maquinaria, equipo, e instalaciones que posee una empresa o un país, para producir los bienes y servicios. En cuentas nacionales se encuentran registrados en la partida de formación bruta de capital fijo.

## Bienes de consumo duradero

Aquellos bienes que no son de consumo inmediato, sino que el servicio que dan al consumidor es de largo plazo. Su duración depende de su uso, por ejemplo, los automóviles, bienes electrodomésticos, y mobiliario, por citar algunos.

## Bienes de consumo no duradero

Son aquellos cuyo consumo se realiza de forma inmediata y en medianos plazos por el consumidor. Por ejemplo, alimentos, servicios, productos de cuero, textiles, alimentos procesados, ropa y artículos para el hogar.

**Bienes diferenciados**

Son aquellos bienes que tienen semejanza entre sí, es decir, son sustitutos próximos, pero con alguna característica (real o imaginaria) que los hace distintos ante los consumidores.

**Bienes inferiores**

Son aquellos cuya demanda se reduce cuando aumenta el ingreso.

**Bienes neutros**

Son los que no experimentan ninguna variación cuando cambia el ingreso del consumidor.

**Bienes normales**

Son aquellos cuya demanda aumenta en la medida que aumenta el ingreso del consumidor.

**Bienes superiores**

También llamados “de lujo”, hacen referencia a los bienes cuya demanda aumenta más que proporcionalmente cuando aumenta el ingreso del consumidor.

**Bienes sustitutos**

Son aquellos entre los cuales el consumidor puede elegir a cambio de otro sin que se sienta perjudicado en su utilidad o bienestar. El consumidor puede decidir cambiar un producto por otro como resultado del aumento de precios de uno de esos productos y de su nivel de utilidad cambiaria.

**Caja de Edgeworth**

Es un gráfico en forma de caja que nos permite representar las dotaciones y preferencias de dos personas. En particular, muestra cómo el intercambio mejora la distribución de los bienes de consumo, donde es necesario analizar las curvas de indiferencia y las dotaciones de los individuos.

**Capacidad instalada**

Es el conjunto de recursos productivos de que dispone la empresa y que pueden ser utilizados para producir. Estos recursos pueden ser tangibles o intangibles y comprende bienes naturales, instalaciones, líneas de producción de la misma y diferente tecnología, conocimiento, permisos y licencias, etcétera.

**Capacidad ociosa**

Es la capacidad instalada que no está ocupada pero que puede ser incorporada al proceso de producción, sin que esto implique nueva inversión neta.

**Capacidad ocupada**

Es la parte de la capacidad instalada que está ocupada en un momento determinado.

**Ciclo económico**

Se denomina ciclo económico a los periodos de expansión y contracción que experimenta el PIB de un país,

hecho que ocurre en horizontes temporales de mediano plazo.

**Ciclo económico, medición**

A la magnitud relativa en que la curva cíclica se aparta de la tendencia se le denomina *amplitud*, mientras que al tamaño del trayecto temporal en el que ocurre un ciclo económico se le denomina *extensión*.

**Circulación, Modelo de**

Es una representación simplificada de la circulación de bienes y servicios en una economía. En este modelo se presenta la economía a través de las empresas y las unidades familiares, así como de dos mercados: el de bienes y servicios de consumo y el de servicios de factores de la producción.

**Comercio**

Es el intercambio de bienes y servicios, pues se da lo que no se desea consumir y se reciben a cambio los medios de consumo que satisfacen y que hacen que el conjunto de los agentes que intervienen en el mercado obtenga un nivel de bienestar mayor.

**Comercio internacional**

Serie de transacciones comerciales que realizan los países entre sí. Se encuentra representado por las importaciones y exportaciones.

**Competencia**

Es el proceso permanente de lucha entre las empresas por obtener un porcentaje mayor del valor monetario creado en una economía, esto se puede expresar en términos de sus ganancias, tasas de ganancias, posición en la clasificación de empresas con las tasas de ganancia más altas o del porcentaje que cubren en el mercado de una industria.

**Competencia perfecta**

Es un modelo teórico caracterizado por los siguientes supuestos:

- Los productores son pequeños y son tomadores de precio del mercado.
- El producto es homogéneo.
- La tecnología también es homogénea.
- Hay libre movilidad de los factores productivos.
- Hay libre entrada y salida del mercado.

**Condición de valor**

Para que cada una de las  $n$  industrias cubran sus costos de producción en el largo plazo más un excedente que garantice que continúe expandiéndose.

**Consenso de Washington**

Este es un conjunto de políticas o reformas estructurales cuyo objetivo es lograr la estabilización de precios y con ello crear las condiciones estructurales para el “sano” crecimiento de las economías de AL. El docu-

mento fue presentado por John Williamson del Institute for International Economics en 1989.

### Consumidor

Persona o personas que compran un bien o servicio.

### Consumo

El gasto monetario en bienes y servicios que demandan las familias para satisfacer sus necesidades sean éstas reales o imaginarias.

### Consumo agregado

Es uno de los componentes de la demanda agregada de un país. Comprende todo el gasto en bienes y servicios, que no sean bienes de capital. El consumo es una función del ingreso, por lo que a un nivel mayor de ingreso corresponderá un mayor nivel de consumo.

### Consumo final

El gasto de los hogares, instituciones privadas sin fines de lucro y el gobierno. Se refiere a las compras de todos aquellos bienes y servicios de consumo a los que ya no se les incorporará nuevamente a la producción como insumos. Se compra para consumir y no para la producción de bienes y servicios realizados por los hogares residentes, tanto dentro como fuera del territorio económico.

### Consumo intermedio

Es el gasto en bienes que son usados para producir otros bienes o servicios.

### Corto

Un “corto” implica que el Banco Central efectúa operaciones de mercado abierto con el objetivo de reducir los saldos acumulados negativos en el conjunto de cuentas corrientes que mantiene cotidianamente con los bancos. Este instrumento sirve más que nada como “señal” a los mercados de mayor o menor restricción monetaria, y por medio de esta señal, los ajustes en la tasa de interés son realizados por el mercado de manera automática.

### Corto plazo

Es el periodo en el cual la empresa puede modificar la ocupación de insumos variables, como son las materias primas y el trabajo, pero no se puede alterar o ajustar los insumos fijos, tales como las instalaciones, la maquinaria o el equipo.

### Costo fijo (CF)

Gasto de una empresa en instalaciones y bienes de capital. Es independiente del volumen de producción.

### Costo fijo medio (CFM)

Es el CFT por unidad de producto. Se obtiene dividiendo el costo fijo total entre el número de unidades producidas.

$$CFM = CFT / Q$$

### Costo marginal

Es el costo de producir una unidad más. Es igual al cociente de dividir el costo total entre el cambio en la producción, es decir,  $CMg = \Delta CT / \Delta Q$

### Costo total

Es el gasto monetario total en el que incurre la empresa para la obtención de cada nivel de producción. El costo total es la suma de costos fijos totales (CFT) y costos variables totales (CVT).

### Costo total medio (CTMe) o costo medio (CMe)

Es igual al costo total dividido entre la producción; CMe también es igual al CFMe más el CVMe.

$$CMe = \frac{CT}{Q}$$

### Costo variable promedio (CVM)

Es igual al costo variable total dividido entre el número de unidades producidas. Por la ley de los rendimientos variables la forma que toma esta curva es en primer lugar decreciente y luego tiende a aumentar. Es decir, presenta una forma de “U”.

$$CVM = \frac{CVT}{Q}$$

### Costos directos

También conocidos como costos primos, están formados por el pago de salarios a los trabajadores que intervienen directamente en el proceso de trabajo, más los costos de las materias primas y de todos aquellos insumos que se convierten en producto terminado. Su característica es que todos esos insumos y el trabajo que los transforma en producto final son complementarios.

### Costos indirectos

También llamados “generales”. Corresponden al análisis de los costos de las actividades no directas y se subdividen en dos clases: (a) costos de dirección, administración, supervisión, y operación; y (b) gastos empresariales.

### Costos medios totales

Se obtiene de la suma de los costos medios directos (CMDP) más los costos medios de dirección, operación, supervisión y organización (CMDOS) más los costos medios empresariales (CME).

### Costos variables totales (CVT)

Estos costos están asociados al nivel de producción de la empresa. Son los gastos en que incurre la empresa por unidad de tiempo para pagar todos los insumos variables que utiliza. La suma de todos los costos variables nos da el costo variable total, CVT.

### Crecimiento

Aumento en el valor real de la producción de bienes y servicios de un país de un periodo a otro, de un año al siguiente.

**Crédito**

Es el dinero que se otorga a préstamo a cambio de que al final sea devuelto con un interés adicional.

**Cuenta de capital**

En la balanza de pagos, son las transacciones ligadas a las adquisiciones y ventas de activos financieros y transferencias de capital

**Curva de Engel**

Representa la demanda de un bien por el consumidor por unidad de tiempo, si cuando aumenta o baja su ingreso los precios de los bienes en estudio permanecen constantes.

**Curva de indiferencia**

Es una forma de representar las preferencias del consumidor y muestra todas las combinaciones posibles de bienes y servicios que a un consumidor le brindan el mismo nivel de satisfacción o de utilidad. De otra forma, en cualquier punto de una curva de indiferencia, el consumidor adquiere el mismo nivel de utilidad que el que podría obtener en cualquier otro punto de la misma curva.

**Curva de Ingreso-Consumo**

Es el conjunto de combinaciones de equilibrio entre la línea de presupuesto del consumidor y su curva de indiferencia, que se forma cuando el ingreso del consumidor aumenta. Gráficamente se forma cuando, dado el mapa de curvas de indiferencia de un consumidor, su presupuesto aumenta desplazando su restricción presupuestal hacia la derecha.

**Curva LM**

La curva de liquidez monetaria (LM), representa el conjunto de combinaciones que resultan de la relación entre la tasa de interés y el nivel de ingreso. Posee una pendiente positiva.

**Curva Precio-Consumo**

Es el conjunto de puntos de equilibrio del consumidor cuando el precio de un bien cambia. En la gráfica del equilibrio del consumidor, es el conjunto de puntos de equilibrio que resultan de modificar el precio de uno de los dos bienes relacionados.

**Deflactor (implícito del PIB)**

Es el índice de precios implícitos de la economía en su conjunto. Se usa para *deflactor* el PIB. Esta es una operación que consiste en dividir el PIB nominal entre el deflactor y multiplicar por cien. Con esta operación el PIB nominal se convierte en PIB real. Deflactor es la operación aritmética por medio de la cual se transforman valores nominales en valores reales, tomando como base los precios de un año determinado.

**Demanda**

En microeconomía es el hecho económico que consiste en la compra de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado, en un tiempo determinado y a un precio dado. El análisis de la demanda parte del supuesto de que todos los factores se mantienen constantes excepto el precio y que, a medida que cambia el precio, la cantidad demandada por el consumidor también varía.

**Demanda, curva de la**

Es el conjunto de combinaciones entre precios y cantidades que muestran las decisiones de compra de los consumidores en un mercado. Es la curva con pendiente negativa que muestra geoméricamente que la cantidad demandada de los consumidores aumenta cuando los precios bajan y viceversa. En la visión neoclásica este conjunto de parejas (precios cantidades) es resultado de la elección óptima del consumidor que maximiza su función de utilidad sujeta a su restricción presupuestal.

Matemáticamente se representa por la ecuación:  $q^d = a - bp$ , donde,  $q^d$  es la cantidad demandada,  $a$  es la demanda autónoma y  $p$  es un coeficiente que mide la reducción de la cantidad demandada cuando el precio aumenta en una unidad. Gráficamente es la pendiente de la curva de la demanda.

**Demanda, ley de la**

Afirma que existe una relación inversa entre precio y cantidad demandada: Si el precio de un bien aumenta su demanda se reduce, y si el precio baja su demanda aumenta. Esto bajo el supuesto de que todos los demás factores que influyen en el consumo están constantes, es decir, bajo el supuesto de *ceteris paribus*.

**Demanda agregada**

En macroeconomía es la suma del gasto que realizan todos los agentes económicos en una economía durante un periodo determinado. En particular, es la suma del consumo, la inversión, el gasto del sector público y el saldo entre el valor de las exportaciones menos el de las importaciones.

**Demanda agregada, determinantes de la**

Los componentes de la demanda agregada los podemos dividir en dos tipos: dinámicos y pasivos. El consumo de la población en general es estable y depende del ingreso nacional, por lo tanto es pasivo. En cambio, la inversión privada y el gasto del gobierno tienen un papel dinámico; son estos los principales determinantes del nivel de producto de las economías, pues si la inversión aumenta, la demanda agregada también lo hará y con ésta la oferta y el empleo. Así también, si el gasto público aumenta, la demanda también crecerá y con ésta el producto y la ocupación. En las economías abiertas las exportaciones e importaciones también tienen un papel central en la marcha de la economía.

**Demanda de dinero para especulación**

Es la inclinación de mantener más o menos dinero dependiendo de la tasa de interés de bonos, acciones y otros activos financieros.

**Demanda de dinero para transacciones**

Se refiere a la cantidad de dinero que necesitan los agentes económicos para realizar compras de bienes de consumo y de inversión. En general, la demanda de dinero para transacciones (Ddt) es una función positiva del nivel del ingreso.

**Demanda de saldos reales**

La demanda de dinero en términos reales, es decir, habiéndole descontado el efecto inflacionario.

**Demanda de trabajo**

Es la cantidad de trabajo que las empresas necesitan para llevar adelante su actividad de producción. En forma agregada, la demanda de trabajo es la cantidad de trabajo que la economía requiere para que se realice el proceso de producción y creación de bienes y servicios de una economía.

Para las empresas (demandantes de trabajo), la cantidad que comprarán de esta mercancía aumenta si su precio (el salario) baja.

**Desarrollo**

Se refiere al crecimiento y al bienestar en términos de equidad y sustentabilidad en una economía.

**Desempleo involuntario**

Está formado por aquella cantidad de trabajadores que buscan trabajo y están dispuestos a emplearse cobrando el salario vigente pero que no encuentran empleo debido a una demanda de trabajo insuficiente.

**Desempleo voluntario**

Existe cuando los trabajadores no están dispuestos a ocuparse al salario vigente, lo cual ocurre cuando una economía está en pleno empleo.

**Desenvolvimiento económico**

Schumpeter define el desenvolvimiento económico como “*un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente circular; alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad*”. En particular una innovación cuando se aplica en la producción genera un cambio en la cadena de la circulación que empuja al crecimiento y mejoramiento de la economía.

**Desplazamientos de la LM**

La curva LM se desplaza hacia la derecha cuando existe una política monetaria expansiva y hacia la izquierda cuando existe una política monetaria restrictiva.

**Deuda externa**

Créditos que una economía obtiene del extranjero.

**Devaluación**

Consiste en el aumento de la cantidad de unidades monetarias locales que se intercambian por una unidad monetaria internacional (por ejemplo, el dólar).

**Diamante**

Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa

Se refiere a una representación del estado de la competitividad de una empresa.

Considera las condiciones internas y el entorno en el que se desarrolla.

**Dinero**

El dinero es todo aquello que sirve de medio de cambio o de pago comúnmente aceptado. Es un depósito de valor, un medio de pago y una unidad de medida.

**Dinero, como depósito de valor**

Sirve como un activo que se puede usar para trasladar el valor de un periodo a otro; y aunque existen muchas otras formas de depósito de valor (oro, joyas, antigüedades etc.) el dinero, en comparación con otros activos, tiene dos cómodas características: es fácil de transportar y es fácil de intercambiar.

**Dinero, como medio de cambio**

Es un medio para comprar o vender bienes y servicio. Se dice que es universalmente aceptado al interior de una economía, pues tiene el respaldo del Banco Central de ese país.

**Dinero, como unidad de cuenta**

Es una unidad de medida del valor de los productos, bienes y servicios. Dada su divisibilidad, puede expresar el valor de cualquier mercancía, desde una hoja de papel, hasta un auto, un edificio, etcétera.

**Dinero, formas del**

El dinero puede adoptar cuatro formas diferentes: (1) Dinero mercancía. (2) Papel moneda convertible. (3) Dinero fiduciario. (4) Dinero pagaré.

**Discriminación de precios**

Es una estrategia del monopolio para incrementar sus beneficios aplicando precios diferenciados por grupos de consumidores o en el extremo a cada consumidor. *Discriminación del precio de tercer grado. Discriminación del precio de segundo grado. Discriminación del precio de primer grado o discriminación de precios perfecta.*

**Distribución del ingreso**

Forma en que se reparte el ingreso nacional entre los diferentes factores de la producción (tierra, trabajo, ca-

pital y organización). De esta manera a la tierra le corresponde la renta; al trabajo y el salario; al capital, la ganancia y el interés; y a la organización o habilidad empresarial corresponde parte del beneficio o ganancia.

### División del trabajo

Es la subdivisión o separación de actividades que corresponden a un proceso productivo único al interior de una empresa. A nivel de una nación hace referencia a la división de la producción entre sectores, industrias y ramas de la producción. A nivel internacional hace referencia a la división de la producción de un bien en diferentes etapas, las cuales están distribuidas en diferentes países; en este caso se habla de la división internacional del trabajo.

### Economía

Es la ciencia que estudia el proceso social de creación y reproducción del valor y la riqueza de una economía, así como su distribución entre todos los individuos que habitan en un país.

Para el enfoque tradicional ortodoxo, la economía es la ciencia que estudia la asignación racional de los recursos escasos. Por tanto, es un proceso de elección óptima de los agentes económicos: consumidores, productores e instituciones.

Desde una perspectiva más amplia, la economía es el producto de los procesos de producción, distribución y asignación del ingreso de una nación. Por tanto, el modelo pertinente para el análisis de su funcionamiento es el del flujo del ingreso.

### Economía abierta

Es aquella que realiza intercambios comerciales y financieros con el exterior. En la actualidad todas las economías son abiertas pues presentan una gran cantidad de relaciones comerciales con el mundo.

### Economía cerrada con gobierno

Esta es una economía cerrada al comercio exterior, pero ahora con sector público. La demanda agregada está formada por la demanda de bienes de consumo, inversión y gasto público:  $Y = C + I + G$ .

### Economía cerrada sin gobierno

Economía en la que no existe comercio ni intercambios con el resto del mundo ni tampoco Estado. El producto en una economía cerrada y sin gobierno es igual al consumo privado más la inversión:  $Y = C + I$ .

### Economía normativa

Busca normar el comportamiento de los agentes económicos, propone alcanzar ciertos objetivos o postula metas con base a principios éticos o morales. Por tanto se ocupa de *lo que debería ser*.

### Economía positiva

Analiza los hechos económicos; por tanto estudia lo que es y cómo opera la economía. A través de su análisis

formula teorías que le permitan pronosticar *lo que puede ocurrir*.

### Economías de escala, internas, externas

Es la reducción de los costos medios de una empresa cuando aumenta su escala de producción. Pueden provenir de varias fuentes: Las *economías internas* se refieren a la reducción de costos medios provenientes del crecimiento de la empresa sin que esto implique cambios en el tamaño de la industria; en cambio, las *economías externas* se refieren a la reducción de costos que proviene del crecimiento de la industria en la que opera la empresa.

### Efecto multiplicador

Es el proceso expansivo (o contractivo) que desencadena el incremento (o reducción) de uno de los componentes de la demanda agregada, que se caracteriza porque el efecto en la magnitud del PIB es mayor a la variación en la magnitud (por ejemplo, el gasto público o la inversión) que le dio origen.

### Eficiencia en sentido de Pareto

Es un estado donde el intercambio conduce a un punto en el cual ya no se puede aumentar el bienestar de alguna de las partes sin reducir el bienestar de la otra. A este punto se le conoce como *asignación eficiente en el sentido de Pareto*.

### Eficiencia marginal del capital

Son los beneficios que se espera obtener por el incremento de una unidad más de capital. La eficiencia marginal del capital determina junto con el tipo de interés, la inversión que la empresa privada realiza.

### Elección

Acto económico central de la economía en el enfoque tradicional. Es el proceso de selección y de toma de decisiones, producto de un proceso de optimización del agente económico, sea este el consumidor o el productor.

### Elección del consumidor

Es el proceso de elección racional (es decir, óptima) del consumidor por medio del cual elige los bienes que consume y, en conjunto con los demás consumidores; en el juego de la oferta y la demanda se determina el precio.

### Empresa

Es una unidad económica que organiza los factores de la producción (tierra, trabajo y capital) para producir bienes y servicios cuyo objetivo fundamental es el de obtener utilidades.

### Empresa privada

Son entidades que reúnen y organizan los diferentes factores de la producción con el fin de producir los bienes y servicios que demandan los consumidores para

satisfacer sus necesidades físicas o mentales, y tiene como fin último la creación de ganancias para sus propietarios.

### Empresas públicas o estatales

Dentro de este tipo de empresas podemos encontrar empresas de participación estatal y organismos descentralizados.

### Empresas transnacionales

Son grandes consorcios organizados internacionalmente por medio de empresas matrices que controlan a muchas subsidiarias o filiales en varios países, que operan bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos.

### Equilibrio de largo plazo

El equilibrio de largo plazo se determina donde la curva de costo medio de largo plazo es igual al costo marginal de largo plazo y estos son iguales al costo medio y marginal de corto plazo. Por tanto, los beneficios económicos son cero.

### Equilibrio de mercado

Estado en el cual están equilibradas las fuerzas de la oferta y la demanda, por lo que determinan el precio y la cantidad, los cuales serán de equilibrio.

### Equilibrio de Nash

Es el mejor resultado en un juego competitivo que resulta de que las empresas se ponen de acuerdo y eligen la mejor estrategia.

### Equilibrio en la empresa competitiva

El punto de equilibrio de la empresa en competencia perfecta se determina cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal.  $IMg = CMg$ . Como el precio está dado por el mercado, la curva de la demanda para la empresa competitiva es horizontal.

### Equilibrio en monopolio

La condición óptima de la empresa de monopolio se encuentra donde *el ingreso marginal es igual al coste marginal*. En este caso la empresa enfrenta una curva con pendiente negativa y el precio varía conforme la cantidad que produce la empresa también cambia.

### Equilibrio general

En el modelo de Equilibrio General (EG) se busca determinar el sistema de precios de equilibrio que resulta de las *interrelaciones de las ofertas y demandas en todos los mercados, considerando que esas fuerzas son el resultado de las decisiones particulares de cada agente económico en una economía de mercado*. Posee tres características: existencia, estabilidad y unicidad.

### Escasez

Es un principio fundamental de la economía que se refiere a que todas las mercancías son bienes econó-

micos y, por tanto, poseen un precio. No se trata de la insuficiencia de una mercancía, sino a que los bienes en cantidad tienen un límite y sólo la fuerza de la demanda y de la oferta pueden encontrar el valor y el precio de ella.

### Espacio presupuestal

Es el conjunto de combinaciones posibles de bienes que puede alcanzar un consumidor ocupando todo o una parte de su presupuesto. La recta presupuestal es el límite máximo de combinaciones de esos bienes que el consumidor puede adquirir hasta que se agota su presupuesto.

### Estructura

Es conjunto de factores de una economía que en el transcurso de un periodo largo es relativamente constante y poseen una significación primordial para la marcha de la economía. Por ejemplo la dependencia de las economías de América Latina de recursos financieros internacionales; la importación de maquinaria y equipo dada la ausencia de la producción local del bienes de capital; la creciente importancia del sector servicios y el rezago de sector agrícola.

### Estructura de mercado de monopolio

El *monopolio* es una estructura de mercado dominada por una sola empresa oferente, la cual vende un producto que no tiene sustitutos cercanos.

### Estructura de mercado de monopolio competitivo

Aquella en la que existen muchas empresas que compiten, y poseen cierto poder para fijar sus precios gracias a que existe cierta diferenciación de su producto.

### Estructura de mercado oligopólica

Mercado en el cual el número de empresas es poco, fijan precios y sus productos pueden ser similares, existen barreras a la entrada al mercado, la curva de la demanda tiene pendiente negativa y hay interdependencia en el comportamiento de las diferentes empresas.

### Exportación

Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios que una economía vende al resto del mundo. En general, decimos que las exportaciones son una función positiva del ingreso del resto del mundo ( $Y^m$ ), y del tipo de cambio ( $TC$ ). Si la economía mundial se expande las exportaciones aumentarán, si el tipo de cambio se devalúa también las exportaciones aumentarán pues una devaluación abarata en los productos locales ante los consumidores del resto del mundo.

### Externalidades

Son los factores externos al mercado y sus agentes que dan lugar a divergencias entre los costos privados y los costos sociales, o entre la ganancia privada y la ganancia social; esto se puede expresar en precios dis-

torsionados en relación a los precios de equilibrio. En estos casos se dice que existen “fallas del mercado” que generan distorsiones en los precios y en las cantidades de equilibrio.

### Fase de expansión o auge

Se conoce como de *recuperación o auge* y constituye el periodo de bonanza; es decir, aquél en el cual *las cosas van bien para todos*, pues las empresas producen y venden en cantidades progresivamente mayores sus bienes y servicios, en tanto las familias fortalecen su capacidad de compra a partir de los ingresos que perciben por participar en las actividades económicas. Es decir, se trata de un escenario donde mejora el bienestar general de la población.

### Fijación de precios en monopolio

El monopolio fija el precio más alto posible sujeto a la curva de la demanda. Por lo que el criterio de optimización será donde el ingreso marginal sea igual al costo marginal.

### Fijación de precios, nueva microeconomía

Los precios son definidos administrativamente de forma previa a llegar al mercado. En esta versión los precios son determinados sin referencia a una relación inversa entre precios y cantidades, y no se utiliza dicha relación para alcanzar una tasa específica de producto en un periodo de producción determinado.

### Flujo circular

Representación simplificada de la realidad que muestra el intercambio de bienes y servicios, y de factores de la producción entre empresas y familias.

### Función consumo

Es la relación que se establece entre el consumo agregado y el PIB de una economía. Se expresa como  $C = a + cY$ , donde  $C$  es el consumo agregado,  $Y$  es el PIB,  $a$  es el consumo autónomo y  $c$  es la propensión marginal del consumo.

### Función de producción

Es la representación de la producción función de los insumos de la producción. Puede expresarse como  $Q = f(T, K)$ , donde  $Q$  es la cantidad de unidades físicas a producir;  $T$  es el trabajo y  $K$  el capital.

### Globalización

Es el proceso económico en el cual las economías entran en un proceso de interdependencia a través los flujos financieros, humanos y de bienes y servicios que fluyen entre ellos. En la actualidad, la globalización se caracteriza por cinco hechos de gran relevancia: (1) La acentuación de la revolución tecnológica, y la reestructuración productiva. (2) La tendencia de la IED y de la ET a dominar las nuevas relaciones económicas mundiales. (3) La acentuación de la volatilidad financiera.

(4) Los cambios en el marco institucional a nivel mundial y local. (5) La mayor restricción de la movilidad de la fuerza de trabajo.

### Gráfico de 45°

Es un instrumento analítico en el que se da una situación donde la demanda agregada es igual a la oferta agregada, por lo que sólo existe un punto donde esta condición se cumple y presenta una situación de equilibrio entre ambas magnitudes. Gráficamente se construye por una parte con una línea de 45° que muestra el equilibrio entre la demanda y la oferta agregada, y por otra con una línea de menos de 45° que representa la demanda observada, la cual está formada por la suma del consumo, la inversión, el gasto público y el saldo de la balanza comercial.

### Hiperinflación

Incremento desmedido y creciente de los precios durante un periodo determinado.

### Impuestos

Es el pago que los particulares hacen al gobierno por concepto de su participación en actividades productivas y comerciales locales o con el resto del mundo, y por poseer activos tangibles o intangibles. Se pueden dividir en impuestos directos e indirectos. Los impuestos directos son aquellos que gravan directamente a los que participan en la producción y generan ingresos, nos referimos al impuesto sobre el producto del trabajo o ISR. Los impuestos indirectos se aplican a las transacciones comerciales, por ejemplo, el impuesto al valor agregado, IVA.

### Indivisibilidad

Es una característica de la empresa que consiste en que no puede producir una fracción adicional a la cantidad de producto para la que está diseñada como máximo de capacidad instalada.

### Interdependencia

En microeconomía, es la relación de dependencia de las empresas que participan en un mercado oligopólico que hace que cualquier variación en la cantidad ofrecida de una empresa afecte al mercado en su conjunto, variando el precio del producto y, por tanto, los ingresos y costos de las demás empresas. Por lo mismo, cada empresa toma en cuenta las reacciones de sus competidores.

### Intermediarios financieros, características

Es el sistema de bancos, casas de bolsa y otras instituciones que son “mediadoras” o actúan como vínculo entre los oferentes de dinero y los demandantes.

### Inventarios planeados

Es el stock de inventarios que las empresas planean poseer regularmente para hacer frente a las variaciones esperadas de la demanda del mercado.

**Largo plazo**

En microeconomía, es el periodo en el cual la empresa puede cambiar todos los insumos, tanto el capital como el trabajo y los demás insumos.

**Ley de rendimientos variables**

Afirma que la producción en función del trabajo, a nivel de la empresa, pasa por tres etapas: en la primera, al aumentar la cantidad de trabajo se reportan rendimientos crecientes, en la segunda, existen rendimientos constantes y en la tercera, se entra a los rendimientos decrecientes.

**Línea de producción**

Es una secuencia de actividades laborales que dan lugar a la producción de bienes y servicios determinados. Supone una combinación determinada de insumos, una cantidad de trabajo, de materias primas, y de equipo e instalaciones necesarios para producir un “lote de producto” en un periodo dado.

**Longitud o extensión del ciclo**

Se conoce así al tamaño del trayecto temporal en el que ocurre un ciclo económico denominado *extensión*.

**Macroeconomía**

La macroeconomía es un área de conocimiento de la economía que estudia el comportamiento global o agregado de una economía. Por tanto, estudia y analiza los determinantes y el comportamiento del PIB, del consumo, de la inversión, del gasto público, de las exportaciones, de las importaciones, de los precios, de la tasa de interés, etc., y en general, de todas las magnitudes monetarias y reales de una economía.

**Maximización**

Es un principio de comportamiento de los agentes económicos, que supone un comportamiento racional que consiste en que logran el máximo de una función objetivo sujeta a una restricción. Por ejemplo, los consumidores maximizan su utilidad sujetos a su restricción presupuestal. Las empresas maximizan su beneficio sujetas a su restricción presupuestal.

**Mercado**

Es el mecanismo fundamental que regula la vida económica de un país. Es el espacio en el cual se realiza el intercambio, se confrontan la demanda y la oferta de bienes o servicios, lo que determina un precio y una cantidad.

En el mercado entran en contacto los dos agentes principales de una economía: el comprador y el vendedor. El comprador representa la demanda, el vendedor la oferta. En el mercado se determinan dos magnitudes fundamentales de la economía: el precio y la cantidad, las cuales son de equilibrio.

**Microeconomía**

Es la parte de la economía que estudia la determinación de los precios y producción a nivel de la empresa, el mercado y la industria. Esto lo hace a través del análisis de la conducta del consumidor, de la empresa, de la industria y de los mercados particulares.

**Modelo de sustitución de importaciones, si**

Es el modelo de industrialización seguido por los países de América Latina y el Caribe, entre 1930 y 1970, el cual consistió en un proceso de crecimiento a partir de producir internamente a cada economía, los bienes de consumo durables e intermedios que previamente se importaban de las economías centrales. Este modelo fue apoyado por una política de industrialización de los gobiernos locales en términos de financiamiento, infraestructura y del desarrollo de las condiciones necesarias para ese objetivo.

**Moneda**

Ver *dinero*.

**Monopolio natural**

Es una estructura de mercado dominada por una empresa. El monopolio natural aparece cuando la escala técnica para producir un bien o servicio es muy grande en relación con el tamaño del mercado. La inversión fija, y por tanto la inversión, es muy grande y en muchas ocasiones está en poder del gobierno y es concesionado. Esto implica que los costos fijos sean muy grandes y los marginales pequeños.

**Monopolio puro**

Es una estructura de mercado dominada por una empresa. El monopolio puro se refiere al caso donde: (1) hay una sola empresa que vende la mercancía; (2) no hay sustitutos cercanos para la mercancía; y (3) la entrada a la industria es muy difícil o imposible.

**Nueva microeconomía**

Construcción y análisis de los conceptos económicos que tienen como centro de estudio la fijación de precios y la demanda efectiva a fin de explicar cómo las condiciones internas a la empresa y del mercado en el que se desenvuelve crean las condiciones para que ciertas empresas crezcan y se expandan, dando lugar a procesos de competencia, acumulación y concentración de la producción.

**Oferta**

La oferta es uno de los componentes del mercado. Está formada por los bienes y servicios que las empresas han producido a fin de satisfacer las diferentes necesidades de los demandantes. Para los productores, un precio mayor en el mercado será un estímulo poderoso para aumentar su producción, por lo que el comportamiento observado es que la oferta crece a un mayor nivel de precios, y viceversa. Cantidad de mercancías

que son puestas a disposición para su venta en el mercado a diferentes precios.

### Oferta, curva de la

La curva de oferta nos muestra la decisión de la empresa de vender más si el precio aumenta; esto determina la relación positiva entre el precio y la cantidad ofrecida. En términos matemáticos se expresa como:  $q^o = h + i p$ , donde  $q^o$  es la cantidad ofrecida en el mercado,  $h$  es una constante,  $i$  es el coeficiente de la pendiente de la curva de la oferta e indica la pendiente de la curva y  $P$  son los precios.

### Oferta agregada

La oferta agregada se define como la demanda agregada más (menos) la variación de inventarios no planeados (V.I.). Es decir, es la cantidad de bienes y servicios que produce la economía en un periodo dado de acuerdo con las expectativas de las empresas productoras.  $Yo = DA \pm (V. I.)$

### Oferta de trabajo

Es la cantidad de trabajo que los trabajadores y empleados ponen a disposición del mercado. Para el análisis poskeynesiano, la oferta de trabajo tiene la característica de que es perfectamente elástica en el corto plazo, lo que significa que dada cualquier variación en la demanda de trabajo puede ser satisfecha por la oferta, gracias a que ésta presenta un estado de desempleo involuntario. En cambio, en el análisis clásico la oferta de trabajo es una recta de pendiente positiva.

### Oferta monetaria

Es la cantidad de dinero que el Banco Central pone en circulación (papel moneda y monedas) y está en poder del público no bancario, más los depósitos a la vista (saldos de cuentas de cheques) en bancos comerciales.

### Oligopolio

Es un mercado en el que hay pocas empresas en una industria, por lo que entre ellas hay una interdependencia estratégica. En este mercado, las empresas toman decisiones y se comportan de distintas formas dependiendo de lo que consideran que van a hacer sus rivales, así como del conocimiento que tiene de ellas y del mercado en su conjunto. Una empresa oligopólica es aquella que controla una parte importante del mercado de un producto y que, bajo estas condiciones tiene poder para determinar el precio del mismo.

### Pleno empleo

Nivel de actividad económica que resulta del pleno empleo de todos los factores de la producción.

### Política cambiaria

Es la política que maneja el tipo de cambio nominal y real de una economía. En general debe promover

el crecimiento local y la estabilidad de la balanza de pagos.

### Política de estabilización

Es el conjunto de políticas fiscales y monetarias que tienen como objetivo estabilizar el nivel de los precios para lograr una inflación baja. Las políticas de estabilización se caracterizan por una clara política restrictiva, tanto en el campo fiscal como en el monetario.

### Política fiscal

Es la política que utiliza como instrumentos los ingresos y gastos del sector público. Esta política puede ser activa o contractiva. Es activa o expansiva si aplica una política de gasto público; es contractiva si aplica una política de reducción del gasto público.

### Política monetaria

Es la política que utiliza los instrumentos, medidas y acciones de tipo monetario que aplica un país a través de su Banco Central para vigilar y controlar el crecimiento de la base monetaria, es decir, el dinero en circulación, y con esto la inflación en un país.

### Precio

Es el valor de los bienes y servicios expresado en forma monetaria. En el enfoque ortodoxo, el precio se determina por las fuerzas que influyen en la demanda y las de la oferta. En el análisis heterodoxo se fija por la empresa, en particular, por su poder de monopolio.

### Precios relativos

Es la relación entre el índice de precios de un país respecto al nacional, y podemos expresarlo de la siguiente manera:

$$PR = \frac{IP_{Estranjero}}{IP_{Nacional}}$$

### Presupuesto

Es el ingreso del consumidor y corresponde a la cantidad de dinero que posee un consumidor para hacer frente a la compra de los bienes y servicios.

### Producto interno bruto

Es el valor monetario de todos los bienes y servicios de uso final producidos por un país, durante un periodo determinado. Se presenta tanto a valores corrientes o de mercado, como a valores constantes, o sea, a precios de un año base.

### Producto interno bruto nominal

Reporte del PIB nominal. Al ser la suma de los valores monetarios a precio del mercado se mezcla la evolución real de la economía, como la inflación de la misma, por lo que no es correcto tomar el PIB nominal para hacer afirmaciones sobre la riqueza que produce una economía.

**Producto interno bruto real**

Expresa el valor del PIB en términos reales, es decir, habiendo eliminado el efecto inflacionario en la cuantificación de los valores monetarios.

**Producto marginal**

Es el producto adicional que se obtiene mediante la adición de una unidad más en el factor variable (trabajo) a la producción, bajo el supuesto de *ceteris paribus*.

**Producto medio del trabajo**

Es la cantidad promedio de producto que genera cada trabajador. Se obtiene de la división de producto total entre el número de trabajadores.

**Producto nacional neto**

El producto nacional neto es igual al PNB menos las depreciaciones. EL PNN mide el rendimiento real o neto de la actividad económica de un país, es decir, permite observar el crecimiento de la producción, ya que elimina las depreciaciones.

**Producto per cápita**

Es el valor que en promedio crea un habitante. Se obtiene dividiendo el PIB real entre el número de habitantes en un periodo determinado. Este concepto nos permite conocer, si en promedio, en un año o en una serie de años el ingreso por habitante que genera un país o una región económica ha aumentado, se ha estancado o ha disminuido. En otras palabras, se trata de conocer la evolución de la riqueza generada en promedio por habitante.

**Producto total**

En microeconomía es el volumen de unidades producidas por una empresa dada la cantidad de trabajadores ocupados en un momento determinado. La relación entre el volumen de producción la cantidad de trabajo se puede representar por una función de producción, la cual posee ciertas características, en particular debe presentar rendimientos variables con forme aumenta la cantidad de trabajadores ocupados.

**Propensión marginal a consumir respecto al precio**

Es el cambio en la cantidad demandada cuando el precio cambia en una unidad monetaria. Una reducción en el precio de un bien da lugar a un incremento en su demanda; la propensión mide la magnitud de esa relación.

**Punto óptimo del consumidor**

La elección óptima se define en el punto donde el consumidor elige la canasta de bienes que le proporciona el máximo nivel de utilidad sujeto a la restricción de su presupuesto. Gráficamente es el punto de intersección tangencial de la recta presupuestal con la curva de indi-

ferencia que proporciona mayor nivel de utilidad, dada la restricción presupuestaria.

**Racionalidad de los agentes**

Término aplicado a todas aquellas conductas económicas que se realizan evaluando convenientemente todos los aspectos positivos o negativos ya sea en el corto o largo plazo. En los niveles individual, empresarial, estatal o mundial, la evaluación razonada de todos los factores permite la toma de decisiones racionales que coadyuvan al logro del desarrollo económico; es decir, al mejoramiento de las condiciones de vida de la población en general. Desde el punto de vista neoclásico, racionalidad implica optimización.

**Reingeniería de procesos**

Procedimiento por el cual se busca encontrar nuevas alternativas de producción y de organización y consiste básicamente en cambios (a veces radicales) de algunos o de todos los procesos que se llevan a cabo en la empresa, con objeto de lograr que ésta sea más eficiente.

**Rendimientos**

Es la relación entre la producción y los insumos; por ejemplo la relación entre el trabajo y la producción. Es una función de producción a corto plazo y se expresa en el exponente del factor trabajo. Si el exponente es uno, los rendimientos son constantes, si es mayor a uno son crecientes y si es menor a uno son decrecientes.

**Renta**

Categoría de distribución que corresponde al pago de la tierra.

**Sistema de Cuentas Nacionales**

Es el reporte sistemático de las actividades de producción, de comercio y financieras de un país y de su intercambio comercial y financiero con el resto del mundo.

**Sistema económico**

La forma en la que los individuos y la sociedad resuelven las preguntas qué, cuánto, cómo y dónde, define el sistema económico. Como una aproximación de cómo se organiza económicamente una sociedad pueden identificarse tres tipos de sistemas económicos o tres tipos de economías: La Economía de Mercado, la Economía Autoritaria o de Planificación Central, y la Economía Mixta.

**Subdesarrollo**

C. Furtado señala que “El subdesarrollo no constituye una etapa necesaria del proceso de formación de las economías capitalistas modernas. Es, en sí, un proceso particular, resultante de la penetración de las empresas capitalistas modernas en las estructuras arcaicas...”; para F. H. Cardoso y E. Faletto “la histórica situación

de subdesarrollo reside en la relación entre las sociedades periféricas y las centrales”.

### Tasa de interés

Es un porcentaje que se cobra o se paga de un monto de dinero que se pide o se presta. Es el precio del dinero.

### Tasa de interés nominal

Mide el rendimiento nominal o valor de mercado de cada unidad monetaria prestada (o pedida a crédito) y se expresa en una tasa porcentual.

### Tasa de interés real

Es la tasa de interés neta de la inflación ( $r^e$ ) que se obtiene al restar de la tasa nominal, ( $i$ ) la tasa de inflación esperada  $p^e$ : Lo cual se escribe:  $r^e = i - p^e$ .

### Tasa marginal de sustitución

Es una tasa de cambio que explica que por cada movimiento pequeño sobre la curva de indiferencia, la pérdida de utilidad por tener menos unidades del bien,  $X_2$ , es compensada exactamente por el incremento de utilidad al tener más unidades de  $X_1$ . También es la pendiente de la curva de indiferencia.

### Teorema del cambio endógeno y acumulativo

Está constituida por tres relaciones:

- En la industria dominan los rendimientos crecientes, por el teorema de la división del trabajo de A. Smith. “Un aspecto de esto es que los costos de planta por unidad de producto necesariamente decrecen.”
- Allyn Young propuso la idea del salto o introducción de procesos complejos como resultado de una serie de procesos simples, “Él argumentó que la amplitud en la cual el capital es usado en relación al trabajo es predominantemente un asunto de economías de escala, la relación capital/trabajo en la producción es una función de la amplitud del mercado más que de los precios relativos”.
- El efecto de aprendizaje que da lugar a inventos e innovaciones inducidos por la experiencia, lo que se ha llamado *learning by doing*, o “economías de escala dinámicas”.

### Teoría del valor trabajo

Explica los aspectos cuantitativo y cualitativo del fenómeno del valor como determinado por la categoría trabajo.

### Tipo de cambio

Es el precio relativo de una moneda en términos de otra de aceptación a nivel internacional, por lo que se le da el nombre de *divisa*.

### Tipo de cambio fijo

Es un régimen de política cambiaria que consiste en mantener fija la paridad de la moneda nacional y la divisa. Los cambios en la demanda o en la oferta de dólares son satisfechos por el Banco Central a través de la cantidad de divisas que posee en sus reservas internacionales.

### Tipo de cambio flexible

En este sistema se toma en cuenta la demanda y la oferta de divisas y el tipo de cambio fluctúa libremente, sin la intervención del Banco Central. De esta forma las variaciones en la oferta o demanda de divisas afectarían directamente a la paridad del tipo de cambio, dejando inalterado el nivel de reservas internacionales, dada la no intervención del Banco Central. Si baja la demanda de dólares la moneda local se fortalecerá y se apreciará.

### Tipo de cambio real

El tipo de cambio real (TCR) mide el poder de compra real de una moneda. Se obtiene multiplicando el tipo de cambio nominal por los precios relativos, como se muestra en la siguiente ecuación:

$$TCR = TC \times \frac{IP_{\text{Extranjero}}}{IP_{\text{Nacional}}}$$

### Valor de uso

Es la capacidad que tiene un producto para satisfacer una necesidad determinada.

### Valor subjetivo, Teoría del

Principio del valor de la teoría neoclásica que afirma que el valor de las mercancías se determina por su utilidad marginal. Por ejemplo, el precio de un refresco es igual a la utilidad que el consumidor obtiene del mismo.

# Índice

## A

Actividad productiva, 47  
Actividades del economista, 22  
Agenda nacional, 202  
Agente económico, 6  
Agricultura y minería, 137  
Ahorro, 229  
Ahumada, Jorge, 185  
Amplitud, 425  
Análisis de la historia de la  
  humanidad, 79  
Apreciación real, 408  
Aristóteles, 49  
Aritmética política, 54  
Asignación, 566  
  eficiente en el sentido de  
  Pareto, 568

## B

Balanza  
  comercial, 127, 376, 384  
  de cuenta corriente, 373  
  de pagos, 372  
Bambirra, Vania, 191  
Banco Central, 273  
Barros de Castro, Antonio, 36  
Baudeau, Abate, 58  
Baudeau, Nicholas, 58  
Baumol, William, 671  
Bentham, Jeremy, 63  
Bien(es), 213  
  clases de, 518  
  complementarios, 465, 479,  
  519, 698  
  de capital, 37  
  de consumo, 37, 140  
  de lujo, 149, 697  
  de primera necesidad, 695  
  derivados, 464  
  diferenciados, 464  
  duraderos, 190  
  económicos, 11  
  finales, 100  
  inferior, 477, 526, 697

intermedios, 37  
libres o no económicos, 10  
mercado de, 246  
neutro, 477  
normal, 477, 526, 696  
ordinarios, 518  
relacionados, 479, 484  
superior, 477  
sustitutos, 464, 479, 519, 698  
Bienestar  
  funciones del, 571  
  social, 71  
  teoremas del, 570  
Bodin, Jean, 53  
Böhm-Bawerk, Eugen, 74  
Boom petrolero, 434  
Botero, Juan, 53  
Buridan, Jean, 51

## C

Cambios en los precios relativos,  
  508  
Canasta  
  básica, 470  
  de bienes y servicios, 466  
Cantidad, 13, 17  
Cantillon, Richard, 54  
Capital, 67  
  a corto y largo plazo, 374  
  acumulación del, 86  
  eficiencia marginal del, 258  
  fijo, 223, 229  
  fórmula general del, 86  
  -trabajo, 659  
Capitalismo, la era del, 138  
Cardoso, Fernando Henrique,  
  186  
Cártel, 632  
Ciclo económico, 420, 429  
Colusión, 625  
Comercio, 358  
  exterior de bienes y servicios,  
  229  
  internacional, 360  
Comisión Económica para  
  América Latina y el  
  Caribe (CEPAL)  
  características de la visión de  
  la, 180-181  
  crisis del pensamiento  
  cepalino, 193  
  surgimiento y desarrollo de  
  la, 181  
Competencia de no precio, 627,  
  647  
Competencia monopólica  
  características de la, 606  
  críticas al modelo de, 612  
  equilibrio en el mercado de,  
  608  
  modelo de Chamberlain, 596  
  modelo de Krugman y  
  Obstfeld, 606  
  y competencia perfecta, 601  
Competitividad auténtica, 197  
Comportamiento de racionalidad  
  limitada, 20  
Conservadores y liberales, 139  
Constelación de factores  
  productivos, 37  
Consumidor(es)  
  actual, 463  
  cautivo, 463  
  definición del, 462  
  definición neoclásica del, 89  
  equilibrio del, 522  
  gustos y preferencias del, 513  
  necesidades del, 467  
  utilidad del, 521  
  y productores, 471  
Consumo, 99  
  agregado, 110  
  de gobierno, 226  
  externalidades en el, 572  
  final de los hogares, 226  
  final desde el lado del gasto,  
  226  
  ley del, 71

- nacional, 110
  - privado, 239
  - según el ingreso, 468
  - socialmente responsable, 463
  - sustentable, 462
  - Corto plazo, 538
  - Costo(s)
    - análisis de, 661
    - de administración, 301
    - de la oferta de fondos generados internamente, 675
    - de oportunidad, 113
    - directos, 661 (o primos)
    - empresariales, 663
    - fijos, 539, 546-547
    - generales, 662 (o indirectos)
    - marginal, 546
    - medios de los gastos empresariales, 662, 663
    - normal, 669, 672 (o planeado)
    - promedio, 547
    - totales, 539, 546
    - variables, 540, 546, 547
  - Cournot, Antoine-Augustin, 70
  - Crecimiento económico, 8, 420
  - Crell, Juan, 52
  - Crisis financieras, 166-167
  - Cuentas corrientes, 213-214
  - Curva(s)
    - de Engel, 526
    - de ingreso-consumo, 525
    - de la demanda del consumidor, 529
    - de precio-consumo, 529
    - de indiferencia, 514, 516
- D**
- De Adonis, Gerardo, 52
  - De Aquino, Tomás, 51
  - De Frimaria, Enrique, 51
  - De la Rivie re, Mercier, 58
  - De Mirabeau, Víctor, 58
  - De Nemours, Dupont, 58
  - Decíles, 254
  - Deflactar, 101
  - Demanda, 239, 475, 608
    - agregada, 247, 172, 326
    - bruta, 569
    - de dinero, 298-299
    - de inversión, 112
    - de mercado, 533-535, 578
    - de saldos reales, 307
    - de trabajo, 334
    - efectiva, 62
    - especulativa de dinero, 306
    - exceso de, 485, 569
    - externa, 387
    - final, 244
    - individual, 51, 533
    - interna, 239 (gasto interno)
    - ley de la, 70, 475
  - Depreciación real, 407
  - Derechos de importación, 220
  - Desarrollo económico, 62 (o progreso de la opulencia)
  - Desempleo, 185, 252
  - Devaluación, 388
  - Dialéctica, 79
  - Diamante de la competencia, 457
  - Diferenciación de productos o mercados, 453
  - Diferencias entre economía tradicional y heterodoxa, 20-21
  - Dinero 275-278
    - como equivalente general, 86
    - bancario, 293
    - oferta de, 308
  - Discriminación de precios, 589
  - Dos Santos, Theotonio, 191
  - Dotación, 566
  - Dupuit, Jules, 71
  - Duración o vencimiento, 300
- E**
- Economía(s), 4-5, 9
    - abierta, 109
    - burguesa, 66
    - características de la, 6
    - centrales, 140, 187
    - cerrada, 109
    - civil, 50
    - colonial, 137
    - de América Latina, 132, 163
    - de equilibrio general, 564
    - de escala, 263, 592, 602, 605, 658
    - de mercado, 12
    - del bienestar, 563
    - escolástica, 51
    - mexicana, 103-105
    - mixta, 12
    - normativa, 15
    - norteamericana, 140
    - política clásica, 67
    - positiva, 15
    - preguntas básicas de la, 11
    - primitiva, 79
    - privada, 50
    - real, 50
    - satrápica, 50
    - socialista, 12 (o centralmente planificada)
    - tipos de, 139, 170
  - Ecuación de Fisher, 302
  - Efecto(s), 532
    - de la publicidad, 628
  - Eficiencia, 558
    - pérdida irrecuperable de la, 585
  - Egresos relacionados con inversiones, 374
  - Elasticidad, 688, 691
    - cruzada de la demanda, 698
    - de sustitución, 701
    - empírica, 701
    - ingreso de la demanda, 696-698
    - precio de la demanda, 692-696
    - precio de la oferta, 699
  - Elección, 11, 466
  - Emisión primaria de billetes, 274
  - Empleo
    - en economías abiertas, 349
    - y las reformas, 350
  - Empresa(s), 442, 646
    - actividades en la, 649
    - características de la, 646
    - clasificación de las, 446-453
    - conceptos para el análisis de la, 657
    - dimensiones de la, 646
    - el poder de monopolio de la, 676
    - equilibrio de la, 552
    - formas de comunicación entre el mercado y la, 668
    - formas de organización de la, 442-443
    - importancia de la, 442
    - líderes, 647, 672 (fijadoras de precios)
    - no privadas, 452
    - oligopólicas, 647
    - progresistas, 681
    - poskeynesiana, 681
    - seguidoras, 647
    - teoría neoclásica de la, 668

- transnacionales, 175, 457  
y competencia, 453
- Empresas grandes y gigantes, 451
- Engel, Christian, 526
- Engels, Friedrich, 79
- Equilibrio  
cantidad y precio de, 486  
competitivo, 569-570 (o  
Walrasiano)  
de Nash, 625  
neoclásico, 89  
entre oferta y demanda, 251
- Escasez, 10
- Esclavismo, 79
- Escuela neoclásica, 67
- Estados nacionales, 139
- Estanflación, 151
- Estrategias competitivas o  
empresariales, 454
- Estructura ricardiana, 65
- Excedente(s)  
bruto de operación, 222  
de los consumidores, 72, 557,  
564, 584  
del productor, 72, 557, 564
- Expansión, 426
- Exportaciones, 234, 376  
agregadas, 99  
curva de, 386  
de bienes y servicios, 239,  
373  
función de, 379  
netas, 385 (saldo de la  
balanza comercial)  
y demanda externa, 377  
y precios relativos, 377
- Extensión, 423
- F**
- Fajnzylber, F., 195
- Faletto, Enzo, 186
- Fase  
de depresión, 421  
de expansión económica, 420  
(o de recuperación o auge)
- Feudalismo, 79
- Fijación de precios, 669  
grado de poder de, 677
- Firma, 88
- Fluctuaciones económicas, 420
- Flujo(s)  
de capital en los años 90, 168  
de gastos e ingresos, 98-99  
nominal y real, 38
- Fondo Monetario Internacional,  
152, 159
- Fragilidad financiera, 151
- Frank, Gunder, 191
- Franquicias, 457
- Fuerzas productivas, 80
- Furtado, Celso, 36, 185
- G**
- Gasto  
de consumo final de los  
hogares, 226  
de consumo final efectivo,  
226  
del gobierno, 119  
público, 99
- Globalización  
definición de, 161  
efectos de la, 163  
fase actual de la, 156-158  
fases de la, 161
- Gossen, Hermann Heinrich, 72
- Gran depresión, 143-144
- H**
- Hacienda, 134-135
- Hall, 678
- Harcourt, 671
- Harris, Donald J., 671
- Hicks, 325, 701
- Hitch, 678
- Hume, David, 56
- I**
- Ilusión monetaria, 298
- Importaciones, 234, 379  
curva de, 388  
de bienes de capital, 381  
de bienes de consumo, 380  
de bienes de uso intermedio,  
380  
de bienes y servicios, 239,  
373  
función de, 383  
y demanda interna, 381  
y tipo de cambio, 382
- Impuesto(s), 62  
a la producción y a los  
productos, 220  
al valor agregado, 220  
directos e indirectos, 119  
específicos, 220  
sobre la renta, 253
- Independencia, movimiento de,  
138
- Índice  
del tipo de cambio real, 407  
Herfindahl-Hirschman, 634  
Nacional de Precios al  
Consumidor, 470
- Industria, 56
- Industrialización, 142
- Inflación, 102, 195
- Ingreso(s)  
ciclo del, 8  
clases de, 38  
de la actividad sobre la  
propiedad privada, 50  
de la empresa, 540  
del consumidor, 121  
del Estado, 50  
del resto del mundo, 128  
factoriales netos del resto del  
mundo, 223  
nacional disponible, 222-223
- Instituciones, 135-136
- Instituto Latinoamericano de  
Planificación Económica  
y Social (ILPES), 185
- Intercambio, 83  
beneficios del, 565  
de mercado, 568  
puro, 564  
relación de, 363, 564
- Interdependencia, 631
- Intermediarios financieros, 279
- Inversión, 6, 99, 644  
agregada, 112  
efecto acelerador de la, 426  
extranjera directa, 143, 175  
neta, 424  
privada en América Latina y  
el Caribe, 113  
y gasto público, 114
- J**
- Jenofonte, 47
- Jevons, William Stanley, 69
- K**
- Keynes, John Maynard, 90
- L**
- Labini, S., 701
- Lange, Oscar, 5
- Largo plazo, 538

curva de oferta de, 555  
 equilibrio a, 558, 598  
 Le Trosne, 58  
 Lessa, Carlos Francisco, 36  
 Ley  
 de acumulación del buen nombre, 658  
 de Kaldor, 198  
 de la utilidad marginal decreciente, 688  
 de los rendimientos variables, 541, 543  
 de Say, 260  
 general de la producción en el sistema capitalista, 86  
 Libre comercio, 138  
 Liderazgo en costos, 451  
 Línea(s)  
 de contrato, 359  
 de producción, 650, 655  
 de isobienestar, 572  
 Liquidez, 301  
 Locke, John, 56

## M

Macroeconomía, 18, 98, 247  
 Magno, Alberto, 51  
 Malinvaud, Edmond, 5  
 Malthus, Thomas Robert, 64  
 Marcas en el mercado, 466  
 Margen, 52  
 de ganancia promedio, 92 (o mark-up)  
 de ganancia, nivel del, 673  
 Marini, Ruy Mauro, 191  
 Marris, Robin, 671  
 Marshall, A., 87  
 Marx, Karl, 66  
 Materialismo, 79  
 Matriz de insumo-producto, 242  
 Maximización de los beneficios, 71, 581  
 Mediana empresa, 450-451  
 Medina, José, 186  
 Menger, Carl, 73  
 Mercado, 13, 135  
 abierto, 286  
 de competencia perfecta, 474  
 eficiencia y equilibrio del, 556  
 empresa y, 14  
 equilibrio de, 484, 555, 569  
 Mercantilismo, 132, (o economía colonial)  
 Mercantilistas, 52

Método  
 de análisis, 79  
 de la abstracción, 108  
 Microeconomía, 17  
 Microempresa, 449-450  
 Microfinanciación, 279  
 Mill, John Stuart, 67  
 Modelos económicos  
 aplicados o empíricos, 26  
 clasificación de los, 40-41  
 competencia monopolista, 29  
 de Adam Smith, 31  
 de competencia imperfecta, 29  
 de competencia perfecta, 27-28  
 de crecimiento hacia adentro, 144  
 de crecimiento hacia afuera, 140  
 de crecimiento liderado por el Estado, 144-145  
 de 45°  
 de desenvolvimiento económico, 34-36  
 de economía abierta, 371  
 de equilibrio general de Arrow y Debreu, 90  
 de fijación de precios de Eichner, 671  
 de flujo circular, 32-33  
 de flujo de ingresos, 90  
 de industrialización, 150, 188  
 de interacción multiplicador-acelerador, 424  
 de inversión-ahorro, 246, 259, 272  
 de la inversión, 114  
 de liquidez monetaria, 246  
 de Quesnay, 31  
 de Schumpeter, 34  
 de síntesis neoclásica, 246  
 de sustitución de importaciones, 144, 159, 198  
 dinámico de una economía cerrada y sin gobierno, 30  
 estático, 309, 342  
 estructuralistas  
 latinoamericanos, 36  
 exportador, 142, 170  
 keynesiano de flujo de ingresos, 98  
 macroeconómicos, 30, 98

mercantilista-nacional, 139  
 microeconómicos, 26  
 nekeynesiano, 246  
 neoliberal, 160, 198 (o Consenso de Washington)  
 oligopolio diferenciado, 30  
 relación gasto-ingreso, 26-27  
 teóricos, 26  
 Monopolio, 576  
 beneficios del, 583  
 competencia perfecta vs., 584  
 competitiva, 597  
 costos del, 586  
 curva de costos marginales del, 580  
 equilibrio del, 587  
 fijación de precios en la empresa de, 581  
 grado de, 676  
 ingreso marginal en el, 579  
 natural, 592  
 óptimo de la empresa de, 580  
 puro, 591 (perfecto)  
 teoría del, 580

## N

Neoestructuralismo, 195  
 versus neoliberalismo, 199-202  
 Noyola, J.F., 261  
 Nueva microeconomía, 642-643

## O

Oferta, 239, 481-482, 598, 609  
 agregada, 248, 333, 337, 341  
 conjunta, 68  
 curva de la, 481, 551, 554, 676  
 de equilibrio, 247  
 exceso de, 485  
 perfectamente elástica, 660  
 Oligopolio, 617  
 duopolio, 618  
 modelos de, 619  
 teorías de juegos y, 624  
 teorías del, 616  
 Operaciones  
 de “corto” y “largo”, 288, 309  
 de mercado abierto, 309  
 Oro no monetario, 374

## P

Paradigmas teóricos  
 clásico, 46

- de la empresa global, 157  
 keynesiano, 46  
 marxista, 46, 79  
 neoclásico, 87  
 nuevo paradigma teórico, 46  
 poskeynesiano, 90  
 Patrones básicos de evolución, 170  
 Penrose, E., 14  
 Pensamiento económico  
   latinoamericano, 180  
 Petty, William, 54  
 Pinto, Aníbal, 36, 187, 190  
 Política  
   cambiaría, 399, 410  
   fiscal, 322  
   fiscal expansiva, 343  
   monetaria, 323  
   monetaria en América Latina,  
     279  
   pasiva, 346  
 Políticas de estabilización, 159  
 Porter, Michael E., 456  
 Planificación, 185 (o  
   programación)  
 Platón, 48  
 Pleno empleo, 252  
 Plusvalía, 82  
 Prebisch, Raúl, 181, 184  
   teoría del desarrollo, 186  
 Precio(s), 13, 17, 66, 67, 86  
   corriente, 100  
   de mercado, 65, 83  
   del dinero, 311  
   en el mercado oligopólico, 632  
   estructura de, 681  
   natural, 65  
   rigidez de los, 677  
   variaciones en el nivel de,  
     674, 677  
 Preferencia(s)  
   completas, 514  
   reflexivas, 514  
   temporal positiva, 75  
   transitivas, 514  
 Préstamo neto del resto del  
   mundo, 229  
 Presupuesto, 463  
   del consumidor, 500  
 Principio  
   de decisión racional, 88  
   de equilibrio, 88  
   marginal, 71  
   multiplicador de la inversión,  
     425  
 Producción, 7, 243  
   agrícola, 134  
   capacidad técnica de, 662  
   etapas de, 544-546  
   externalidades en la, 572  
   función de, 540  
   minero-mercantil, 134  
   recursos de la, 19-20  
   relaciones de, 80  
 Producto  
   de equilibrio, 126-127, 249,  
     389  
   interno bruto, 99, 216, 256  
   interno bruto nominal y real,  
     101, 102  
   interno neto, 222  
   interno per cápita, 107  
   marginal, 543  
   medio del trabajo, 542, 654  
   nacional, 259  
   nacional bruto, 103  
   nominal, 99  
   real, 99  
   total, 542, 654  
 Propensión marginal  
   a consumir, 111, 426  
   de la demanda respecto al  
     precio, 532  
 Propiedad privada, 80  
 Punto de cierre, 551
- Q**
- Quesnay, François, 58
- R**
- Ramas de actividad, 38  
 Recaudación fiscal, 119  
 Régimen  
   de banda cambiaría, 403  
   de dolarización, 402  
 Región de ventaja mutua, 566  
 Reingeniería de procesos, 453  
 Remuneraciones, 223  
 Renta(s), 65  
   de propiedad, 223  
   del resto del mundo a los  
     nacionales, 234  
   el problema de la, 54  
 Requerimientos de reservas, 309  
 Reserva legal, 273  
 Residencia, 229  
 Restricción(es)  
   de la empresa en competencia  
     perfecta, 539  
   presupuestal, 504  
 Ricardo, David, 64  
 Riesgo, 301  
 Riqueza  
   distribución de la, 9  
   el problema de la, 54  
 Robbins, Lionel, 10  
 Robinson, J., 701
- S**
- Salario, 65  
   el problema del, 54  
   nominal, 262  
   o el valor del trabajo, 48  
 Samuelson, Paul, 5  
 Secretaría de Hacienda y Crédito  
   Público, 285  
 Seguros, 374  
 Servicio(s), 213  
   del pago de la deuda, 374  
   no-factoriales, 373  
   por transformación, 373  
 Silva Herzog, Jesús, 47  
 Sistema bancario  
   en América Latina, 284  
   relaciones macroeconómicas  
     del, 294  
 Sistema(s)  
   de Cuentas Nacionales, 7,  
     207-209  
   de precios de equilibrio, 486  
   económico, 37  
   financiero, 271, 285-288  
 Smith, Adam, 59  
 Sociedades general e ilimitada,  
   441  
 Steindl, 684  
 Stiglitz, J., 5  
 Subdesarrollo, 186  
 Subsidios, 220  
 Sunkel, Oswaldo, 36, 187, 200  
 Superávit y déficit, 385  
 Superestructura social, 80
- T**
- Tasa  
   de descuento o redescuento,  
     309  
   de interés, 274, 300-302, 311,  
     426, 675  
   impositiva promedio, 119  
   marginal de la sustitución,  
     520, 689  
 Tavares, María Concepción, 36

- Técnica empresarial de la empresa, 663
- Tendencia, 423
- Teorema del cambio endógeno y acumulativo, 661
- Teoría(s)
- clásica, 299
  - cuantitativa del dinero, 66
  - de costos, 546
  - de fijación de precios, 261
  - de la elección, 9-10
  - de la empresa en el corto plazo, 538
  - de la demanda del consumidor, 500
  - de la distribución, 62
  - de la síntesis, 325
  - de las ventajas absolutas, 360
  - de las ventajas comparativas, 362
  - de los costos de transacción, 14
  - del cambio social, 80
  - del comercio internacional, 66
  - del oligopolio, 92
  - del valor-trabajo, 78, 80-81
  - del valor-utilidad, 93
  - del valor y la plusvalía, 66
  - general de la ocupación, el interés y el dinero, 337
  - keynesiana, 299
  - neoclásica, 61
- Territorio económico, 229
- Tipo de cambio, 400
- bilateral, 412
  - de equilibrio, 405
  - en América Latina y el Caribe, 401, 405
  - fijo y flexible, 402
  - múltiple, 404 (o dual)
  - real, 378, 405, 411
  - y el crecimiento, 414
- Tipos de rendimiento, 541, 603
- Trabajador, 216
- Trabajo, 6, 81
- abstracto incorporado y socialmente validado, 82, 85
  - concreto y abstracto, 81
  - división del, 48
  - el problema del, 54
  - fuerza de, 81
  - no-directo, 657
- Transacciones fronterizas, 373
- de importación, 374
- Transferencias, 374
- corrientes, 226
  - de capital del resto del mundo, 229
- Transformación productiva con equidad, 196
- Transportes diversos, 373, 374
- Turismo, 373
- Turgot, Anne-Robert Jacques, 58
- U**
- Unidades productoras, 37
- Utilidad
- cardinal y ordinal, 511
  - decreciente, 47
  - marginal, 70 (o grado de utilidad)
  - o ganancia, 65
  - total y pérdida, 72
- V**
- Valor, 66, 82
- agregado bruto y neto, 213
  - como proceso social, de cambio, de mercado, 83
  - condición de, 671
  - de la variación de inventarios, 229
  - de uso, 47
  - del trabajo, 48 (o salario)
  - el problema del, 54, 61
  - franco a bordo, 229
  - intrínseco, 55
- Von Mangoldt, Hans Karl Emil, 73
- Von Thünen, Johan, 72
- Von Wieser, Friedrich, 74
- Vuscovic, Pedro, 185
- W**
- Wonnacott, Paul, 5
- Wonnacott, Ronald, 5
- Z**
- Zuleta, 200

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:  
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE**  
(Tasas anuales de variación)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>a</sup>
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>2.0</b>	<b>3.8</b>	<b>0.9</b>	<b>-1.2</b>	<b>2.3</b>	<b>-1.3</b>	<b>-2.3</b>	<b>0.5</b>	<b>4.3</b>	<b>2.8</b>
<b>América Latina</b>	<b>2.0</b>	<b>3.8</b>	<b>0.9</b>	<b>-1.3</b>	<b>2.3</b>	<b>-1.3</b>	<b>-2.4</b>	<b>0.4</b>	<b>4.4</b>	<b>2.8</b>
Argentina	4.3	6.9	2.7	-4.4	-1.8	-5.4	-11.7	7.8	8.0	7.6
Bolivia	1.9	2.5	2.5	-1.9	0.1	-0.6	0.1	0.5	1.4	2.1
Brasil	1.1	1.7	-1.4	-0.7	2.8	-0.2	0.5	-0.9	3.4	1.1
Chile	5.8	5.1	1.9	-2.0	3.2	2.2	1.0	2.6	4.9	4.9
Colombia	0.1	1.5	-1.3	-6.0	1.1	-0.3	0.2	2.5	2.3	2.6
Costa Rica	-1.6	2.9	5.7	5.7	-0.5	-1.0	0.9	4.5	2.3	2.3
Cuba	7.3	2.3	-0.3	5.9	5.7	2.6	1.2	2.6	2.7	...
Ecuador	0.7	2.4	0.6	-7.6	1.3	3.6	1.9	1.2	5.4	1.5
El Salvador	-0.4	2.1	1.6	1.4	0.2	-0.2	0.3	0.0	-0.2	0.7
Guatemala	0.6	2.0	2.6	1.5	1.2	-0.1	-0.2	-0.4	0.1	0.7
Haití	2.2	0.8	0.3	0.8	-1.0	-2.8	-2.3	-1.3	-5.5	-0.3
Honduras	0.7	2.1	0.1	-4.5	3.0	0.0	0.1	0.9	2.5	1.7
México	3.4	5.0	3.3	2.1	5.0	-1.5	-0.7	0.0	2.8	1.6
Nicaragua	4.1	1.9	1.7	4.9	2.0	0.9	-1.3	0.2	3.1	1.9
Panamá	0.7	4.3	5.3	2.0	0.8	-1.3	0.4	2.3	5.7	4.2
Paraguay	-2.2	0.3	-2.0	-4.0	-5.8	-0.5	-2.5	1.3	1.5	0.5
Perú	0.7	5.0	-2.4	-0.8	1.3	-1.4	3.4	2.4	3.3	4.5
República Dominicana	5.3	6.3	5.6	6.3	6.3	1.9	2.7	-3.5	0.3	5.4
Uruguay	4.8	4.3	3.8	-3.6	-2.2	-4.1	-11.7	1.5	11.5	5.3
Venezuela (República Bolivariana de)	-2.2	4.3	-1.6	-7.8	1.8	1.5	-10.5	-9.3	15.8	7.1
<b>El Caribe</b>	<b>2.4</b>	<b>2.3</b>	<b>3.6</b>	<b>2.5</b>	<b>2.7</b>	<b>0.9</b>	<b>2.2</b>	<b>5.2</b>	<b>3.4</b>	<b>3.6</b>
Antigua y Barbuda	4.5	2.8	2.4	2.3	-0.2	0.8	1.7	3.5	4.0	2.8
Bahamas	2.5	3.3	5.2	2.5	0.4	-0.6	0.0	0.5	1.4	2.1
Barbados	2.7	4.3	6.0	0.0	2.4	-3.0	-0.3	2.1	4.7	2.5
Belice	-1.2	1.0	1.2	6.2	10.3	2.3	2.4	6.9	2.4	0.9
Dominica	2.2	1.1	2.0	1.0	1.8	-4.5	-5.2	-0.2	3.3	2.3
Granada	4.4	4.8	7.7	6.6	6.7	-5.1	0.4	7.4	-3.1	8.5
Guyana	15.7	1.8	0.5	-0.3	4.7	-0.3	-0.6	0.5	1.5	-3.0
Jamaica	-1.9	-2.6	-1.1	-1.2	0.0	1.1	0.5	1.8	0.4	1.0
Saint Kitts y Nevis	6.8	7.5	0.9	3.4	3.8	1.2	-0.1	1.0	5.0	3.9
San Vicente y las Granadinas	0.8	2.3	4.6	3.9	1.3	0.3	3.4	3.6	4.8	2.2
Santa Lucía	1.8	-1.3	5.3	1.5	-1.5	-6.3	1.1	3.5	2.8	7.0
Suriname	5.1	2.6	3.5	-3.2	-0.4	0.5	0.5	2.8	7.1	4.5
Trinidad y Tobago	6.5	7.2	7.7	7.7	6.5	3.8	6.5	12.3	6.1	6.7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales convertidas a dólares a precios constantes del 2000.

<sup>a</sup> Cifras preliminares.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:  
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO  
(En porcentajes del producto interno bruto)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>a</sup>
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>18.7</b>	<b>20.2</b>	<b>20.6</b>	<b>19.3</b>	<b>19.3</b>	<b>18.7</b>	<b>17.8</b>	<b>17.5</b>	<b>18.6</b>	<b>19.6</b>
Argentina	16.8	18.3	18.9	17.5	16.2	14.1	10.2	12.8	15.8	17.4
Bolivia	16.2	19.3	23.7	20.0	17.9	13.8	15.9	14.0	13.1	13.6
Brasil	19.9	21.1	21.0	19.2	19.3	19.2	18.3	17.4	18.2	18.4
Chile	23.7	24.6	24.2	19.9	20.7	20.9	20.8	21.2	22.6	26.6
Colombia	22.0	20.9	19.4	13.1	12.6	13.4	14.5	17.2	18.6	21.3
Costa Rica	16.2	17.9	20.8	18.3	17.8	18.0	18.6	18.9	17.5	17.1
Cuba	11.6	11.9	12.4	12.4	12.9	12.1	10.8	9.8	10.3	...
Ecuador	24.2	23.9	24.3	18.8	20.5	21.9	24.8	23.8	23.3	24.7
El Salvador	15.6	16.2	17.3	16.5	16.9	16.9	16.9	17.1	16.3	16.8
Guatemala	13.4	15.9	17.9	18.2	16.1	16.1	16.4	15.4	15.2	15.1
Haití	22.5	23.5	24.2	25.4	25.7	25.8	26.5	26.6	26.4	24.6
Honduras	22.8	25.0	27.1	30.1	26.1	23.6	21.5	22.7	25.3	23.6
México	16.7	18.9	19.8	20.5	21.4	20.2	19.9	19.7	20.3	21.0
Nicaragua	24.5	26.3	27.1	34.4	29.8	27.5	25.6	25.1	26.6	26.7
Panamá	20.3	20.5	21.9	23.4	21.2	15.7	14.5	17.1	17.7	17.2
Paraguay	24.0	23.0	19.5	17.0	17.5	16.1	15.1	15.6	15.6	15.4
Perú	23.3	25.1	24.9	22.0	20.3	18.6	17.6	17.8	18.5	19.0
República Dominicana	17.1	18.9	22.5	23.9	23.5	23.0	22.4	20.0	18.3	17.9
Uruguay	14.8	15.4	15.7	14.8	13.2	12.4	9.8	8.6	10.0	11.1
Venezuela (República Bolivariana de)	19.6	22.6	23.6	21.3	21.0	23.1	20.6	14.2	17.2	20.9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales convertidas a dólares a precios constantes del 2000.

<sup>a</sup> Cifras preliminares.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:  
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN INTERNA BRUTA<sup>a</sup>  
(En porcentajes del producto interno bruto)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>b</sup>
1. Ahorro interno	20,8	21,1	19,8	19,4	20,6	19,0	20,2	21,4	23,3	24,1
2. Renta neta de factores	-2,4	-2,4	-2,6	-2,9	-2,7	-2,8	-3,2	-3,4	-3,4	-3,0
3. Transferencias netas	0,8	0,8	0,9	1,1	1,1	1,3	1,7	2,0	2,1	2,0
4. Ahorro nacional bruto	19,3	19,5	18,0	17,6	18,9	17,5	18,7	20,0	22,0	23,1
5. Ahorro externo <sup>c</sup>	2,1	3,3	4,5	3,1	2,4	2,7	0,8	-0,5	-0,9	-1,3
6. Inversión interna bruta	21,4	22,7	22,5	20,7	21,3	20,3	19,6	19,5	21,0	21,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

<sup>a</sup> Sobre la base de los valores calculados en moneda nacional, convertidos a dólares corrientes.

<sup>b</sup> Cifras preliminares.

<sup>c</sup> Este porcentaje podría diferir de las cifras (con signo contrario) del saldo en la cuenta corriente, con relación al producto interno bruto, que se incluye en la tabla América Latina y el Caribe: Deuda externa bruta total.

## AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DEUDA EXTERNA BRUTA TOTAL<sup>a</sup>

(En millones de dólares)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>b</sup>
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>653,665</b>	<b>687,896</b>	<b>751,080</b>	<b>762,744</b>	<b>738,382</b>	<b>744,082</b>	<b>733,112</b>	<b>758,126</b>	<b>760,376</b>	<b>679,183</b>
<b>América Latina</b>	<b>647,390</b>	<b>679,913</b>	<b>742,710</b>	<b>754,647</b>	<b>729,465</b>	<b>734,285</b>	<b>722,201</b>	<b>747,022</b>	<b>748,575</b>	<b>671,755</b>
Argentina	114,423	129,964	147,634	152,563	155,015	166,272	156,748	164,918	171,115	118,663
Bolivia <sup>c</sup>	4643	4532	4659	4574	4460	4412	4300	5042	4951	4802
Brasil	179,935	199,998	223,792	225,610	216,921	209,934	210,711	214,930	201,373	191,309
Chile	26,272	29,034	35,591	34,758	37,177	38,538	40,675	43,359	43,283	44,333
Colombia	31,114	34,409	36,681	36,733	36,130	39,109	37,336	38,065	39,460	37,045
Costa Rica <sup>c</sup>	2859	2640	2872	3057	3151	3175	3281	3733	3884	3633
Cuba <sup>c</sup>	10,465	10,146	11,209	11,078	10,961	10,893	10,900	11,300	12,000	...
Ecuador	14,586	15,099	16,401	16,282	13,564	14,411	16,288	16,595	17,010	17,603
El Salvador <sup>c</sup>	2517	2689	2646	2789	2831	3148	3987	4717	4778	4922
Guatemala <sup>c</sup>	2075	2135	2368	2631	2644	2925	3119	3467	3844	3755
Haití <sup>c</sup>	914	1025	1104	1162	1170	1189	1212	1287	1316	...
Honduras	4121	4073	4369	4691	4711	4757	4922	5143	5792	5608
México	157,200	149,028	160,258	166,381	148,652	144,526	134,728	132,021	130,531	131,137
Nicaragua <sup>c</sup>	6094	6001	6287	6549	6660	6374	6363	6596	5391	5280
Panamá <sup>c</sup>	5070	5051	5349	5568	5604	6263	6349	6504	7219	7200
Paraguay	1801	1926	2133	2697	2819	2652	2866	3086	2994	2944
Perú	33,782	28,864	30142	28,586	27,981	27,196	27,873	29,587	31,117	30,141
República Dominicana <sup>c</sup>	3807	3572	3546	3661	3682	4177	4536	5987	6380	6448
Uruguay <sup>d</sup>	11,595	12,485	13,582	8261	8895	8937	10,548	11,013	11,593	11,217
Venezuela (República Bolivariana de)	34,117	37,242	35,087	37,016	36,437	35,398	35,460	39,672	44,546	45,104
<b>El Caribe</b>	<b>6275</b>	<b>7984</b>	<b>8369</b>	<b>8096</b>	<b>8917</b>	<b>9797</b>	<b>10,911</b>	<b>11,104</b>	<b>11,801</b>	<b>7428</b>
Antigua y Barbuda <sup>c</sup>	276	348	459	462	472	496	541	576	335	...
Bahamas <sup>c</sup>	286	335	323	338	349	328	309	362	343	289
Barbados <sup>c</sup>	481	428	453	492	605	539	755	737	792	747
Belice <sup>c</sup>	0	0	260	252	434	487	575	750	841	...
Dominica <sup>c</sup>	102	89	94	133	154	181	209	230	245	...
Granada <sup>c</sup>	86	93	107	116	135	183	321	343	410	...
Guyana <sup>c</sup>	1537	1513	1516	1210	1195	1193	1246	1092	1078	1065
Jamaica <sup>c</sup>	3232	3278	3306	3024	3375	4146	4348	4192	5120	4952
Saint Kitts y Nevis <sup>c</sup>	59	108	124	153	162	206	261	367	322	...
San Vicente y las Granadinas <sup>c</sup>	86	89	101	160	160	170	170	192	221	...
Santa Lucía <sup>c</sup>	128	139	155	170	197	203	259	330	362	...
Suriname <sup>c</sup>	0	0	0	0	0	0	369	381	381	375
Trinidad y Tobago <sup>c</sup>	0	1565	1471	1585	1680	1666	1549	1553	1351	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) e instituciones nacionales.

<sup>a</sup> Incluye la deuda con el Fondo Monetario Internacional.

<sup>b</sup> Datos al primer semestre.

<sup>c</sup> Se refiere a la deuda externa pública.

<sup>d</sup> Desde 1999, las cifras corresponden a la nueva serie oficial de la deuda total, no comparable con la anterior. Incluye sector privado y excluye las partidas de memorandos pasivos y activos externos.

**PRECIOS INTERNOS**  
**VARIACIONES EN EL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR**  
*(Tasas anuales medias)*

País	Cobertura geográfica	1980 a	1980	1985	1985 a	1980 a	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
		1982	1985	1980	1990	1990	1990	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Nivel General</b>																
Argentina	Capital federal y Gran Buenos Aires	132.7	322.6	1008	672.2	583.8	437.6	2314.0	0.2	0.5	0.7	-1.2	-0.9	-1.1	25.9	13.4
Bahamas	Nassau	8.5	5.9	6.5	4.6	5.1	5.5	4.5	1.4	0.5	-0.6	1.2	1.5	2.3	2.1	3.0
Barbados	Barbados	12.4	7.7	18.4	3.9	3.7	5.7	3.1	2.4	7.7	-1.7	1.5	2.4	2.6	0.2	1.6
Bolivia	La Paz	71.9	610.9	47.2	11,749.2	46.5	222.7	17.1	12.6	4.7	7.9	2.2	4.6	1.6	0.9	3.3
Brasil	Brasil	97.7	145.5	82.5	220.0	653.8	330.2	2862.4	15.4	6.1	3.7	4.9	6.2	6.8	8.5	14.7
Chile	Gran Santiago y comunas de Puente Alto y San Bernardo	14.7	21.3	33.4	30.7	19.4	20.3	26.0	7.6	5.9	5.1	3.3	3.8	3.6	2.5	2.8
Colombia	Colombia	26.1	22.4	26.2	24.1	25.0	23.7	29.1	20.8	18.5	18.7	10.9	9.2	8.0	6.3	7.1
Costa Rica	Ciudad de San José	61.4	34.8	18.1	15.0	17.0	25.6	19.0	17.5	13.3	11.6	10.0	11.0	11.3	9.2	9.4
Ecuador	Ecuador	16.7	27.7	12.4	28.0	45.7	36.4	48.5	24.4	30.6	40.8	52.2	96.1	37.7	12.5	7.9
El Salvador	El Salvador	13.3	13.9	17.4	18.3	24.4	19.0	24.0	9.8	4.5	2.5	0.5	2.3	3.8	1.8	2.1
Guatemala	Guatemala	5.7	7.3	10.7	19.2	20.9	13.9	41.0	11.1	9.2	6.6	5.2	6.0	7.3	8.1	5.6
Haití	Puerto Príncipe	9.1	9.1	17.8	10.8	4.3	6.7	20.8	18.3	16.4	10.6	8.7	13.7	14.2	9.9	39.3
Honduras	Tegucigalpa	9.4	6.9	18.1	3.4	8.7	7.8	23.3	23.8	20.2	13.7	11.6	11.1	9.7	7.7	7.7
Jamaica	Jamaica	9.8	16.6	27.1	25.8	13.2	14.9	22.0	26.4	9.7	8.6	6.0	8.2	12.7	7.1	10.3
México	México	42.6	60.7	26.3	57.7	69.7	65.1	26.7	34.4	20.6	15.9	16.6	9.5	6.4	5.1	4.5
Nicaragua	Área Metropolitana de Managua	24.6	54.4	35.3	217.7	3246.9	618.8	7485.2	11.6	9.2	13.0	11.2	11.6	7.4	4.0	5.1
Panamá	Ciudad de Panamá	5.8	3.2	13.8	1.0	0.5	1.8	0.8	1.3	1.2	0.6	1.3	1.4	0.3	1.1	1.4
Paraguay	Asunción	10.3	15.8	22.4	25.2	28.0	21.7	38.8	9.8	7.0	11.6	6.8	9.0	7.3	10.5	14.2
Perú	Lima Metropolitana	69.9	102.1	59.2	163.4	823.7	332.1	7479.0	11.5	8.5	7.3	3.5	3.8	2.0	0.2	2.3
República Dominicana	República Dominicana	...	...	...	45.3	30.1	...	50.5	5.4	8.3	4.8	6.5	7.8	8.8	5.2	27.5
Santa Lucía	Castries	...	-3.6	...	...	3.7	0.0	4.4	1.3	-0.5	2.8	...	...	...	...	...
Suriname	Paramaribo	3.6	7.0	113.2	110.9	19.1	12.9	21.7	-0.7	7.1	19.0	...	...	...	...	...
Trinidad y Tobago	Trinidad y Tobago	12.9	12.7	17.5	7.6	9.7	11.2	11.0	3.3	3.6	5.6	3.4	3.6	5.5	4.2	3.8
Uruguay	Montevideo	26.3	44.8	63.3	72.1	78.2	60.6	112.5	28.3	19.8	10.8	2.6	4.8	4.4	14.0	19.4
Venezuela (República Bolivariana de)	Área Metropolitana de Caracas	12.8	11.1	21.6	11.4	36.9	23.3	40.7	99.9	50.1	35.7	23.6	15.7	12.5	22.4	31.1

**PRECIOS INTERNOS  
VARIACIONES EN EL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (conclusión)**  
(Tasas anuales medias)

País	Cobertura geográfica	1980 a	1980 a	1980 a	1980 a	1985	1985 a	1985 a	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
		1982	1985	1985 a 1990	1985 a 1990	1990	1990	1990	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
<b>Alimentos</b>																		
Argentina	Capital federal y Gran Buenos Aires	135.5	319.7	95.1	624.1	576.7	432.9	2134.7	-0.5	-0.7	1.7	-3.7	-2.6	-1.9	34.6	19.1		
Bahamas	Nassau	10.7	5.9	7.8	5.4	7.4	6.6	7.6	2.1	1.5	2.2	0.2	1.4	...	...	...		
Barbados		11.0	7.0	17.1	4.7	5.1	6.0	3.6	3.7	12.8	-3.7	2.3	2.3	5.3	1.8	2.8		
Bolivia	La Paz	74.0	622.5	47.6	11,275.6	44.4	223.0	18.7	14.3	3.4	5.5	-1.1	1.6	0.6	-0.9	3.5		
Brasil	Brasil	94.7	150.2	90.7	220.0	624.2	325.7	2614.4	6.8	0.7	4.1	3.4	5.6	6.7	9.7	20.4		
Chile	Gran Santiago y comunas de Puente Alto y San Bernardo	8.8	18.3	36.1	28.3	21.5	19.9	25.8	6.1	7.2	3.7	0.3	1.4	0.8	2.1	2.1		
Colombia	Colombia	27.3	24.3	28.1	31.5	25.9	25.1	26.9	16.3	15.9	22.3	6.5	8.3	9.0	8.9	7.8		
Costa Rica	Ciudad de San José	70.9	36.4	21.7	12.3	16.6	26.1	18.2	18.8	14.8	14.4	9.8	9.7	10.7	10.1	9.4		
Ecuador	Ecuador	15.7	33.6	11.0	30.7	48.5	40.9	47.5	23.8	33.5	39.6	39.0	120.8	31.7	8.2	2.4		
El Salvador	El Salvador	14.1	14.9	19.7	18.9	27.9	21.2	25.9	12.8	4.8	2.0	-0.9	0.2	3.7	1.0	1.9		
Guatemala	Guatemala	4.0	6.2	11.2	21.9	24.6	15.0	47.1	11.5	6.8	4.6	2.2	4.3	9.9	10.5	5.8		
Haití	Puerto Príncipe	7.0	8.9	17.1	11.8	3.4	6.1	23.1	17.3	20.0	9.7	1.9	9.7	15.5	10.3	36.7		
Honduras	Tegucigalpa	7.0	4.2	17.1	1.5	9.7	7.0	26.5	24.7	19.8	11.7	7.9	7.6	8.7	3.9	3.6		
Jamaica	Jamaica	8.2	16.1	33.4	25.5	15.4	15.8	22.3	24.1	7.9	7.0	2.3	7.0	8.6	6.0	9.6		
México	México	39.2	59.6	25.2	59.8	68.4	64.0	25.4	41.6	19.0	16.3	15.8	6.3	5.4	4.0	5.0		
Nicaragua	Área Metropolitana de Managua	29.1	39.0	49.1	55.6	3556.5	612.9	7296.6	11.4	9.1	14.3	5.4	5.0	8.6	2.9	3.7		
Panamá	Ciudad de Panamá	7.5	3.8	12.6	0.3	1.0	2.4	1.3	0.7	0.7	0.3	0.2	0.7	-0.4	-0.5	1.2		
Paraguay	Asunción	6.9	17.1	18.9	27.5	31.2	23.9	46.7	6.0	4.4	11.2	3.1	8.4	3.8	10.1	21.8		
Perú	Lima Metropolitana	64.3	99.2	58.7	150.0	748.3	311.1	6967.8	12.4	7.1	8.9	-0.3	0.7	0.5	-0.3	0.8		
República Dominicana	República Dominicana	...	...	...	48.5	35.9	...	49.6	4.5	7.6	6.5	5.3	0.5	6.0	4.3	26.6		
Santa Lucía	...	...	-3.6	...	...	4.4	0.0	4.7	0.0	-2.4	4.2	...	...	...	...	...		
Suriname	Paramaribo	3.6	5.4	11.3	10.9	25.5	15.0	29.9	-7.3	-0.8	14.4	...	...	...	...	...		
Trinidad y Tobago	...	15.2	14.4	18.6	9.6	15.0	14.7	16.2	9.3	9.2	12.9	8.8	7.6	12.8	10.1	5.5		
Uruguay	Montevideo	18.6	42.9	57.7	63.2	80.7	60.7	120.6	23.6	18.4	12.5	1.7	5.7	3.1	13.7	21.6		
Venezuela (República Bolivariana de)	Área Metropolitana de Caracas	14.1	15.0	33.0	22.4	51.0	31.8	47.2	88.1	46.1	38.8	16.9	...	16.2	28.2	37.7		