

Manual del Estudiante 1 a. parte

Lucy Martínez-Mont

Complementa el texto

EL PROCESO ECONÓMICO

de Manuel F. Ayau Córdón

Universidad Francisco Marroquín
Guatemala, 1997.

Índice

El Manual del Estudiante consta de dos partes.
La primera contiene los Capítulos 1 a 7.
La segunda contiene los Capítulos 8 a 13.

Primera parte

Capítulo 1: La Ciencia Económica **1**

La búsqueda de la felicidad. Racionalidad y libertad. Abundancia y escasez. El costo de oportunidad. Sistemas de racionamiento. Leyes económicas. Ciencia Económica y política económica. El orden espontáneo. El individuo y el Estado. La economía planificada por el Estado. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 2: La Cooperación Social **11**

¿Cómo actúa el hombre? Premisas fundamentales de la conducta humana. Los ejemplos didácticos. La división del trabajo: Intercambio personal. De las implicaciones de la justicia. La división del trabajo: Comercio Internacional. Ley de costos comparativos. El alcance de la cooperación social. La estructura funcional del mercado. La selección de empresarios, artistas y otras ocupaciones. ¿Un ejemplo de sociedad libre? Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 3: La Distribución de la Riqueza **27**

La tenencia de la riqueza. El tamaño del pastel. Movilidad económica. Economía de privilegios. Producción y distribución. Redistribución de la riqueza. ¿Se puede reducir la "brecha"? La Curva de Lorenz. La remuneración más alta posible. La riqueza productiva como depósito condicionado. La regla del mercado. La frontera del Río Grande. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 4: Comercio Internacional **39**

La condición necesaria. Ventaja comparativa. Marcos y yenes. El tipo de cambio. Los productores marginales. El precio mundial. Obstáculos al comercio. Exportar para poder importar. La balanza de pagos. Nuestra mente limitada. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 5: Utilidad Marginal **51**

Utilidad y escasez. La escala de prioridades. Diferentes grados de escasez. Escasez y valor. Utilidad marginal decreciente. La tasa marginal de sustitución. Utilidad marginal y valor. Decisiones al margen. Las variables marginales. Ajustes al margen. Lectura complementaria. Autoevaluación.

Capítulo 6: El Sistema de Precios **61**

Los precios relativos. Dos caras de una misma moneda. La función de demanda. La función de oferta. Las gráficas y el mundo real. Diferentes clases de oferentes. La elasticidad de la demanda. Discriminación de precios. El volumen óptimo de producción. Diferentes estructuras de mercado. El costo social del monopolio. Autoevaluación.

Capítulo 7: Crédito e Interés **75**

Preferencia temporal. Intermediación bancaria. La tasa activa y la tasa pasiva. Ajustes al margen. Determinantes de la oferta de crédito. Determinantes de la demanda de crédito. Determinantes de la tasa de interés. Función social del ahorro. Intermediación bursátil. El valor de una inversión. Autoevaluación.

Glosario **85**

Segunda parte

Capítulo 8: Dinero **1**

El origen del dinero. La división intensiva del trabajo. El cálculo económico. El dinero adulterado. El precio del dinero. El índice de precios al consumidor. Teoría cuantitativa del dinero. El banco central. El multiplicador bancario. El dinero fiduciario. La disciplina monetaria. La Gran Depresión (1929-1933). John Maynard Keynes. La crisis del petróleo. La Ley de Gresham. La cantidad óptima de dinero. Lectura complementaria. Autoevaluación.

Capítulo 9: Capital y Trabajo **15**

Ingresos, costos y utilidades. La función del capital. Los derechos de propiedad. Países ricos y países pobres. El proceso de capitalización. La máquina y el desempleo. Salario nominal y salario real. La máquina y el ahorro. El ahorro y el empleo. El costo de la transición. La inversión extranjera. La remuneración del trabajo. El

afán de lucro. Educación y salarios. El capital invertido por trabajador. El costo de un puesto de trabajo. Utilidades y salarios. Las leyes laborales. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 10: El Mercado Interferido **31**

El mercantilismo moderno. El salario mínimo. Los precios máximos o precios "tope". La tasa de interés controlada. El control del tipo de cambio y la década perdida de América Latina. El tipo de cambio en Guatemala. Del tipo de cambio controlado al tipo de cambio manipulado. Autoevaluación.

Capítulo 11: Impuestos **45**

El gasto público. El presupuesto balanceado. Principios de teoría fiscal. Terminología fiscal. El impuesto sobre la renta. El impuesto al valor agregado. Impuestos al comercio internacional. Impuestos sobre el consumo y elasticidad de la demanda. El impuesto sobre la tierra. La tasa fiscal óptima. Consideraciones finales y resumen. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 12: El Derecho de Propiedad **59**

La propiedad legítima. La propiedad de la tierra. El mercado de la tierra. Función social de la propiedad. Abolición de la propiedad privada. El problema del cálculo económico. Las empresas estatales. La utopía de la solución intermedia. Lectura complementaria. Autoevaluación.

Capítulo 13: Ética y Mercado **73**

El poder del soberano. La búsqueda de la justicia. Grecia y Roma. El advenimiento del Cristianismo. La Edad Media y el Renacimiento. Las raíces del liberalismo. La Revolución Industrial. Libertad económica y libertad política. La sociedad moderna. El relativismo moral y el colectivismo. Los derechos humanos. La ética del capitalismo democrático. Un acto de fe. Ética e igualdad. Ética y libertad. Lecturas complementarias.

Glosario **89**

Bibliografía **99**

1

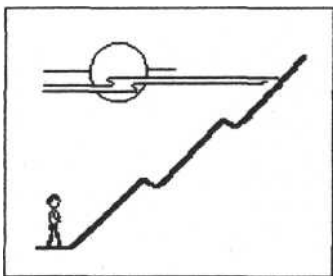
La Ciencia Económica

La Ciencia Económica estudia la conducta del hombre frente al fenómeno de la escasez. En el mundo que nos rodea, algunas cosas son abundantes, como el aire que respiramos o los cuestionarios del examen de ayer, algunas cosas son escasas, como la tierra agrícola o los automóviles.

La conducta del hombre (o la acción humana) es el conjunto de actos que el hombre ejecuta deliberadamente, o se abstiene deliberadamente de ejecutar. El hipo y la tos, que son movimientos involuntarios del cuerpo, no son manifestaciones de conducta. El objeto de estudio de la Ciencia Económica es un fenómeno volitivo, es decir, relativo a la voluntad del hombre.

La búsqueda de la felicidad

Dentro de las limitaciones que le impone su propia naturaleza y el mundo que lo rodea, el hombre procura alcanzar la mayor felicidad posible, para él y para su familia inmediata. Desde temprana edad, el niño aprende que no puede satisfacer todos sus deseos. Dispone de tiempo limitado, de espacio limitado, de fuerza limitada, de recursos limitados. Y la felicidad es un punto en el horizonte, que parece alejarse a medida que nos acercamos a él.



Por otra parte, los deseos, las necesidades y la definición misma de felicidad cambian con el paso del tiempo. El sueño típico de un adolescente es ganar mucho dinero

para comprar un auto deportivo. Para el adulto, el auto deportivo ya no parece tan importante y su búsqueda de felicidad se dirige a otros objetivos.

En muchos casos, y en áreas tan diferentes como la superación intelectual, la condición física, la espiritualidad o el bienestar material, cada meta alcanzada se convierte en punto de partida en el camino hacia metas más elevadas.

Poder, fama, dinero, amor, seguridad, paz, belleza, saber, diversión, familia, honor, patria, misticismo... ocupan lugares diferentes en la escala de prioridades de cada individuo. Incluso, para un mismo individuo, la escala de prioridades se modifica cuando cambian sus circunstancias.

La Ciencia Económica no emite juicios de valor sobre el estado de cosas que diferentes individuos identifican con la felicidad. No se ocupa de definir la felicidad, ni de explicar por qué tal o cual objetivo es importante para tal o cual individuo. El campo de estudio de la Ciencia Económica se circunscribe a los medios escasos que los individuos eligen para alcanzar sus fines.

Racionalidad y libertad

El hombre es racional porque sabe qué prefiere. Confrontado con las opciones A y B, el hombre sabe si prefiere A a B, B a A, o si A y B le son indiferentes. Confrontado con las opciones A, B y C, si el hombre prefiere A a B y B a C, entonces el hombre prefiere A a C.

En los hospitales psiquiátricos, algunos pacientes no pueden escoger entre un lápiz verde y uno rojo. Aunque sean capaces de identificar los colores, no pueden decidir cuál de los dos lápices prefieren en un momento dado. Ellos no son racionales.

El hombre es libre en la medida en que sus actos son dictados por su propia voluntad. No es libre el individuo que entrega su dinero al ladrón que le apunta con una

pistola. No es libre el malhechor que ingresa a la cárcel custodiado por dos policías. Tampoco es libre el drogadicto que perdió la capacidad de actuar conforme a su voluntad.

Por el contrario, es libre el individuo que compra un antibiótico en la farmacia, aunque el precio del medicamento le parezca exorbitante y maldiga al fabricante o al distribuidor.

El hombre es racional aunque sea analfabeto. El hombre es libre aunque no pueda volar, aunque sea pobre, aunque tenga que trabajar de sol a sol para alimentar a sus hijos.

Ejemplo

- Juan Pérez heredó una suma de dinero de una tía rica. Ni el gobierno, ni la mafia, ni su mujer pueden impedir que disponga de la herencia según su voluntad. Con la suma heredada puede hacer muchas cosas, entre las cuales éstas son las que más le atraen: A. comprar un automóvil, o B. hacer un donativo al orfanato, o C. viajar a Europa con su familia. Después de sopesar las tres opciones, Juan Pérez concluye que, en función de la satisfacción que obtendría de cada una, a las tres opciones les corresponde este orden: $A > C > B$. Renuncia a la satisfacción que le habría proporcionado el viaje (C) o la obra de caridad (B) y compra el automóvil (A).

En otro momento de su vida, puede ser que Juan Pérez hubiera elegido B o C. Y puede ser que, después de comprar el automóvil, se arrepienta de su elección. Por otra parte, si el hermano gemelo de Juan Pérez recibiera una herencia idéntica, sus opciones serían distintas (por ejemplo: ampliar su casa, celebrar a lo grande la boda de la hija o poner un negocio).

La elección racional y libre se basa en la valoración subjetiva del individuo, en un momento dado. Como la suma heredada no alcanza para todo, Juan Pérez se ve obligado a descartar opciones. Quizás le

cueste mucho escoger entre A, B y C, pero no puede cavilar eternamente y termina por tomar una decisión.

Abundancia y escasez

Estos conceptos nada tienen que ver con las cantidades físicas de las diferentes cosas. Si en una región se cosechan cien toneladas de manzanas y sólo hay veinte ejemplares de un Manual de Civismo editado por el Ministerio de Educación, puede ser que las manzanas sean escasas y los manuales abundantes.

Escaso es aquello que no está disponible en cantidad suficiente para satisfacer todas las necesidades y todos los deseos. Si la comunidad desea o necesita doscientas toneladas de manzanas y solamente se cosechan cien toneladas, las manzanas son escasas. Si todas las personas interesadas ya obtuvieron gratuitamente un ejemplar del Manual de Civismo y todavía sobran veinte ejemplares, los manuales son abundantes.

Los bienes escasos son bienes económicos. Los bienes abundantes son bienes libres. La Ciencia Económica estudia la conducta del hombre frente a los bienes económicos o escasos. Precisamente porque son escasos, el hombre busca formas de economizarlos.

El costo de oportunidad

La mañana del sábado no se puede dedicar a visitar las ruinas de Tikal y también a asistir a un seminario sobre productividad. Viajar a Tikal implica renunciar a asistir al seminario, y asistir al seminario implica renunciar a visitar las ruinas. Enfrentado con las dos posibilidades, el individuo elige la que prefiere y renuncia a la otra.

El costo de oportunidad es la opción desechada, o la satisfacción sacrificada, por el hecho de elegir otra opción u otra satisfacción, cuando ambas son factibles pero mutuamente excluyentes. El costo de oportunidad es diferente para diferentes personas, porque cada una confronta

opciones distintas y valora las cosas de manera distinta. Para una misma persona, en dos momentos diferentes de su vida, visitar las ruinas de Tikal tiene un costo de oportunidad diferente, porque sus circunstancias cambian e inducen cambios en sus opciones y en sus preferencias.

Sistemas de racionamiento

Como los bienes económicos no alcanzan para que todos puedan obtener tanto como desean o necesitan, se hace necesario adoptar un sistema que determine cómo serán asignados los bienes escasos. Es decir, se hace necesario racionar los bienes escasos. Éstos son algunos sistemas de racionamiento que se han utilizado a través de la historia:

- Los bienes escasos se reservan para los nobles o los poderosos.
- Se forman colas frente a los expendios y la probabilidad de conseguir el objeto deseado depende del lugar que cada persona ocupa en la cola.
- Se distribuyen tarjetas de racionamiento entre las familias, de manera que cada familia pueda obtener una pequeña cantidad.
- El mercado asigna los bienes escasos a las personas que pueden y desean comprarlos.

Sólo para la élite

La injusticia del primer sistema mencionado es bastante obvia. Durante milenios, en todas las culturas, una minoría privilegiada y explotadora disfrutó de grandes lujos, mientras los siervos, los esclavos, los plebeyos o los campesinos, así como sus hijos, sus nietos y los nietos de sus nietos, estaban condenados a vivir en la miseria, sin esperanza alguna de progreso material o espiritual.

La minoría privilegiada, que disfrutaba de buena comida, palacios, paseos, libros, conciertos, medicamentos y mil cosas más, había adquirido ese derecho por obra y gracia del soberano, dueño y señor de

cuanto había en su reino, desde las riquezas naturales hasta la vida de los habitantes y el producto del trabajo de éstos.

Colas y tarjetas

Las colas y las tarjetas de racionamiento han aparecido en diferentes épocas, cuando algún elemento externo - como las guerras, los desastres naturales o la nacionalización de las fábricas - perturba la producción y la distribución.

Las colas aparecen cuando la gente percibe que no basta con estar dispuesto a pagar el precio exigido para conseguir pan o zapatos. Hay demasiadas personas dispuestas a pagar el precio exigido, y no hay suficiente pan ni suficientes zapatos. Entonces se vuelve imperativo llegar temprano y pararse en la cola antes de que ésta se alargue demasiado. Sabido es que sólo los que ocupan los primeros lugares consiguen lo que buscan.

En los últimos dos siglos, miles de millones de horas de hombres y mujeres productivos se desperdiciaron en hacer cola, horas que las madres habrían dedicado a cuidar a sus hijos, horas de trabajo que hicieron falta en la agricultura y la industria, horas de estudio perdidas por los jóvenes de la cola.

Cuando las colas se hacen demasiado largas, la mayoría de los que permanecen allí parados durante horas ven frustrada su esperanza de conseguir lo que buscan. Casi siempre, las colas son el preludio de episodios violentos, protagonizados por multitudes desesperadas.

Las tarjetas de racionamiento son, en general, la respuesta de las autoridades a un problema de colas que se desborda. Por ejemplo, cuando hay un faltante de arroz o de harina, el gobierno trata de resolver la crisis con equidad. En una tarjeta que se entrega a cada familia, se anota cuánto arroz o cuánta harina puede comprar la familia. Las tarjetas de racionamiento buscan eliminar las colas y asegurar que todas las familias puedan comprar algo de arroz y algo de harina.

Las colas y las tarjetas han sido siempre un campo fértil para la corrupción y un mecanismo eficaz de represión. Los políticos poderosos y los amigos del Presidente reciben credenciales especiales, y los tenderos reciben instrucciones de atenderlos sin que hagan cola.

En la China de Mao Tze Tung, a los disidentes políticos se les desterraba con sus familias a lugares remotos, pero no se les proporcionaba una nueva tarjeta de racionamiento. Con la tarjeta que solamente servía en su ciudad natal, estos infelices, aunque tuvieran dinero, no podían comprar ni un plato de arroz ni un boleto de tren. Condenados a la miseria y a la mendicidad, ejemplificaban el castigo que esperaba a los disidentes y aseguraban la sumisión del pueblo al régimen de Mao.

El mercado

Finalmente, tenemos el sistema de racionamiento propio de la economía libre, que surge espontáneamente cuando el gobierno no impone un método arbitrario de distribución. En el mercado, cuando el arroz o la harina no alcanzan para todos, los precios de estos artículos suben, y las personas los compran en cantidades menores o dejan de comprarlos.

La crítica más recurrente a este sistema de distribución es la inherente desigualdad de resultados. Aunque suban los precios, los ricos no se ven obligados a reducir sus compras. Los pobres, en cambio, pueden verse privados de arroz o de harina, si los precios de estos artículos suben más allá de lo que ellos pueden pagar.

Más adelante analizaremos en detalle el argumento de la desigualdad de resultados. Por el momento, invitamos a los alumnos a reflexionar sobre estos puntos:

Los pobres más ricos del mundo:

El mercado es el sistema usual de racionamiento, y lo ha sido por mucho tiempo, en los países cuyos pobres gozan de buena comida, educación gratuita, servicios de salud, vivienda confortable y campamentos de vacaciones para sus hijos.

Ejemplos: Suiza, Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Francia.

Ya no son subdesarrollados:

A diferencia de América Latina, el sudeste asiático no tiene recursos naturales importantes y, durante siglos, los pueblos de esa región fueron más pobres que los pueblos latinoamericanos. Desde mediados del presente siglo, el mercado es el sistema usual de racionamiento en Taiwan, Singapur y Corea del Sur. Hoy, esos países del sudeste asiático deslumbran al mundo con sus altas tasas de crecimiento económico, con el nivel de vida de sus habitantes y con su avanzada tecnología.

Las dos Alemanias:

En Alemania Occidental, después de la Segunda Guerra Mundial, el mercado se convirtió en el sistema usual de racionamiento. Alemania Oriental adoptó un sistema de distribución congruente con una filosofía que repudia la desigualdad entre los hombres. Las dos Alemanias son la misma raza, la misma herencia cultural, el mismo suelo. Cuando cayó el Muro de Berlín en 1989, un abismo separaba a la opulenta Alemania Occidental de la empobrecida Alemania Oriental.

El "milagro chileno":

En los últimos veinte años, Chile se colocó a la cabeza de América Latina por su espectacular crecimiento económico, el auge de sus exportaciones y la diversificación de su industria. El "milagro chileno" se construyó en condiciones políticas adversas y sin apoyo de la comunidad internacional. El "milagro chileno" es un milagro del mercado, sistema usual de racionamiento en Chile, desde mediados de la década de 1970.

El destino de los emigrantes:

Las migraciones voluntarias importantes de la segunda mitad del siglo XX (del este al oeste europeo, de México a los Estados Unidos, de Cuba a los Estados Unidos, de la India a la Gran Bretaña, de África a Europa, de la China Continental a Hong Kong, de Nicaragua a Costa Rica, de Viet Nam a cualquier parte...) van siempre hacia los países en los cuales rige el

mercado como sistema usual de racionamiento. Nunca ha habido una migración voluntaria importante en sentido contrario.

Leyes económicas

La Ciencia Económica está formada por un conjunto de leyes económicas que establecen relaciones de causalidad en el mundo de las cosas escasas. Si se da la causa A, entonces se producirá el efecto B. Las leyes económicas tienen enorme importancia práctica porque permiten hacer predicciones sobre las condiciones económicas futuras.

Ejemplo

- El precio de las manzanas subirá porque la cosecha fue mala. Si se da la causa A (mala cosecha de manzanas) entonces se producirá el efecto B (las manzanas costarán más).

Las leyes económicas forman parte de la naturaleza, como las leyes de la física. Sería un disparate decir que Isaac Newton "inventó" las leyes de gravitación universal. También sería un disparate decir que tal o cual economista "inventó" la relación entre escasez y precio.

Por otra parte, milenios antes de que Newton naciera, el hombre se adaptó a la gravedad y aprendió a aprovecharla para sus fines. Hasta un niño de cuatro años sabe cómo funciona el sube y baja.

De hecho, no hace falta que todos sepamos de física, de gravedad, de mecánica, de aerodinámica, de resistencia... pero es de primordial importancia que los ingenieros que diseñan y construyen los aviones y los puentes tengan conocimientos profundos sobre esos temas.

En forma similar, aunque la mayoría de las personas nada sepan de teoría monetaria, todos nos adaptamos al dinero y hacemos uso de él. Los gobiernos toman decisiones sobre el dinero que nos afectan a todos. Es de primordial importancia, que las perso-

nas encargadas de los asuntos monetarios del país, posean conocimientos profundos de teoría monetaria y comprendan muy bien las consecuencias de sus decisiones.

Ciencia Económica y política económica

La política económica es la estrategia general que trazan los gobiernos para la conducción económica del país. No hay que confundir las leyes de la Ciencia Económica con las leyes de la política económica.

Las primeras establecen relaciones de causalidad. Si se da la causa A, entonces se producirá el efecto B. Como leyes científicas, no persiguen objetivo alguno, no son justas ni injustas. Simplemente, describen la realidad, lo que es.

Las leyes de la política económica persiguen un objetivo definido, prescriben lo que debe ser. Son decretos o normas emitidos por los gobiernos para alcanzar los objetivos de la estrategia elegida para la conducción económica del país.

Tanto la política económica como las normas y los decretos que de ella se derivan cambian cuando cambian los gobiernos. Las leyes de la Ciencia Económica, que forman parte de la naturaleza, son inmutables y eternas.

Ejemplos

- **Política económica:**
El gobierno aumenta la cantidad de dinero. El gobierno congela el precio del arroz. El gobierno prohíbe importar zapatos.
- **Ciencia Económica:**
Si aumenta la cantidad de dinero, se producirá un aumento generalizado de los precios. Si el gobierno congela el precio del arroz, habrá menos arroz en el mercado. Si el gobierno prohíbe importar zapatos, subirá el precio de los zapatos nacionales.

No se trata de reformular los enunciados de manera diferente. La política económica es normativa, es decir, establece normas para inducir la conducta de los individuos hacia objetivos predeterminados. Por el contrario, la Ciencia Económica es positiva. No busca dirigir la conducta de nadie. Sólo describe la realidad.

En general, la política económica responde a buenas intenciones. La mayoría de los gobiernos buscan sinceramente el mayor bienestar posible para el mayor número posible. Sin embargo, cuando las personas encargadas de diseñar la política económica desconocen las leyes de la Ciencia Económica u optan por ignorarlas, los resultados siempre son trágicos, principalmente, en lo que se refiere al nivel de vida de los sectores menos favorecidos de la sociedad.

El orden espontáneo

¿Quién inventó el idioma español? ¿Quién inventó la música y la danza? ¿Quién inventó el dinero y el comercio? La persona más erudita del mundo no podría contestar a estas preguntas, porque el idioma español, la música, la danza, el dinero, el comercio y un sinnúmero de manifestaciones de la civilización, no fueron inventadas por persona alguna. Surgieron y evolucionaron espontáneamente, con el desarrollo de las sociedades humanas. No fueron concebidas ni diseñadas. No fueron el resultado de un plan deliberado.

Las pirámides de Egipto, por el contrario, fueron concebidas por una poderosa dinastía cuyos miembros, los faraones, asignaron los recursos y los esclavos necesarios para su construcción, conforme a diseños y planes minuciosos trazados por los mejores arquitectos de aquella época. Las pirámides de Egipto existen porque los faraones obligaron a los esclavos a construirlas.

La mayoría de los grandes mercados de hoy tuvieron sus orígenes en tiempos remotos, cuando unos cuantos aldeanos colocaron ventas a la orilla del camino.

Surgieron como fenómenos sociales espontáneos. Ningún ministerio designó previamente el lugar en donde debían colocarse los vendedores. Ninguna autoridad coordinó los planes individuales de instalar una venta a la orilla del camino. Ordenada y pacíficamente, los mercados florecieron durante siglos como fenómenos sociales espontáneos. Las regulaciones municipales llegaron mucho después.

Las ciudades también surgieron como fenómenos sociales espontáneos. Se trate de París, Tokio, Moscú, Buenos Aires o Nueva York, en sus orígenes encontramos un puñado de familias asentadas en un territorio escogido por su proximidad a un río, por la fertilidad de la tierra, por una topografía favorable a la defensa contra los invasores o por una ubicación propicia al comercio con otros grupos humanos. Luego llegaron otras familias y, con el paso de los siglos, se formaron las concentraciones heterogéneas y bulliciosas que son las ciudades modernas.

Las ciudades, los mercados y un sinnúmero de instituciones del mundo civilizado surgieron como fenómenos sociales espontáneos, producto de la cooperación voluntaria y pacífica entre individuos que, movidos por la búsqueda de su propio bienestar, contribuyen al bienestar ajeno, aunque no sea ése su propósito. La participación de cada individuo obedece a su propia voluntad y a su propia planificación. Ninguna autoridad aprueba ni coordina los planes individuales.

Dicho esto de otro modo, los fenómenos sociales espontáneos surgen cuando se conjugan cientos, miles o millones de planes individuales y privados, sin que exista un plan colectivo y público. Innumerales estructuras sociales complejas, beneficiosas, ordenadas y eficientes resultan de la coordinación espontánea de los planes de individuos que no se conocen ni conocen los planes de los demás.

El individuo y el Estado

La igualdad ante la ley, el sufragio universal, la soberanía del pueblo, los

derechos inalienables del individuo y los límites al poder del Estado forman parte de la cultura de los hombres y las mujeres que viven en países democráticos. Nacida en el seno de sociedades de tradición judeo-cristiana, la democracia moderna es, de todos los sistemas políticos ensayados por el hombre hasta el presente, el que mejor concuerda con la verdad revelada de un hombre de dignidad infinita, creado a imagen y semejanza de Dios.

En una sociedad libre, el Estado limita la conducta de los individuos por medio de leyes generales y abstractas, en lo mínimo necesario para hacer factible la convivencia pacífica. Las funciones legítimas del Estado son defender la vida, la libertad y los derechos de los gobernados contra agresiones internas y externas, promulgar las leyes y administrar justicia.

El principio de subsidiaridad, consagrado por las naciones democráticas del siglo XX, asigna al Estado la función adicional de velar por los individuos más desvalidos o más pobres de la sociedad.

El Estado, en una sociedad libre, está al servicio del individuo. Es el individuo, no la sociedad o el pueblo, el que tiene derechos y obligaciones, el que delega en el Estado, a través de su voto, la responsabilidad de garantizar la convivencia pacífica. Dentro de este contexto, el interés "social" o los derechos "del pueblo" sólo pueden entenderse como figuras del lenguaje referidas al conjunto de los intereses y derechos individuales.

La economía de mercado, llamada también economía libre, se fundamenta en la libertad individual de producir, intercambiar y consumir sin coerción ni privilegios. Es el único sistema económico compatible con la democracia política.

Encontramos que son internamente contradictorios los planteamientos que, por un lado, abogan por la libertad política y, por el otro, se oponen a la libertad económica. El sufragio universal presupone que todos los ciudadanos tienen suficiente inteligencia como para no dejarse estafar por los

por los políticos. ¿Por qué esos mismos ciudadanos van a necesitar de la tutela del Estado para evitar que los comerciantes los estafen? Los individuos, en su mayoría, reflexionan más profundamente, sopesan las opciones con mayor cuidado y comprenden mejor las consecuencias de sus actos cuando deciden sobre su propio bienestar material, que cuando ejercen su derecho al voto. Luego, las escogencias económicas de los individuos son, por lo menos, tan acertadas como sus escogencias políticas.

La economía planificada por el Estado

Es probable que los libros de historia del futuro describan el siglo XX como el siglo de la revolución electrónica, de la fisión del átomo y de los modelos constructivistas de desarrollo económico. Los intelectuales de nuestro siglo han sido pródigos en entelequias bien intencionadas pero contrarias al orden natural, y los políticos han sido persistentes en sus esfuerzos por imponerlas a las sociedades.

La etiqueta general de constructivismo o racionalismo constructivista se aplica a todas las teorías que postulan la superioridad de la planificación racional y centralizada de la economía, sobre la coordinación espontánea del mercado. El modelo constructivista más importante de todos los tiempos fue la Unión Soviética.

En América Latina, encontramos ejemplos de constructivismo en la construcción de la ciudad de Brasilia, en los modelos de sustitución de importaciones, en los programas de fomento a determinadas industrias y en los monopolios estatales de generación eléctrica y telecomunicaciones.

En sus inicios, la globalización de la economía mundial parecía un movimiento hacia la libertad económica. Hoy, sin embargo, parece una versión moderna y suavizada del ideal constructivista.

"La economía, para desarrollarse ordenadamente en beneficio de la sociedad entera, debe ser encauzada hacia objetivos

sociales específicos, establecidos por expertos en desarrollo económico". Ésta es la falacia más grande de nuestro siglo, repetida en centenares de libros, revistas, discursos y cátedras universitarias. Y mientras más mediocres sean esos expertos en desarrollo económico, con mayor ahínco tratan de imponer sus ideas.

El hombre sabio, por el contrario, encuentra en la historia de la civilización un caudal abrumador de evidencia que apoya estos principios: Los períodos de progreso sostenido en el nivel de vida de los pueblos coinciden, en todas las culturas, con los períodos en los cuales los individuos y las familias gozan de mayor libertad para trabajar y disponer de los frutos de su trabajo. Los períodos de estancamiento o retroceso coinciden con los períodos en los cuales los gobernantes coartan la libertad económica por medio de regulaciones y controles al trabajo, a la producción, al intercambio y al consumo.

En el mundo moderno, la lucha contra la pobreza es, sin duda alguna, un objetivo importante de la política económica de la mayoría de los países. La historia de los últimos 200 años corrobora mil veces estas observaciones de Adam Smith (*La Riqueza de las Naciones*, 1776): En una nación bien gobernada, la riqueza de la sociedad se derrama hasta las clases inferiores del pueblo. Al perseguir pacíficamente sus propios intereses, cada individuo contribuye al bienestar de los demás, aunque no sea ése su propósito.

Lecturas Complementarias

Adam Smith: ***La Riqueza de las Naciones* (1776)**

La gran multiplicación de producciones en todas las artes, originada 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. Todo obrero dispone de una cantidad mayor de su propia obra, en exceso de sus necesidades, y como cualquier otro

artesano se halla en la misma situación, se encuentra en condiciones de cambiar una gran cantidad de sus propios bienes por una gran cantidad de los creados por otros, o, lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de los suyos. El uno provee al otro de lo que necesita, y recíprocamente, con lo cual se difunde una general abundancia en todos los rangos de la sociedad.

Si observamos las comodidades de que disfruta cualquier artesano o jornalero, en un país civilizado y laborioso, vemos cómo excede a todo cálculo en número de personas que concurren a procurarle aquellas satisfacciones, aunque cada uno de ellos sólo contribuya con una pequeña parte de su actividad. La chamarra de lana, pongamos por caso, que lleva el jornalero, es producto de la labor conjunta de muchísimos operarios. El pastor, el que clasifica la lana, el cardador, el amanuense, el tintorero, el hilandero, el tejedor, el sastre y otros muchos, tuvieron que conjugar sus diferentes oficios para completar una producción tan vulgar. Además de esto ¡cuántos tratantes y arrieros no hubo que emplear para transportar los materiales de unos a otros de estos mismos artesanos, que a veces viven en regiones apartadas del país! ¡Cuanto comercio y navegación, constructores de barcos, marineros, fabricantes de velas y jarcias no hubo que utilizar para conseguir los colorantes usados por el tintorero y que, a menudo, provienen de los lugares más remotos del mundo! ¡Y qué variedad de trabajo se necesita para producir las herramientas del más modesto de estos operarios! Pasando por alto maquinarias tan complicadas como el barco del marinero, el martinete del forjador y el telar del tejedor, consideramos solamente qué variedad de labores no se requieren para lograr una herramienta tan sencilla como las tijeras, con las cuales el esquilador corta la lana. El minero, el constructor del horno para fundir el mineral, el fogonero que alimenta el crisol, el ladrillero, el albañil, el encargado de la buena marcha del horno... todos deben coordinar sus artes respectivas para producir las tijeras.

Si del mismo modo pasamos a examinar todas las partes del vestido y del ajuar del obrero, la camisa áspera que cubre sus carnes, los zapatos que protegen sus pies, la cama en que yace y todos los diferentes artículos de su menaje, como el hogar en que prepara su comida, el carbón que necesita para este propósito - sacado de las entrañas de la tierra y acaso conducido allí después de larga navegación y dilatado transporte terrestre - todos los utensilios de su cocina, el servicio de su mesa, los cuchillos y tenedores, los platos de peltre o loza en que dispone y corta sus alimentos, las diferentes manos empleadas en preparar el pan y la cerveza, la vidriera que, sirviéndole de abrigo y sin impedir la luz, le protege del viento y de la lluvia, con todos los conocimientos y artes necesarios para preparar aquel feliz y precioso invento, sin el cual apenas se conseguiría una habitación confortable en las regiones nórdicas del mundo, juntamente con los instrumentos indispensables a todas las diferentes clases de obreros empleados en producir cosa tan necesaria; si nos detenemos, repito, a examinar todas estas cosas y a considerar la variedad de trabajos que se emplean en cualquiera de ellas, entonces nos damos cuenta de que sin la asistencia y cooperación de millares de seres humanos, la persona más humilde en un país civilizado no podría disponer de aquellas cosas que se consideran las más indispensables y necesarias. Realmente, comparada su situación con el lujo extravagante del grande, no puede menos que parecemos simple y frugal. Pero con todo eso, no es menos cierto que las comodidades de un príncipe europeo no exceden tanto las de un campesino económico y trabajador, como las de éste superan las de muchos: reyes del África, dueños absolutos de la vida y la libertad de diez mil salvajes desnudos.

Michael Novak: *El Espíritu del Capitalismo Democrático* (1982).

El eje de mi educación fue la tradición católica europea. Desde mi juventud, pensaba que la democracia y el respeto a los derechos del hombre pertenecen a la

auténtica tradición católica, pero el capitalismo era, para mí, algo así como una mala palabra. Mi herencia familiar provenía de las pequeñas granjas de las cumbres de Checoslovaquia y, aquí en los Estados Unidos, de las ciudades industriales del noreste. Pensaba con nostalgia en el sentido de comunidad de las aldeas europeas y de los barrios familiares de mi juventud. Me identificaba con el "trabajo" más que con el "capital". Pensaba en la humanidad como un cuerpo místico-, en donde el espíritu de solidaridad y el servicio desinteresado son las bases para el desarrollo armónico del conjunto.

Conforme avanzaba en mis estudios, los ideales socialistas empezaron a fallarme. Lo que es más importante, descubrí recursos espirituales en el capitalismo democrático que, hasta entonces, mis prejuicios me habían impedido percibir. Durante esa época, muchos de mis amigos católicos se movían en dirección opuesta. Radicalizados por la guerra de Viet Nam, se fascinaban por el análisis marxista y los ideales socialistas.

Es usual explicar la atracción que ejerce el marxismo sobre los intelectuales católicos norteamericanos de esta manera: "Muchos cristianos se sienten conmovidos por la brecha entre los pueblos ricos y los desesperadamente pobres, por los grandes gastos en armamento y en artículos suntuarios, en contraste con comunidades enteras que no pueden satisfacer sus necesidades básicas". Yo también me siento conmovido. Pero ¿cuál es la manera más efectiva de aliviar los sufrimientos de los pobres? Un pensamiento de John Locke me hizo cuestionar mis creencias anteriores: El millonario compasivo que construyó un hospital para los pobres salvó menos vidas que el científico egoísta que inventó la quinina.

El socialismo democrático ahora me parece incoherente. Socialismo y democracia son compatibles sólo si conservan, dentro de su sistema, importantes elementos de capitalismo. El problema de la planificación, como tal, ya no divide a los socialistas de los capitalistas. Todos concuerdan en que

planear el futuro es propio del hombre, y tanto los agentes políticos como los económicos deben hacerlo. El debate es, primero, respecto a la naturaleza del Estado o los límites de la planificación política y, segundo, respecto al grado de independencia que debe quedar en manos de los individuos, que son los agentes económicos. Una economía planificada por el Estado no puede ser democrática.

Los socialistas democráticos son hostiles al capitalismo, pero vagos en sus propuestas sobre el crecimiento económico futuro. Su fortaleza radica en el planteamiento emocional-cultural, su debilidad en el análisis político y, principalmente, en el análisis económico. Esta debilidad ya no parece inocente. Al contrario, parece un deliberado precursor de la tiranía. Las concepciones socialistas invariablemente agrandan el poder del Estado, en detrimento de la dignidad del individuo. Considerar el futuro socialista como una presencia cálida y maternal que nos espera, como algo benéfico y humanitario para las masas, equivale a ignorar docenas de ejemplos históricos. Aunque sean elevadas las intenciones de los socialistas, las estructuras que construyen siempre socavan la libertad y la dignidad del hombre.

El capitalismo democrático no es el reino de Dios, ni está exento de pecado. Sin embargo, todos los otros sistemas conocidos son peores. La mejor esperanza que tenemos de aliviar la pobreza y de eliminar la tiranía opresiva radica en este sistema tan despreciado: el capitalismo democrático. Un torrente sin fin de emigrantes y refugiados arriesgan sus vidas para acogerse a él. Los pueblos que lo han imitado en lugares remotos están mejor que los que no lo han hecho.

Autoevaluación

Después de estudiar el Capítulo 1, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste brevemente

1. ¿Por qué son escasas las computadoras?
2. ¿Por qué suelen ser abundantes los periódicos de la semana pasada?
3. ¿Cuál es el campo de estudio de la Ciencia Económica?
4. ¿Por qué son tan numerosos los inmigrantes ilegales en los Estados Unidos?
5. ¿Por qué es necesario adoptar un sistema de racionamiento para los bienes económicos?
6. ¿Cuál es, para Usted, el costo de oportunidad de asistir a la Universidad?

¿Verdadero o falso?

1. Los bienes libres existen en cantidades enormes.
2. La Ciencia Económica no se ocupa de la conducta de los bebés.
3. Los pobres no son libres.
4. Los mercados serían caóticos si el gobierno no regulara el comercio.
5. Las leyes de la Ciencia Económica son justas.
6. La economía de mercado no es un modelo de desarrollo económico.
7. La ciudad de Brasilia no se originó como un fenómeno social espontáneo.
8. Si los ricos fueran menos ricos, los pobres serán menos pobres.

Discuta estas afirmaciones

1. Los mercados surgieron como fenómenos sociales espontáneos.
2. La libertad económica eleva el nivel de vida de los pueblos.
3. La URSS fue el experimento constructivista más importante de la historia.
4. El aire que respiramos no tiene costo de oportunidad.
5. La chamarra que lleva el jornalero es producto de la labor de miles de operarios.

Escriba un ensayo

1. El origen de tres ciudades importantes de América Latina.
2. El colapso de la Unión Soviética.
3. El "milagro chileno".
4. Las migraciones voluntarias de la segunda mitad del siglo XX.

2

La Cooperación Social

En el Capítulo 1, definimos la Ciencia Económica como el estudio de la conducta del hombre (o la acción humana) frente al fenómeno de la escasez, y explicamos que la conducta del hombre es un fenómeno volitivo. Ahora, identificaremos algunas características del ser humano, derivadas de la observación, que luego serán nuestras premisas de análisis.

En este contexto, una premisa debe: a) describir la conducta del hombre y de la mujer en general, sean cuales sean sus circunstancias de época, de raza, de cultura, de religión, de formación intelectual o de condición socioeconómica, y b) ser aplicable a la conducta del ser humano, en todas las situaciones observadas o posibles.

¿Cómo actúa el hombre?

La conducta que tenemos más a mano es la propia y, en muchos casos, la extrapolación de lo que hemos aprendido por introspección resulta útil. Sin embargo, solemos ser extremadamente benignos e idealistas en nuestros juicios sobre nosotros mismos. "Si yo fuera médico, curaría a la gente sin cobrar". "Si yo fuera millonario, regalaría la mitad de mi fortuna a los pobres". En los partidos políticos, muchos jóvenes llegan a convencerse, a fuerza de repetir máximas estereotipadas, que ellos anteponen el interés nacional, o el interés del partido, a su propio interés.

La observación de nuestra propia conducta nos ayuda a comprender la conducta del hombre en general, sólo si son absolutamente sinceras las conclusiones que derivamos de nuestros ejercicios de introspección.

Observamos directamente la conducta de los miembros de nuestro grupo social (la familia, los amigos, los compañeros de

universidad), e indirectamente, a través de documentos escritos o filmicos, la conducta de los hombres que no pertenecen a nuestro grupo social, como los estudiantes de otras universidades, los habitantes de otros países y las sociedades de otras épocas. De nuestras observaciones extraemos algunos principios de aplicación general, que son nuestras premisas de análisis.

Premisa 1: No hay dos hombres iguales.

Lo primero que salta a la vista es la diversidad de los seres humanos. En una ciudad de dos millones de habitantes, no encontramos dos que tengan la misma estatura, el mismo peso, los mismos ojos, la misma sonrisa, el mismo color de piel.

Y la diversidad va más allá de las características físicas. Unos son más inteligentes, más simpáticos, más responsables, más emprendedores, más idealistas o más generosos que otros. Unos pocos tienen dotes especiales para la música, el deporte o la matemática. Unos son tímidos y otros extrovertidos, unos son organizados y otros desordenados, unos son audaces y otros timoratos.

Por otra parte, no es cierto que las cualidades estén repartidas en forma equilibrada entre los hombres. Es un mito, por ejemplo, que las mujeres lindas sean antipáticas y tontas. Todos hemos tenido, alguna vez, una compañera de clase linda, inteligente y simpática, y otra fea, tonta y antipática.

La desigualdad entre los hombres pertenece a la categoría de las verdades tan evidentes que no necesitan demostración. Sin embargo, algunas personas la cuestionan, probablemente porque confunden - inocente o maliciosamente - la desigualdad natural con este principio de la democracia moderna: En su relación con el Estado, todos los hombres son iguales en dignidad y derechos y deben ser sometidos a las mismas leyes.

Afirmar que los hombres son desiguales es describir la realidad, lo que es. Afirmar que los hombres son iguales en dignidad y derechos es prescribir lo que debe ser. No hay contradicción alguna entre ambas afirmaciones. La contradicción aparece cuando, del principio jurídico de la igualdad en dignidad y derechos, se derivan teorías utópicas sobre la igualdad de oportunidades o la igualdad de resultados. Si los hombres, esencialmente desiguales, son sometidos a las mismas leyes, las oportunidades de cada uno y los resultados de su esfuerzo necesariamente son desiguales.

Premisa 2: El hombre actúa para disminuir su grado de insatisfacción.

La felicidad, como ya dijimos, es un punto en el horizonte que parece alejarse a medida que nos acercamos a él. El hombre, ser racional y libre, ser cambiante en un mundo cambiante, construye una imagen mental de su propia felicidad y emplea los recursos escasos que tiene a su disposición (tiempo, talento, salud, fuerza física, concentración mental, dinero, etcétera...) para acercarse a ella.

La conducta del hombre, que es el conjunto de actos que el hombre ejecuta intencionalmente, o se abstiene intencionalmente de ejecutar, responde a estímulos que le brindan la expectativa de mayor felicidad. Bajo esta perspectiva, cuando se realiza un intercambio voluntario entre dos personas, ambas ganan.

Si Juan entrega a Pedro 50 centavos a cambio de una manzana, y si el intercambio se efectúa libre y voluntariamente, Juan prefiere la manzana y Pedro prefiere los 50 centavos. Para Juan, la satisfacción de poseer una manzana supera la satisfacción de poseer 50 centavos, y para Pedro, la satisfacción de poseer 50 centavos supera la satisfacción de poseer la manzana. De no ser así, el intercambio voluntario no se habría efectuado.

Estas observaciones nos llevan a considerar una cuestión que intrigó a los filósofos durante siglos: ¿Qué es el valor?

Aristóteles (siglo IV AC) afirmaba que un intercambio es justo cuando el valor de lo que se da es equivalente al valor de lo que se recibe. Esta afirmación implica que el valor es un atributo de los objetos, como el peso o el color. Sólo así podríamos comparar - y determinar si son equivalentes - el valor los 50 centavos de Juan y el valor de la manzana de Pedro.

La Teoría del Valor Objetivo dominó la filosofía hasta bien entrado el siglo XIX, y uno de sus exponentes más ilustres fue Karl Marx (1818-1883). La teoría de la explotación, eje del análisis marxista, se basa en el supuesto de que el trabajo humano determina el valor de las cosas. Según Marx, una mesa vale 500 veces más que un trozo de pan porque su fabricación requiere 500 veces más horas de trabajo humano que la fabricación de un trozo de pan. Nuevamente, el valor es un atributo objetivo de las cosas.

A finales del siglo XVIII, algunos autores británicos plantearon la hipótesis utilitarista: El valor no está en los objetos, sino en la mente del hombre. En la medida en que las cosas son útiles, es decir, aptas para satisfacer necesidades o deseos del individuo, éste les atribuye valor. Luego, la utilidad (valoración subjetiva) determina el valor.

El utilitarismo, que se enmarca dentro de la Teoría del Valor Subjetivo, fue el punto de partida de la hipótesis planteada por la Escuela Austríaca: Las cosas valen en la medida en que son útiles y además escasas. Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek son exponentes importantes de la Escuela Austríaca.

El planteamiento de la Escuela Austríaca, que se conoce con el nombre de Teoría del Valor Utilidad-Escasez, resolvió algunas interrogantes que, hasta entonces, no habían encajado con los supuestos sobre la conducta del hombre en relación con el

valor: ¿Por qué, en el desierto, un caminante sediento cambiaría su reloj por un vaso de agua? ¿Por qué, siendo el aire lo más indispensable para la supervivencia, a nadie se le ocurre almacenar aire para cuando falte?

Premisa 3: El hombre no es omnisciente ni infalible.

En el mundo, la información se transmite de manera imperfecta y la capacidad de la mente humana es limitada. En un momento dado, muchas personas saben cosas que yo ignoro sobre una situación que me afecta a mí.

Algunas personas pueden relacionar mejor que otras los datos dispersos para extraer conclusiones o pronósticos útiles a sus propósitos, o disponen de más tiempo que otras para recabar información útil. Al actuar, el hombre está consciente de las limitaciones de sus conocimientos y de la posibilidad de equivocación.

Compramos un pantalón y después nos enteramos que, en la tienda vecina, el mismo pantalón costaba menos. Nos esforzamos para alcanzar un objetivo y, cuando finalmente lo alcanzamos, descubrimos que, lejos de contribuir a nuestra felicidad, nos causa mil problemas. Dicen que los dos días más felices para el dueño de un barco son el día que lo compra y el día que lo vende.

Premisa 4: El hombre procura alcanzar cada uno de sus objetivos con la menor cantidad de trabajo o esfuerzo posible.

La actitud del hombre hacia el trabajo nos enseña que el hombre trabaja, no porque le guste, sino porque el dinero que gana trabajando le permite adquirir bienes que satisfacen sus necesidades y deseos. Si al hombre le gustara trabajar, la práctica de pagar salarios carecería de sentido. El trabajo, en sí mismo, no contribuye a la felicidad del individuo. Es, nada más, un medio que permite al individuo obtener las cosas que contribuyen a su felicidad.

En todos los aspectos de su vida, el hombre trata de economizar trabajo, de alcanzar sus objetivos con el menor esfuerzo posible. En la historia de la civilización, muchos inventos destacados nacieron en la mente de individuos que buscaban ahorrar trabajo. El hombre valora el ocio, el tiempo libre, que le permite hacer otras cosas. Nadie que quiere llegar a una meta escoge el camino más largo.

Premisa 5: El hombre se sacrifica por lo que considera valioso.

Un padre de familia renuncia a ciertas comodidades para poder costear la educación universitaria de sus hijos. A fuerza de trabajo y sacrificio, un agricultor transforma una tierra inhóspita en plantación eficiente y rentable. Un emigrante cruza ilegalmente la frontera sur de los Estados Unidos, en busca de una oportunidad de bienestar material que no encuentra en su propio país...

Éstas son conductas que no nos cuesta comprender, porque la mayoría de nosotros, si estuviéramos en el lugar del padre de familia, del agricultor o del inmigrante ilegal, probablemente actuaríamos como actúan ellos.

Después de ganar, en 1969, el Premio Nobel de la Paz, que incluye una suma cercana a un millón de US\$, Madre Teresa de Calcuta no cambió en nada su frugal existencia. ¿Concuerda la conducta de Madre Teresa con nuestras premisas? Por supuesto. Su elevado espíritu, su fe y su devoción le permiten ver cosas que nosotros no vemos, saber cosas que nosotros no sabemos. Ella, igual que nosotros, actúa para acercarse a lo que para ella es la felicidad y se sacrifica para alcanzar lo que considera valioso.

Una jovencita delgada se priva de comida para estar aún más delgada. Un atleta renuncia a toda clase de diversiones para poder entrenar seis horas diarias. Un peregrino recorre de rodillas el último trecho de la calzada que conduce a la

Basílica del Cristo de Esquipulas... La infinita diversidad que se observa entre los hombres se refleja en la infinita diversidad de las cosas que diferentes hombres consideran valiosas. Y cada uno, aunque a veces nos cueste comprender sus afanes, se impone voluntariamente sacrificios grandes y pequeños, que lo acercan a su propia visión de felicidad.

Podríamos agregar otras premisas, que no se aplican a la conducta de todos los hombres, pero sí a la conducta de la inmensa mayoría de ellos. Por ejemplo: 6. Para la mayoría de los hombres, el bienestar material es valioso. 7. La mayoría de los hombres anteponen su propio bienestar y el de su familia inmediata al bienestar de los demás.

Los ejemplos didácticos

Antes de proseguir, conviene hacer algunas observaciones sobre los ejemplos que el estudiante encontrará en diferentes capítulos de El Proceso Económico. En un texto introductorio de Economía, sería engorroso e inútil ilustrar los diferentes conceptos con casos tomados de la vida real, porque los fenómenos económicos son complejos e involucran gran cantidad de variables.

Los ejemplos muy sencillos, en ocasiones casi infantiles, que el estudiante encontrará en las páginas siguientes, han facilitado el estudio de la Ciencia Económica a miles de estudiantes que han pasado por las aulas de la Universidad Francisco Marroquín.

Para comprender los ejemplos numéricos, no se necesitan conocimientos matemáticos avanzados, pero sí paciencia. El estudiante debe efectuar las sencillas operaciones aritméticas para verificar que comprende las explicaciones.

Una vez asimilado el concepto aplicado a un ejemplo sencillo, la mente humana posee la capacidad de trasladar ese concepto a las situaciones complejas del

mundo real.

En el mundo real, tanto el hombre como su entorno están en constante cambio. Sin embargo, la mente humana no puede trabajar en multiproceso, no puede concentrarse simultáneamente en un número indeterminado de variables que se mueven en diferentes direcciones a ritmo diferente.

Cuando analizamos un problema, hacemos de caso que todo lo demás permanece constante, para concentrarnos en las variables que nos interesan. La expresión *ceteris paribus* significa, precisamente, "permaneciendo todo lo demás constante". En nuestros ejemplos didácticos, aunque no se especifique, se hace de caso que todo lo demás permanece constante.

Ejemplo

- Ceteris paribus, las manzanas subirán de precio porque la cosecha fue mala.
- Permaneciendo constante la importación de manzanas, el deseo de las personas de comer manzanas, la cosecha de peras o de duraznos y otros factores relacionados con los diferentes usos de las manzanas, éstas subirán de precio porque la cosecha fue mala.

La división del trabajo: Intercambio personal

El Presidente de los Estados Unidos da las ideas generales para sus presentaciones públicas. Otras personas recopilan los datos, redactan los discursos, instalan los micrófonos y se ocupan de todos los detalles, de manera que el Presidente pueda pronunciar un buen discurso o contestar con agilidad a las preguntas de la prensa.

Cada persona se dedica a lo que puede hacer mejor. Si todos cumplen con la parte que les corresponde, el Presidente gana popularidad, sus colaboradores ganan prestigio, estabilidad en sus puestos y,

quizás, oportunidades de trabajos mejor remunerados. La cooperación beneficia a todos los participantes.

Puede ser que el Presidente de los Estados Unidos sea mejor electricista que cualquier electricista de la Casa Blanca, o mejor mecanógrafo que todos los mecanógrafos de la Casa Blanca. Aún así, como su superioridad es mayor en la generación de ideas presidenciales, sería un desperdicio que él mismo se encargara de mecanografiar los discursos o ajustar los micrófonos. Tanto el Presidente como sus colaboradores ganan si el Presidente dedica todo su tiempo y toda su energía a las tareas propias de su cargo.

Con un poco de imaginación, podemos visualizar la organización social de los humanos más primitivos, e inferir que las ventajas de la división del trabajo fueron comprendidas por el hombre desde los inicios mismos de la civilización.

El hombre cazaba y exploraba nuevas tierras. La mujer, obligada por la gestación y la lactancia a una vida más sedentaria, educaba a los hijos pequeños, cuidaba el fuego, acondicionaba la vivienda y convertía los frutos de la caza en alimentos y vestimenta.

Pronto comprendieron nuestros lejanos ancestros que les convenía asociarse con otros grupos familiares. En la tribu integrada por varias familias, la división del trabajo se intensificó. Tal vez los hombres jóvenes se encargaron de cazar para todos, y los hombres mayores asumieron la defensa de la tribu contra el pillaje de otras tribus.

La evolución del grupo familiar a la tribu y, mucho más tarde, de la tribu a la aldea y de la aldea a la ciudad moderna, tiene una sola explicación razonable: Los hombres descubrieron que la división del trabajo, entre individuos de habilidades diferentes, y también entre individuos de habilidades similares con diferentes grados de eficiencia en cada una, aumenta la producción de la sociedad y crea la

oportunidad de mayor bienestar material para todos los participantes.

De acuerdo con nuestra Premisa 1, los hombres son desiguales. Es esa desigualdad la que crea la oportunidad de la división del trabajo. Y de acuerdo con nuestra Premisa 2, el hombre actúa para disminuir su grado de insatisfacción. La división del trabajo no llegaría a ocurrir si de ella no se derivaran beneficios para todos los participantes.

En el ejemplo siguiente, sacamos al estudiante de las complejidades del mundo real y lo trasladamos a un entorno primitivo. Si bien las cantidades fueron escogidas a modo de facilitar la aritmética, el principio ilustrado es el mismo que se aplica, en el mundo real, al complejo intercambio personal y al comercio internacional.

Ejemplo

- Después del hundimiento del barco en que viajaban, Pedro y Juan logran llegar, en una balsa, a una isla desierta, con algunos efectos personales pero sin herramientas. Saben que serán rescatados tarde o temprano, pero tienen que sobrevivir, y pasarla lo mejor posible, mientras llega el rescate. Encuentran una cueva que los protege de la intemperie, y cada uno consigue su propia comida - sardinas y piñas. Ninguna otra cosa comestible han encontrado en la isla. Por el intenso calor, cada uno sólo puede trabajar seis horas diarias. Conscientes de los beneficios de una alimentación balanceada, diariamente cada uno dedica tres horas a conseguir sardinas y tres horas a conseguir piñas.

La producción autárquica es la producción independiente, individual, sin intercambio. En una autarquía, las personas producen sólo lo que desean consumir y consumen sólo lo que pueden producir.

El Cuadro 2.1 indica las posibilidades de producción autárquica. Recordemos que

cada uno dedica tres horas diarias a sardinas (S) y tres horas a piñas (P).

Cuadro 2.1		
Producción por día		
Pedro	Juan	Pedro+Juan
6S+4P	6S+1P	12S+5P

Los datos del Cuadro 2.1 indican que Pedro tiene superioridad (o ventaja absoluta) sobre Juan en la producción de piñas, puesto que, en tres horas, Pedro consigue cuatro piñas mientras que Juan sólo consigue una. En el caso de las sardinas, ninguno tiene ventaja absoluta sobre el otro. En otras palabras, para conseguir una piña, Pedro tarda 45 minutos, Juan tres horas, y cada uno consigue una sardina en 30 minutos.

Si Pedro quisiera comer una piña más ¿a cuántas sardinas se vería obligado a renunciar? En el Cuadro 2.2, introducimos una nueva aplicación del concepto de Costo de Oportunidad que estudiamos en el Capítulo 1. Aquí, el costo de oportunidad es la producción sacrificada para poder asignar los escasos recursos disponibles a otra producción.

En nuestro ejemplo, suponemos que hay infinitas sardinas e infinitas piñas en la isla. El recurso escaso es el tiempo de trabajo. El Cuadro 2.2 se deriva de los datos del Cuadro 2.1:

Cuadro 2.2		
Costo de oportunidad		
Productos	Pedro	Juan
1 sardina	2/3 piña	1/6 piña
1 piña	3/2 sardina	6 sardinas

El hecho de que los costos de oportunidad sean diferentes nos indica que la división del trabajo aumentaría la producción conjunta.

En el Cuadro 2.2 vemos, por ejemplo, que para poder consumir una piña más, Juan se vería obligado a prescindir de seis sardinas. Para Juan, el costo de oportunidad de una piña es seis sardinas.

El caso es que tanto Pedro como Juan desearían comer más, pero el calor de la isla les impide trabajar más de seis horas diarias. Como experimento, deciden dividir las tareas: Pedro dedicará sus seis horas diarias a la producción (pescar sardinas o cosechar piñas) para la cual tiene costo de oportunidad menor, y lo mismo hará Juan. Luego, intercambiarán sardinas por piñas.

El Cuadro 2.3 muestra la producción conjunta con división del trabajo:

Cuadro 2.3		
División del trabajo		
Pedro	Juan	Pedro+Juan
0S+8P	12S+0P	12S+8P

Al comparar los Cuadros 2.1 y 2.3, vemos que la especialización aumentó la producción conjunta. En seis horas de trabajo de cada uno, Pedro y Juan producían conjuntamente 12 sardinas+5 piñas. Ahora, con las mismas horas de trabajo, la producción conjunta (o social) es 12 sardinas+8 piñas.

Cuadro 2.4		
Intercambio		
	Pedro	Juan
Entrega	2.5P	6S
Recibe	6S	2.5P
Consumé	6s+5.5p	6s+2.5p
Gana	1.5p	1.5p

No se incrementaron las horas de trabajo. No cayó del cielo una atarraya que facilitara la pesca de sardinas, ni un machete que facilitara la cosecha de piñas.

Ceteris paribus, la división del trabajo aumentó la producción conjunta (o social) en tres piñas. El Cuadro 2.4 muestra una forma de reparto escogida al azar: Las piñas adicionales se repartieron en partes iguales y cada uno tiene ahora 1.5 piñas diarias más que antes. De 6 sardinas+4 piñas, el consumo diario de Pedro aumentó a 6 sardinas+5.5 piñas, y de 6 sardinas+1 piña, el consumo diario de Juan aumentó a 6 sardinas+2.5 piñas.

Hay muchas formas de repartir tres piñas entre dos personas, pero debemos recordar que la división del trabajo solamente ocurre cuando todos los participantes obtienen un beneficio.

Los juegos de azar son juegos de suma cero: Lo que uno gana, el otro lo pierde. La división del trabajo genera riqueza adicional y ganancia para todos los participantes.

De las implicaciones de la justicia

Alguien podría decir que las ganancias derivadas de la división del trabajo se repartieron "equitativamente", puesto que cada uno ganó una piña y media. Alguien más podría decir que no hubo equidad en el reparto porque Pedro sigue teniendo más que Juan. Y finalmente, un tercero podría argumentar que Juan ganó más. Con seis horas de trabajo, Pedro obtuvo una combinación de productos que, en forma autárquica, le habrían requerido un poco más de siete horas. Juan, con seis horas de trabajo, obtuvo una combinación de productos que le habrían requerido diez horas y media. De manera que Pedro ganó una hora con siete minutos y Juan ganó cuatro horas y media.

Nuevamente remitimos al estudiante a nuestra Premisa 2. Pedro y Juan intercambian sardinas por piñas porque ambos consideran que los productos recibidos valen más que los productos entregados. El intercambio voluntario ocurre precisamente porque existe discrepancia en la valoración (subjetiva) de los objetos intercambiados.

La división del trabajo: Comercio internacional

Brasil produce café porque su suelo y su clima son propicios al cultivo del café. Francia produce vino porque su suelo y su clima son propicios al cultivo de la uva. Una parte del café brasileño es exportada a Francia y una parte del vino francés es exportada a Brasil. Gracias al intercambio,

tanto los brasileños como los franceses pueden beber vino francés y café brasileño.

Centroamérica produce trigo y pantalones. Estados Unidos también. El pan sería más barato en Centroamérica si los campesinos centroamericanos dejaran de sembrar trigo. Los pantalones serían más baratos en Estados Unidos si las fábricas de ese país dejaran de producir pantalones.

En estos ejemplos, la superioridad de un país en un producto determinado es evidente. No hace falta quebrarse la cabeza para comprender por qué a cada país le conviene especializarse en los bienes que produce a menor costo que los demás países. Los bienes que otros países producen a menor costo, los puede obtener intercambiando una parte de la propia producción por una parte de la producción ajena. Las exportaciones y las importaciones son el intercambio internacional.

Sin embargo, al país A le conviene comerciar con el país B, aunque éste no tenga superioridad sobre aquél en ninguno de los productos a intercambiar.

Ejemplo

Cuadro 2.5		
Costo de producción en US\$		
Productos	Guatemala	EUA
1 televisor	\$500	\$200
1 mesa	\$100	\$100

Estados Unidos tiene superioridad o ventaja absoluta sobre Guatemala en la producción de televisores, puesto que los produce a menor costo. En el caso de las mesas, los costos de producción son iguales, es decir, ningún país tiene ventaja absoluta sobre el otro.

A primera vista, podría pensarse que a Estados Unidos le conviene producir sus propios televisores y sus propias mesas, dado que Guatemala no tiene superioridad en ninguno de los dos productos. Sin embargo, los costos de oportunidad presentan una realidad diferente:

Cuadro 2.6		
Costos de oportunidad		
Productos	Guatemala	EUA
1 televisor	5 mesas	2 mesas
1 mesa	0.2 tele	0.5 tele

El Cuadro 2.6 se deriva de los datos del Cuadro 2.5. Dados los costos de producción de los televisores y las mesas, en Guatemala un televisor "cuesta" cinco mesas y una mesa "cuesta" la quinta parte de un televisor. En Estados Unidos, un televisor "cuesta" dos mesas y una mesa "cuesta" medio televisor.

Recordemos que el costo de oportunidad es la producción sacrificada cuando utilizamos los recursos que tenemos a nuestra disposición para producir otra cosa. En Guatemala, producir un televisor implica prescindir de cinco mesas, producir una mesa implica prescindir de la quinta parte de un televisor. En Estados Unidos, producir un televisor implica prescindir de dos mesas, producir una mesa implica prescindir de medio televisor.

Guatemala tiene costo de oportunidad menor en la producción de mesas, y Estados Unidos tiene costo de oportunidad menor en la producción de televisores.

Dicho esto de otro modo, Guatemala tiene Ventaja Comparativa en la producción de mesas, y Estados Unidos tiene Ventaja Comparativa en la producción de televisores.

Ley de Costos Comparativos

El economista británico David Ricardo (1772-1823) formuló y explicó el principio de la ventaja comparativa. La Ley de Costos Comparativos, llamada también Ley de Asociación de David Ricardo, puede sintetizarse en los siguientes términos:

- **La división del trabajo conforme al patrón de las ventajas comparativas aumenta la producción social.**

Desde luego, para que un individuo o un país se especialice en las producciones para las cuales tiene ventaja comparativa, prescindiendo de producir otras cosas que también necesita, es indispensable que exista la posibilidad de intercambiar productos, es decir, de obtener productos ajenos a cambio de una parte de la propia producción.

En los Cuadros 2.7 y 2.8, introducimos tres supuestos que, estrictamente hablando, no concuerdan con la realidad de los procesos productivos y del comercio internacional, pero que facilitan enormemente la comprensión del principio de la ventaja comparativa: 1. Se establecen "presupuestos de producción" de US\$2000 para cada producto en cada país. 2. Los costos de oportunidad son constantes. 3. No hay aranceles u otros obstáculos al flujo de mercancías entre los dos países.

Calculemos, pues, la cantidad de mesas (M) y televisores (T) que se producirán en cada país, con un presupuesto de US\$2000 para cada producto:

Cuadro 2.7			
Sin división del trabajo			
Productos	Gua.	EUA	Gua. +EUA
Televisores	\$2000	\$2000	\$4000
Mesas	\$2000	\$2000	\$4000
Producción	4T+20M	10T+20M	14T+40M

Supongamos ahora que cada país dedica todos sus recursos (US\$4000) a la producción para la cual tiene ventaja comparativa o costo de oportunidad menor:

Cuadro 2.8			
Con división del trabajo			
Productos	Gua.	EUA	Gua. +EUA
Televisores		\$4000	\$4000
Mesas	\$4000		\$4000
Producción	40M	20T	20T+40M

Con un presupuesto conjunto (Guatemala +Estados Unidos) de US\$8000, antes de la división del trabajo se obtenía una producción conjunta de 14 televisores+40 mesas. Con el mismo presupuesto conjunto de

US\$8000, la división del trabajo eleva la producción conjunta a 20 televisores+40 mesas, una ganancia de 6 televisores.

Supongamos que Estados Unidos vende televisores a Guatemala a US\$400 cada uno, y que Guatemala vende mesas a Estados Unidos a US\$100 cada una. O, lo que es lo mismo, supongamos que se intercambian cuatro mesas por un televisor.

Estados Unidos quedaría con las veinte mesas que tenía antes de la división del trabajo, pero ahora tendría quince televisores en lugar de diez, una ganancia de cinco televisores. Y Guatemala quedaría con las veinte mesas que tenía antes, pero ahora tendría cinco televisores en lugar de cuatro, una ganancia de un televisor. Según los precios internos de cada país, Estados Unidos ganaría US\$1000 y Guatemala ganaría US\$500.

Hay muchas formas de repartir las ganancias derivadas de la división del trabajo. En el mundo real, como en nuestro ejemplo, a veces sucede que el participante poderoso se queda con la parte del león. Pero algo tiene que ganar el participante débil porque de lo contrario, no participará voluntariamente en el arreglo.

Tenemos aquí una de las leyes más importantes de la Ciencia Económica, cuyos efectos fueron comprendidos intuitivamente por el hombre desde los inicios de la historia humana.

Recordemos que la civilización es producto de la cooperación voluntaria y pacífica entre los hombres, cada uno empeñado en satisfacer sus propios deseos y sus propias necesidades, y que, en su afán por mejorar su propia vida y la vida de su familia inmediata, el hombre sirve a los demás, aunque no sea ése su propósito. Por cada acto violento que se registra en una comunidad, hay millones de actos pacíficos que no se registran en ninguna parte, que pasan desapercibidos porque son el orden natural de la convivencia social.

El alcance de la cooperación social

En un día cualquiera, en la ciudad de Guatemala - capital de un país pequeño y pobre - quien tenga con qué pagar puede comprar un par de zapatos italianos, un repuesto "original" para un automóvil japonés, una botella de vino francés y otra de vino alemán, un florero hindú, una variedad de condimentos chinos, un trozo de salmón chileno, peras y melocotones de California, y mantequilla de Nueva Zelanda. En cierta época, hasta se consiguen tulipanes traídos de Holanda en el avión de KLM.

Si nos detuviéramos a pensar que la producción y el transporte de cada uno de esos productos requirió del esfuerzo coordinado de miles de personas, no podríamos menos que asombrarnos. Esos miles de personas no se conocen entre ellas ni nos conocen a nosotros. No tienen forma de saber qué productos vamos a comprar, cuándo los vamos a comprar y en qué cantidades. Es probable que muchos de ellos ni siquiera sepan en dónde queda Guatemala.

En cada etapa del largo proceso, alguien percibió la oportunidad de obtener una ganancia, y esa percepción bastó para poner en marcha una coordinación compleja.

Puede ser que, en un catálogo de vinos, un importador guatemalteco haya visto el anuncio de un mayorista. La oportunidad de obtener una ganancia lo indujo a invertir en un pedido, y así llegó a Guatemala una pequeña parte del producto de los viñedos de algún valle de Francia. En este caso el importador guatemalteco sería, tan solo, un eslabón en la larga cadena de productores e intermediarios que tomaron parte en el proceso.

En el comercio internacional, fruto de la división internacional del trabajo, encontramos los ejemplos más admirables de cooperación voluntaria y pacífica, entre individuos que no se conocen ni comparten

un interés recíproco por la felicidad del otro.

Millones de productos fluyen diariamente entre los países y los continentes. Millones de productores e intermediarios comparan diariamente los costos y los ingresos de sus empresas, para expandir las actividades que arrojan ganancias y desfasar las que arrojan pérdidas.

El comercio internacional enlaza a los pueblos en una actividad ordenada, benéfica, eficiente y demasiado compleja como para que alguien pudiera planearla, coordinarla o supervisarla.

Y todo ello se desarrolla a pesar de los obstáculos que todos los gobiernos del planeta imponen a quienes tratan de intercambiar los frutos de su trabajo con alguien que vive más allá de la frontera.

La estructura funcional del mercado

La división del trabajo no sucedería sin la posibilidad de intercambiar lo producido. El sastre produce pantalones, no porque necesite muchos pantalones, sino para conseguir los alimentos de sus hijos. Produce pan de manera indirecta: Vende los pantalones y, con el dinero obtenido, compra pan. De igual manera, el granjero produce indirectamente sus pantalones sembrando zanahorias.

Nadie produce "excedentes". Todos tratan de que nada sobre, porque el costo de oportunidad de producir cualquier cosa es alto. ¿Acaso alguien piensa que Guatemala exporta el café que "sobra"? La producción de café, o de cualquier otra cosa, tiene por objeto la obtención de lo que, en última instancia, el productor necesita para su familia. Así, todos se benefician del aumento de productividad derivado de la especialización de todos los demás. La esencia es la fluidez y la dinámica de los mercados.

El siguiente diagrama, tomado de *Price Theory and the Market System*, de Israel

Kirzner, ilustra las funciones de los participantes en el mercado:



Todos somos dueños de recursos, todos somos consumidores y todos tenemos algo de empresarios.

Como dueños de recursos, competimos en el mercado ofreciéndolos. Si los empresarios los adquieren de otros, no lograremos obtener nada a cambio de nuestros recursos. En nuestro esfuerzo por conseguir un comprador, ofrecemos nuestros recursos a un precio más bajo que los demás y, al hacerlo, empujamos hacia abajo el precio de los recursos que poseemos. Obligamos a quienes poseen recursos similares a los nuestros a competir con nosotros por los compradores, bajando también sus precios.

Como empresarios, adquirimos recursos para transformarlos en productos de consumo. Estamos en competencia con otros empresarios que también necesitan recursos. Ofrecemos pagar más para evitar que otros los obtengan y quedemos desprovistos. Empujamos hacia arriba los precios de los recursos que compramos y los transformamos en productos.

Ahora tenemos que competir con los demás empresarios en otro mercado. Para evitar que los consumidores se abastezcan con otros empresarios, empujamos hacia abajo los precios de los productos que ofrecemos.

Finalmente, como consumidores, estamos en competencia con los demás consumidores. Acudimos al mercado para comprar los productos que nuestra familia necesita y, en nuestro afán por conseguirlos, empujamos hacia arriba

los precios de los productos de consumo.

Entre los recursos que ofrecemos se incluye nuestro trabajo. Así podemos ver claramente en dónde se originan las presiones que, en realidad y no en apariencia, empujan hacia arriba o hacia abajo la remuneración del trabajo.

Más adelante veremos que la remuneración de los recursos depende de la oferta y la demanda. En el caso del recurso trabajo, la remuneración depende de la oferta y la demanda de mano de obra. Éstas de originan en lo que produce el trabajador, no en la generosidad o la mezquindad del patrono. Un trabajador cuya productividad es inferior al salario que percibe no durará mucho tiempo en el puesto que ocupa. Eventualmente tendrá que conformarse con un salario más bajo. Un trabajador cuya productividad está alejada, hacia arriba, del salario que percibe tampoco durará mucho tiempo en el puesto que ocupa. Será detectado por otro empresario que, buscando mejorar su propia condición y no la del trabajador, le ofrecerá un salario más alto.

La selección de dirigentes, artistas y otras ocupaciones

Todo proceso productivo emplea diferentes recursos. Por ejemplo, el granjero que produce lechugas combina trabajadores, tierra y herramientas. Cuando vende las lechugas, del dinero de la venta paga los salarios, el alquiler de la parcela, las amortizaciones del préstamo bancario que le sirvió para comprar las herramientas y otros costos, como el flete del camión que transporta las lechugas al mercado, el fertilizante, los impuestos, etcétera. Lo que sobra - si es que algo sobra - es la ganancia del granjero.

En esta parcela se siembran lechugas, y no claveles, porque el granjero percibió la oportunidad de obtener ganancias sembrando lechugas. Si su percepción fue equivocada, si su negocio arroja pérdidas en vez de utilidades, tarde o temprano

dejará de sembrar lechugas. Los recursos de mano de obra (los trabajadores), tierra (la parcela) y capital (las herramientas) quedarán disponibles para otro granjero que perciba la oportunidad de obtener ganancias combinándolos.

Los compradores de lechugas, que no pagaron por ellas un precio suficientemente alto para cubrir todos los costos incurridos, "despidieron" al primer granjero. Si ampliamos el ejemplo a todas las cosas que se venden diariamente (alimentos, vestidos, automóviles, medicamentos, televisores, entradas al teatro, boletos de avión, útiles escolares, etcétera), vemos que son los consumidores los que determinan, en última instancia, cuáles empresas crecen y cuáles quiebran.

Toda sociedad debe contar con un mecanismo para seleccionar a las personas que deciden cómo asignar los recursos escasos. Bajo un gobierno autoritario, la selección se hace jerárquicamente. En las altas esferas del poder político se determina qué se va a producir, de qué calidad y en qué cantidad se va a producir cada bien.

La selección de las personas que dirigen los procesos productivos se basa en la lealtad a los superiores, la capacidad de cumplir con las metas de producción establecidas por las autoridades y otros factores no económicos.

En una sociedad libre, la ley y la gestión del gobierno garantizan el derecho de propiedad y el mercado selecciona a las personas que dirigen los procesos productivos, tomando en cuenta, como único criterio de selección, la capacidad del dirigente de incrementar el bienestar ajeno. En una sociedad libre, la distribución de dirigentes tiende a ser acorde con la ventaja comparativa de las personas. Se da una aproximación constante para que el manejo de los recursos tienda a recaer, en forma indefectible aunque imperfecta, en manos de aquella combinación de dirigentes que optimiza la productividad social.

El mercado provee, además, la información libre de prejuicios ideológicos, para que los recursos se utilicen según las prioridades genuinas de la sociedad, manifestadas en el "plebiscito diario" de las compras de los consumidores.

El único que puede despedir al empresario es el consumidor. Movidos por el incentivo de mejorar su propia condición, los empresarios se esfuerzan por satisfacer los deseos de los consumidores.

El éxito del empresario depende de su capacidad de satisfacer deseos ajenos, de acuerdo con criterios ajenos. Aquí entra en juego, nuevamente, el principio de la ventaja comparativa.

En una sociedad libre, la selección de artistas también la hace el mercado. Entre mil adolescentes que sueñan con volverse cantantes famosos, quizás uno lo logre. De dos jovencitas que asistieron a las mismas academias de danza, puede ser que una se convierta en famosa bailarina y la otra termine vendiendo bienes raíces.

En algún momento de la formación de un joven artista, un promotor percibe la oportunidad de obtener ganancias promoviéndolo. Si su percepción es acertada, los consumidores "votarán" por el artista, comprando sus discos o entradas a sus recitales de ballet. La ventaja comparativa, tal como la percibe el mercado, selecciona a los artistas y, en general, asigna a cada persona a una ocupación específica.

¿Un ejemplo de sociedad libre?

En algún momento de su primer curso de Economía, los estudiantes más inquietos de la Universidad Francisco Marroquín preguntan en qué parte del mundo está la sociedad libre. La respuesta del profesor suele desconcertarlos. La sociedad absolutamente libre no existe en la actualidad ni ha existido jamás. Tampoco existe, ni ha existido jamás, la sociedad absolutamente reprimida.

Los absolutos no se dan en la realidad. El mundo real está formado por infinitas tonalidades de gris, desde el más oscuro hasta el más claro, sin llegar nunca al blanco absoluto ni al negro absoluto.

En todas las épocas, algunas sociedades han sido más libres que otras. Milton Friedman, uno de los economistas más brillantes del siglo XX, ganador del Premio Nobel de Economía en 1976, ha estudiado la relación entre libertad económica y bienestar material a través de la historia.

Su conclusión: Sin una sola excepción, los períodos de mejoría apreciable en el nivel de vida de los pueblos, principalmente de los sectores más pobres de la sociedad, han coincidido con los períodos de mayor libertad económica.

La prestigiosa Heritage Foundation, de la ciudad de Washington, publicó en 1995 *The Index of Economic Freedom*, que clasifica a 101 países según su grado de libertad económica (ausencia de interferencia del Estado en las decisiones económicas), o represión económica (obstáculos legales o institucionales a la asignación de los recursos).

El estudio divide a los países en cuatro categorías - libres, bastante libres, bastante reprimidos y reprimidos. La conclusión de Heritage Foundation coincide con la de Milton Friedman: La libertad económica es propicia al desarrollo económico.

Los datos siguientes fueron tomados selectivamente del estudio:

- **Economías libres:** Hong Kong, Singapur, Taiwan, Gran Bretaña, Estados Unidos, Japón.
- **Economías bastante libres:** Costa Rica, El Salvador, Belice, Alemania, Canadá, Chile, Francia, España, Italia, Australia.
- **Economías bastante reprimidas:** Guatemala, Honduras, Nicaragua, México, Venezuela, Brasil, Israel.

- **Economías reprimidas:** Cuba, Haití, Corea del Norte, Vietnam, Angola, Moldavia.

Entre los 101 países analizados por Heritage Foundation, Hong Kong y Singapur son los de mayor libertad económica, Cuba y Corea del Norte son los de mayor represión. En Centroamérica, El Salvador y Belice son los países más libres, Nicaragua es el más reprimido.

En la clasificación general, Guatemala ocupa el lugar 49 entre 101 países. En el área del comercio internacional, nuestro país obtiene la peor calificación posible, y no podemos pensar que se trata de un error, porque a la vista están los aranceles, las manipulaciones del tipo de cambio, las cuotas de importación, las licencias de exportación y un sinfín de regulaciones y controles que obstaculizan el comercio entre Guatemala y otros países.

Tanto en los países ricos como en los países pobres, la represión económica entorpece el desarrollo. Sin embargo, las consecuencias de entorpecer el desarrollo no son iguales en todos los países.

El estudio coloca a Guatemala, Honduras, Nicaragua e Israel en la categoría de los países bastante reprimidos.

Pero hay una diferencia importante: El ingreso familiar promedio, en Israel, es entre ocho y once veces más alto que en las naciones centroamericanas. La educación, los servicios de salud, las telecomunicaciones y, en general, el nivel de vida de los israelitas es comparable al de los países más ricos del mundo.

Es una lástima que la represión económica entorpezca el desarrollo de Israel, pero ningún niño israelí pasa hambre, o queda fuera del sistema educativo, o tiene vedados tratamientos de ortodoncia, o no puede aprender un idioma extranjero, por causa de la represión.

En los países pobres, por el contrario, la represión económica condena a millones

de niños a la desnutrición, el analfabetismo y la miseria.

Muchos dirigentes políticos de América Latina sostienen que la libertad económica, en los países pobres, traería consecuencias trágicas por las enormes diferencias de riqueza, educación y oportunidades que se observan entre los habitantes de los países pobres.

Esos dirigentes políticos deberían estudiar la historia de la civilización. En sus orígenes, todos los pueblos fueron pobres. Unos se enriquecieron y otros no, y la evidencia histórica señala que el camino hacia la prosperidad y el desarrollo material y espiritual de los pueblos es, precisamente, la libertad económica.

Ignorar las lecciones de la historia, que han sido difundidas profusamente en todos los idiomas, es una arrogancia imperdonable, sobre todo cuando se trata de sociedades pobres, como las de América Latina.

Lecturas complementarias

Ludwig von Mises: ***Acción Humana* (1959)**

La Ley de Asociación evidencia por qué, desde el principio, hubo una tendencia a intensificar gradualmente la cooperación humana. Percatémonos del incentivo que indujo a las gentes a dejar de considerarse rivales, en una insaciable lucha por apropiarse los escasos medios de subsistencia que la naturaleza brinda. Advertimos el móvil que impelió y continuamente impele a los hombres a unirse, en busca de la cooperación. Todo progreso hacia una más avanzada división del trabajo favorece los intereses de cuantos en la misma participan.

Para comprender por qué el hombre no permaneció aislado, buscando, como los

animales, alimento y abrigo para sí o, a lo más, para su compañera y desvalida prole, no es necesario recurrir a ninguna milagrosa intervención divina, ni a vana personalización de un supuesto impulso innato de asociación.

Tampoco resulta necesario suponer que los individuos o las hordas primitivas comprometieron, un buen día, mediante la oportuna contratación, a establecer relaciones sociales.

Fue la acción humana, estimulada por la percepción de la mejor productividad del trabajo bajo la división del mismo, el factor que engendró la primitiva sociedad y la hizo progresivamente desarrollarse.

Ni la historia, ni la etnología, ni ninguna otra rama del saber pueden explicar aquella evolución que hizo, de las manadas y rebaños de antecesores no humanos del hombre, los primitivos, si bien ya altamente diferenciados, grupos sociales de los que nos informan las excavaciones, las más antiguas fuentes documentales históricas y las noticias de exploradores y viajeros que han topado con tribus salvajes.

Mientras el trabajo resulte más fecundo bajo el signo de la división del mismo y en tanto el hombre sea capaz de advertir tal realidad, la acción humana tenderá espontáneamente a la cooperación y a la asociación.

No se convierte el individuo en ser social sacrificando sus personales intereses ante el altar de un mítico Moloch, la sociedad, sino simplemente porque aspira a mejorar su propio bienestar.

La experiencia enseña que la aludida condición - la mayor productividad de la división del trabajo - aparece por cuanto trae su causa de una realidad: la innata desigualdad de los hombres y la desigual distribución geográfica de los factores naturales de producción. Advertido lo anterior, comprendemos el curso seguido por la evolución social.

Manuel F. Ayau Córdón: ***De Robinson a Viernes (1987)***

Don Pancho, el agricultor, vivía feliz en la finca que había heredado. Cierta día fue interceptado por un forastero, quien le ofreció 100,000 quetzales por su finca. Don Pancho se preguntó qué podría hacer con 100,000 quetzales, que fuera mejor que conservar la finca. Las cosechas le producían unos 10,000 quetzales anuales. Le agradaba vivir en el campo, lejos del bullicio y los problemas de la ciudad. La finca había pertenecido a su familia durante muchos años y sus antepasados estaban enterrados allí, de manera que estaba muy encariñado con su propiedad.

Don Pancho sabía que podría depositar los 100,000 quetzales que le ofrecía el forastero en una cuenta de ahorro, lo cual le garantizaría un ingreso seguro de 10,000 quetzales al año. Pero perdería las demás ventajas que representaba para él la finca. En consecuencia, rechazó la oferta.

El forastero volvió al poco tiempo y le ofreció 150,000 quetzales. Nuevamente don Pancho repasó mentalmente las mismas consideraciones que antes, con la diferencia que, con la nueva oferta, podría obtener un ingreso de 15,000 quetzales anuales, si depositaba los 150,000 quetzales en una cuenta de ahorro, lo cual significaba una mejoría desde el punto de vista económico. Sin embargo, considerando el hecho de que tendría que abandonar la propiedad en donde estaban enterrados sus abuelos y renunciar a los placeres de vivir en el campo, decidió que 5,000 quetzales adicionales no compensaban el sacrificio que tendría que hacer, y nuevamente rechazó la oferta.

El forastero persistente volvió una vez más e hizo una oferta final: 200,000 quetzales por la finca. Esta vez, don Pancho razonó de la siguiente manera: "Obviamente, el forastero sabe que podría depositar sus 200,000 quetzales en una cuenta de ahorro, en lugar de comprar mi finca. En esa forma obtendría un ingreso anual seguro de 20,000 quetzales, sin tener que afrontar los riesgos de la agricultura".

"El forastero sabe también que la finca genera utilidades de unos 10,000 quetzales al año. Luego, si está dispuesto a pagarme 200,000 quetzales, debe saber algo que yo no sé. Por otra parte, el forastero me está ofreciendo un ingreso seguro de 20,000 quetzales al año, dos veces lo que produce la finca".

"En esas condiciones, me conviene vender la finca. Puedo ir a vivir a otro sitio campestre, que no sea necesariamente una finca. Con respecto a mis antepasados, seguramente pensarían que soy un tonto si no acepto esta oferta".

Así, el forastero obtuvo la finca, que no habría comprado si no hubiera esperado sacar de ella un ingreso mayor que los 20,000 quetzales que habría generado una cuenta de ahorro, de manera que todos vivieron más felices y más ricos.

Adam Smith, basado en *La Fábula de las Abejas* (1729) de Bernard Mandeville

No es nuestro propósito, de momento, investigar si esta propensión es uno de esos principios innatos en la naturaleza humana, de los que no puede darse una explicación ulterior, o si, como parece más probable, es la consecuencia de las facultades discursivas y del lenguaje. Es común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies de animales, que desconocen esta y otra clase de avenencias.

Cuando dos galgos corren una liebre, parece que obran de consuno. Cada uno de ellos parece que la echa a su compañero o la intercepta cuando el otro la dirige hacia él. Mas esto, naturalmente, no es la consecuencia de ningún convenio, sino el resultado accidental y simultáneo de sus instintos coincidentes en el mismo objeto. Nadie ha visto todavía que los perros cambien de una manera deliberada y equitativa un hueso por otro. Nadie ha visto tampoco que un animal dé a entender a otro, con sus ademanes o

expresiones guturales, esto es mío, o tuyo, o estoy dispuesto a cambiarlo por aquello. Cuando un animal desea obtener cualquier cosa del hombre o de un irracional no tiene otro medio de persuasión sino el halago. El cachorro acaricia a la madre y el perro procura con mil zalamerías atraer la atención del dueño, cuando éste se sienta a comer, para conseguir que le dé algo.

El hombre utiliza las mismas artes con sus semejantes, y cuando no encuentra otro modo de hacerlo actuar conforme a sus intenciones, procura granjearse su voluntad procediendo en forma servil y lisonjera.

Mas no en todo momento se le ofrece la ocasión de actuar así. En una sociedad civilizada necesita a cada instante cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas le basta para conquistar la amistad de contadas personas.

En casi todas las otras especies zoológicas, el individuo, cuando ha alcanzado la madurez, conquista la independencia y no necesita el concurso de otro ser viviente.

Pero el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes, y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que se les pide.

Quien propone a otro un trato le está haciendo una de esas proposiciones. Dame lo que necesito y tendrás lo que desees, es el sentido de cualquier clase de oferta. Y así obtenemos de los demás la mayor parte de los servicios que necesitamos.

No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo, ni les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas.

Sólo el mendigo depende principalmente de la benevolencia de sus conciudadanos, pero no totalmente. Es cierto que la caridad de gentes bien dispuestas le suministra la subsistencia completa pero, aunque esta condición altruista le procure todo lo necesario, la caridad no satisface sus deseos en la medida en que la necesidad se presenta. La mayor parte de sus necesidades eventuales se remedian de la misma manera que las otras personas, por trato, cambio o compra.

Con el dinero que recibe compra comida, cambia la ropa vieja que se le da por otros vestidos, viejos también, pero que le vienen mejor, o los entrega a cambio de albergue, alimentos o moneda, cuando así lo necesita, de la misma manera que recibimos la mayor parte de los servicios mutuos que necesitamos, por convenio, trueque o compra.

Es esa misma inclinación a la permuta la causa originaria de la división del trabajo.

Autoevaluación

Después de estudiar el Capítulo 2, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste brevemente a estas preguntas

1. ¿Cómo establecimos las premisas de análisis de la acción humana?
2. ¿Por qué es equivocado equiparar la igualdad de resultados con la justicia?
3. ¿Cómo explica Ludwig von Mises el desarrollo de la sociedad humana?
4. ¿Qué significa "ceteris paribus"?
5. ¿Cuál es la diferencia entre la ventaja absoluta y la ventaja comparativa?

¿Verdadero o falso?

1. En el comercio, la ganancia de unos es equivalente a la pérdida de otros.
2. La división del trabajo beneficia a los más dotados y a los menos dotados.

3. Todos los hombres, sin excepción alguna, consideran que el bienestar material es valioso.
4. El interés de la sociedad debe prevalecer sobre los intereses individuales.
5. A la mayoría de los hombres no les gusta trabajar.
6. El aire que respiramos no tiene costo de oportunidad.
7. La división del trabajo aumenta la producción conjunta.
8. Sólo el mendigo depende principalmente de la benevolencia de los demás.
9. El trabajo humano determina el valor de las cosas.
10. Un intercambio es justo si el valor de lo que se da es equivalente al valor de lo que se recibe.
11. El granjero produce su ropa sembrando zanahorias.

Discuta estos temas con sus compañeros

1. El Presidente de la República maneja automóvil mejor que cualquiera de los pilotos asignados a su servicio. ¿Le convendría prescindir de los pilotos?
2. Haga una lista de diez actos de cooperación voluntaria y pacífica de los cuales Usted se beneficia diariamente.
3. Explique la estructura funcional del mercado de Israel Kirzner.
4. La represión económica tiene consecuencias más dolorosas en Centroamérica que en Israel.
5. ¿Quiénes empujan los salarios hacia abajo? ¿Quiénes los empujan hacia arriba?
6. Ilustre con tres ejemplos la premisa según la cual los hombres anteponen su bienestar y el de su familia inmediata al bienestar de los demás.

Relacione el curso de Economía con la actualidad económica

1. En los periódicos de la presente semana, encuentre cinco titulares que se relacionan con represión económica.
2. ¿En qué producciones tiene Guatemala ventaja comparativa sobre los Estados Unidos? ¿Influye el clima en las ventajas comparativas?

3

La Distribución de la Riqueza

"No codiciarás la casa de tu prójimo, no codiciarás la mujer de tu prójimo, ni su siervo, ni su criada, ni su buey, ni su asno, ni cosa alguna de tu prójimo". Éxodo, 20:17.

El estado natural del hombre es la pobreza absoluta. El hombre nace desnudo, indefenso e incapacitado para alimentarse sin el concurso de otros. Lo que llamamos riqueza es artificial y precario. Debe renovarse continuamente, o se inicia un retroceso que, con el tiempo, destruye la civilización. En muchos lugares, los arqueólogos han desenterrado vestigios de civilizaciones asombrosas cuyos actuales descendientes viven en la pobreza.

La tenencia de la riqueza

Las rentas familiares provienen de la remuneración del trabajo y, en menor medida, de intereses, dividendos, regalías, alquileres, donaciones y otros ingresos. La riqueza es la acumulación de rentas pasadas. Cuando las familias consumen menos de lo que perciben en ingresos, una parte de la renta se ahorra para formar el patrimonio familiar. La riqueza es como un lago y el ahorro (la parte de la renta que no se gasta en consumo) es como un río cuyo caudal alimenta el lago. El ahorro no es lo que "sobra". En un mundo caracterizado por la escasez no se dan sobrantes de recursos. El ahorro es consumo diferido, es decir, sacrificio de satisfacciones presentes a favor de satisfacciones futuras. El ahorro es, además, la materia prima de la inversión.

Los términos "riqueza" y "pobreza" son relativos. Un país o un individuo es rico o pobre en comparación con otro. Toda segmentación de la sociedad se basa en criterios arbitrarios pero, sea cual sea el

criterio adoptado, los pobres y los ricos de Guatemala poco tendrían en común con los pobres y los ricos de Inglaterra.

La distribución de la riqueza entre la sociedad está en constante cambio, y por eso no tiene sentido hablar de los ricos y los pobres como si fueran estratos rígidos. Un estudio del Departamento de Tesorería del gobierno de los Estados Unidos muestra cómo cambió la distribución de la riqueza para una muestra sustancial de familias (14,350), cuya situación fue objeto de seguimiento individual durante una década. La muestra se divide en quintiles. Cada quintil corresponde a 20% de la población considerada, en este caso 2870 familias. Del quintil superior, se aislaron 144 familias que corresponden al 1% más rico. Se acostumbra analizar este subquintil por separado porque sus datos difieren substancialmente de los del quintil superior.

El Cuadro 3.1 resume los resultados del estudio. Las sumas horizontales no dan siempre 100% debido al redondeo de los porcentajes. En la diagonal sombreada están las familias cuya situación no cambió entre 1979 y 1988. Arriba y a la derecha de la diagonal, en cursiva, están las familias que se empobrecieron. Abajo y a la izquierda de la diagonal están las familias que se enriquecieron.

		Subieron	Sin cambio	Bajaron			
S t a t u s 1 9 8 8							
		1% más rico	Q más rico	2° Q	Q medio	4° Q	Q más pobre
S t a t u s 1 9 7 9	1% más rico	47.3	38.6	7.7	3.8	0.4	2.2
	Q más rico	5.3	59.4	20.3	9.4	4.4	1.1
	2° Q	0.6	34.8	37.5	14.8	9.3	3.1
	Q medio	0.4	14.6	32.3	33.0	14.0	5.7
	4° Q	0.3	10.8	19.5	29.6	29.0	10.9
	Q más pobre	0.3	14.4	25.3	25.0	20.7	14.2
Q: Quintil							

Cuadro 3.1: Movilidad económica en los Estados Unidos, 1979 a 1988

A veces, los porcentajes confunden a los estudiantes. Los datos del Cuadro 3.1 pueden expresarse también en cantidades de familias. El Cuadro 3.2 se obtuvo de los datos del cuadro anterior. Nuevamente, las sumas horizontales no suman exactamente **2870** familias debido al redondeo de los porcentajes del Cuadro 3.1.

Cuadro 3.2			
Movilidad Económica, 1979 a 1988			
	Movilidad de 14,350 familias		
Rango	Subieron	Bajaron	Sin Cambio
1% más rico		76	68
Quintil más rico	152	1010	1705
Quintil siguiente	1016	781	1076
Quintil medio	1358	565	947
Quintil siguiente	1728	313	832
Quintil más pobre	2460		408

Entre 1979 y 1988, de las 14350 familias de la muestra, 6714 subieron, 2669 bajaron y 4968 permanecieron en el mismo quintil al que pertenecían en 1979. La misma información puede expresarse en porcentajes: del 100% de familias de la muestra, 46.8% subieron, 18.6% bajaron y 34.6% permanecieron sin cambio.

Viene a la mente un dicho popular: "De andrajos a andrajos en tres generaciones". En una sociedad de alta movilidad económica, como la de los Estados Unidos, no es extraordinario que un hombre pobre se vuelva millonario. Tampoco es extraordinario que su hijo y su nieto dilapiden la fortuna y que el nieto, en su vejez, sea tan pobre como lo fue el abuelo en la primera etapa de su vida. También viene a la mente esta observación del economista español, Pedro Schwartz: "Los ricos son como los huéspedes de un hotel. Todas las habitaciones están ocupadas siempre, pero los ocupantes no son siempre los mismos".

E1 tamaño del pastel

La riqueza no es una cantidad fija. En casi todos los países del mundo hay, en la actualidad, más viviendas, edificios, fábricas, caminos, puentes, televisores, automóviles, motocicletas, empresas

agrícolas, supermercados y colegios que hace algunas décadas. El empeño de cada persona por mejorar su propia situación y la de su familia inmediata hace que, con el paso del tiempo, la riqueza de la sociedad vaya aumentando. De hecho, es tan fuerte ese empeño, que los gobiernos medianamente represivos no logran detenerlo. Son numerosos los países de América Latina que dan testimonio de ello.

Sólo los gobiernos más represivos logran paralizar la creación de riqueza. Se observa entonces un descenso general en el nivel de vida y una reducción paulatina de la riqueza de la sociedad. Tal fue el caso, por ejemplo, de la Unión Soviética, de la Nicaragua sandinista y de Tanzania bajo el gobierno de Patrick Nyerere.

A medida que aumenta la riqueza, tanto los pobres como los ricos tienen más. El pastel se hace más grande y a cada uno le toca una tajada más grande. El Cuadro 3.3 ilustra esta afirmación. Nuevamente, la muestra (en este caso, adultos de los Estados Unidos que tenían entre 24 y 54 años en 1977) se segmenta en quintiles que representan cinco estratos de rentas familiares anuales, en 1977 y en 1986.

Todas las cantidades están expresadas en dólares constantes, es decir, los aumentos reflejan aumentos del poder de compra de las familias, como si los precios en general se hubieran mantenido constantes durante el período considerado.

Cuadro 3.3			
Renta anual promedio en \$ de 1991			
Quintil	1977	1986	Aumento
Alto	92531	97140	5%
Segundo	57486	63314	10%
Tercero	43297	51796	20%
Cuarto	31340	43041	37%
Bajo	15853	27988	77%
Promedio	48101	56658	18%

Fuentes: The Urban Institute & The Wall Street Journal

No podría registrarse un aumento de rentas de todos los quintiles, y un aumento de 18% para la sociedad entera, si la actividad económica fuera un juego de suma cero, como la lotería o el poker. En

esos juegos, unos ganan y otros pierden. Como vimos en el Capítulo 2, cuando la actividad económica se basa en intercambios libremente consentidos (de mercado), el aumento de la riqueza del conjunto resulta del enriquecimiento de todos los participantes.

Movilidad económica

En la antigüedad y en los tiempos feudales, sólo las conquistas y los botines de guerra podían cambiar substancialmente el nivel de vida de una sociedad, sólo los favores del soberano podían enriquecer a una familia. En tales circunstancias, la ganancia de unos era equivalente a la pérdida de otros, como en los juegos de azar. Para la mayoría de las personas, "la cuna determinaba la rumba", es decir, el que nada en el palacio tenía la certeza de morir en el palacio, y el que nada en una choza tenía la certeza de morir en una choza. La movilidad económica era inexistente.

La idea de afianzar los derechos de propiedad y de limitar el poder del soberano apareció tímidamente en Inglaterra en la Edad Media. Poco a poco se expandió a las naciones de Europa Occidental y, a partir del siglo XVIII, a las colonias europeas en el Continente Americano. La Revolución Francesa y las profundas transformaciones sociales del siglo XIX aceleraron el proceso y consagraron los fundamentos filosóficos de la democracia moderna: Los hombres, iguales ante la ley, delegan en el Estado la responsabilidad de garantizar la convivencia pacífica, mediante leyes abstractas y de aplicación general que protegen la vida, la libertad y los derechos de los individuos.

Muy pocas son las naciones que han concretado los ideales de la democracia moderna, pero el sentimiento de libertad individual palpita en la mayoría de los pueblos. Las economías medianamente reprimidas conservan, sin embargo, la capacidad de crear riqueza.

La movilidad económica es consecuencia natural de un orden jurídico que garantiza la propiedad privada y la libertad de producir, intercambiar y consumir sin coerción ni privilegios.

Economía de privilegios

La experiencia nos ha enseñado que muchos estudiantes cuestionan algunas afirmaciones contenidas en el presente capítulo. La incredulidad de los jóvenes se deriva, según creemos, de las concepciones equivocadas que flotan en el ambiente. En una sociedad libre o de mercado - lo repetimos una vez más - los intercambios se realizan por mutuo consentimiento entre adultos movidos por el deseo de incrementar su propio bienestar y el de su familia inmediata. Ninguna sociedad será jamás absolutamente libre, pero algunas se acercan más que otras al ideal de libertad.

La sociedad de los Estados Unidos es, según muchos analistas, la sociedad más libre del Continente Americano. Las grandes fortunas de los Estados Unidos tienen su origen en intercambios voluntarios y pacíficos que volvieron millonarios a algunos y mejoraron la vida de muchos. Entre los casos más conocidos están las fortunas generadas por los ferrocarriles, la banca, los derivados del petróleo, los cereales procesados, el desarrollo inmobiliario y los automóviles. Los casos de corrupción que registra la historia de las grandes fortunas de los Estados Unidos no son atribuibles al mercado. Por el contrario, fueron el resultado de privilegios y concesiones de exclusividad otorgados por el gobierno a determinados empresarios, en perjuicio de la sociedad entera. No es ésta la función del gobierno en la sociedad libre.

En la actualidad Bill Gates, el genio de Microsoft, es considerado el hombre más rico de los Estados Unidos. Su fortuna no se originó en una concesión monopolística del gobierno, ni en desfalcos de las arcas nacionales o del patrimonio de terceros. Cerca del 80% de los usuarios de computa-

doras del mundo son clientes de Microsoft, no porque les interese que Bill Gates gane más dinero, sino porque ser clientes de esa empresa los beneficia a ellos.

En muchos países de América Latina, la constante ha sido el contubernio entre el poder económico y el poder político. Las leyes y la gestión del gobierno se han plegado a los intereses de una minoría que compra - literalmente compra - privilegios y concesiones.

Numerosas fortunas de América Latina tienen su origen en actividades que empobrecieron a otros al amparo del poder político. Además de la corrupción explícita, las leyes fiscales discriminatorias, los aranceles proteccionistas, los monopolios amparados por leyes específicas y el "fomento" del gobierno a determinadas industrias, han acrecentado los patrimonios de muchas familias latinoamericanas.

En América Latina, a los gobiernos que se colocan al servicio de los grandes terratenientes, los banqueros o los industriales se les tacha de "neoliberales", una referencia espuria a la concordancia entre los principios filosóficos del liberalismo clásico europeo y los principios económicos de la sociedad de mercado.

A medida que avance este curso de Economía, los estudiantes descubrirán que la organización social basada en la economía de mercado no tiene similitud alguna con los sistemas de gobierno que interfieren con la asignación de los recursos, sean éstos de derecha o de izquierda, liberales o conservadores.

Producción y distribución

En una sociedad basada en el respeto al derecho de propiedad - una sociedad de mercado - la distribución de la riqueza sucede cotidianamente, bajo la influencia de diversos factores. El propio desempeño, que juega un papel importante, está en gran medida bajo el control de la propia

persona. Los contactos sociales, las circunstancias del nacimiento, las habilidades innatas, el estado de progreso de la época o el lugar y muchos otros factores no están bajo el control de la persona ni dependen de su esfuerzo.

Algunos factores son causados por otras personas en la esfera de influencia cercana. Otros dependen de personas que desde lejos, geográficamente o en el tiempo, ejercen su influencia. Por ejemplo, quien inventó una medicina o un artefacto útil contribuye al bienestar de muchas personas, de diferentes épocas y lugares.

La suerte juega un papel importante porque las oportunidades se dan en forma circunstancial e imprevista, totalmente fuera del control y la influencia de la persona. A veces, el aprovechamiento de las oportunidades depende de la perspicacia y la audacia, habilidades que parecen ser innatas en alguna medida, y en alguna medida adquiridas.

Remontémonos, nuevamente, a la organización social de nuestros más lejanos ancestros. La riqueza de la familia primitiva y autárquica equivalía exactamente a lo que ella misma producía, y la distribución de la riqueza quedaba hecha en el momento mismo de la producción. Si la familia producía veinte raciones de carne, ésa era su riqueza y nadie, fuera de la propia familia, participaba en la distribución de las raciones.

Cuando la sociedad se hace más compleja, cada familia puede disfrutar, no sólo de lo que ella misma produce, sino también de lo que obtiene intercambiando con otras familias. En este caso, es fácil perder de vista que lo fundamental sigue siendo válido: Cada familia tiene lo que produce, y lo que puede obtener a cambio de lo que produce. Tanto para la familia primitiva, como para la que vive en una sociedad desarrollada y predominantemente libre, la distribución queda hecha en el momento mismo de la producción. Quien produce mucho recibe mucho y quien produce poco recibe poco.

Cuando muchas personas concurren a la producción, como es el caso en las sociedades modernas, el mercado establece contractualmente la remuneración que corresponde a cada una, según el valor que el propio mercado imputa a la contribución de cada persona.

El empresario combina los recursos y organiza la producción. De común acuerdo con los dueños de los recursos (tierra, recursos financieros, maquinaria, trabajo, etcétera) se establece un contrato verbal o escrito, formal o informal, en el cual se estipula la remuneración (alquiler, tasa de interés o salario) que corresponde a cada uno, según la valoración impersonal y objetiva del mercado. La producción y la distribución son un mismo acto, un mismo proceso. En la propia producción está implícita la fracción de la misma que corresponde a cada uno de los que contribuyeron al proceso. Es cuenta saldada.

Cuando la totalidad de los medios de producción (la tierra agrícola, las fábricas, la generación de electricidad, las materias primas, los bancos, el transporte, la maquinaria, los materiales de construcción, etcétera) pertenecen al Estado y no a las familias, el proceso producción/distribución queda dividido en dos partes. Primero se produce y después se distribuye.

En este caso, el gobierno es el único patrono. Los trabajadores son asignados a los procesos productivos que, conforme a los planes de producción del propio gobierno, requieren con más urgencia del concurso de la fuerza laboral. La remuneración del trabajo no se basa en lo que produce cada trabajador, sino en criterios emocionales y subjetivos. "De cada quien según su capacidad y a cada quien según su necesidad", rezaba una máxima que sintetizaba la política salarial de la Unión Soviética. Cabría preguntar cuántos obreros contribuían con su máximo esfuerzo a los procesos productivos, sabiendo que la remuneración no guardaba relación con la productividad individual.

Las personas trabajan duro cuando saben que los frutos de su trabajo serán disfrutados por ellos mismos y sus familias. Renuncian a comodidades en el presente, y ahorran una parte de sus rentas, sólo si saben con certeza que el sacrificio asegura una vejez confortable para ellos o bienestar material para sus herederos. Nadie se sacrifica si piensa que las ganancias derivadas de su sacrificio serán confiscadas y entregadas a otros.

A veces, un rumor basta para paralizar el ahorro y la inversión. Cuando en las asambleas legislativas de América Latina, circulan rumores de reforma agraria, los planes de inversión en el agro se detienen, el mantenimiento decae y empieza la erosión de la infraestructura agrícola.

Redistribución de la riqueza

La riqueza legítima se adquiere a base de trabajo propio, descubrimiento, intercambio o donación. Se acumula, es decir, se trabaja y se ahorra para formar el patrimonio familiar, en el entendido de que lo producido legítimamente no será transferido a otro por la fuerza.

El objetivo de redistribuir la riqueza es reducir las diferencias, la "brecha" entre los más ricos y los más pobres. En la actualidad, el mecanismo de redistribución más utilizado es el impuesto progresivo sobre la renta, y el que despierta más pasiones en América Latina es la reforma agraria.

Impuesto progresivo sobre la renta

Nadie ha inventado todavía un impuesto que obligue a los ricos a reducir su consumo. El impuesto progresivo sobre la renta se paga a expensas del ahorro, que es la base de la inversión, la reducción del desempleo y la esperanza de rentas más altas para los pobres. El capital es el más escurridizo de todos los recursos. Cuando el impuesto sobre la renta es más progresivo en el propio país que en el extranjero, las familias invierten sus

ahorros fuera de las fronteras, y los capitales nacionales generan plazas de trabajo y salarios en países extranjeros, para trabajadores extranjeros.

El impuesto progresivo sobre la renta está bastante desacreditado, porque en ninguna parte ha cumplido su promesa de redistribuir la riqueza sin ahuyentar el capital. La tendencia, en los países desarrollados, es a la reducción de las tasas que gravan las rentas más altas. En 1960, la tasa marginal aplicable a las rentas más altas de los Estados Unidos era 94%. Hoy es 40%, y el electorado de ese país presiona para que siga bajando.

Reforma agraria

De todas las actividades productivas, la agricultura es la que más necesita aprovechar economías de escala para ser rentable. El minifundio es una utopía que en ninguna parte ha podido generar alimentos abundantes y baratos para la población, ni un nivel de vida digno para los campesinos minifundistas. Hasta los más entusiastas defensores de la reforma agraria reconocen que, en la experiencia latinoamericana, la redistribución masiva de la tierra agrícola ha empobrecido a los campesinos. De hecho, de todos los experimentos de reforma agraria del siglo XX, sólo el de Taiwán es considerado "exitoso". Pero las características de la reforma agraria de Taiwán no pueden darse en América Latina.

Colonizada por la China en el siglo XVII, dos siglos más tarde la isla de Taiwán era un importante centro agrícola y comercial. Las fuerzas japonesas invadieron la isla en 1894, Taiwán pasó a formar parte del Imperio del Japón y las mejores tierras fueron adjudicadas a agricultores japoneses. Los nuevos dueños introdujeron tecnologías avanzadas y desarrollaron grandes y prósperas plantaciones. Después de la Segunda Guerra Mundial, Taiwán expulsó a los invasores y emprendió, a partir de 1948, el reparto de las tierras entre los antiguos peones taiwaneses de los terratenientes japoneses.

Los inversionistas de otras nacionalidades no se sintieron amenazados por la reforma agraria. Los flujos de inversión extranjera pasaron de US\$21 mil millones en 1950 a US\$498 mil millones en 1980. La recuperación de las tierras usurpadas por el Japón fue vista, por propios y extraños, como una justa reivindicación del pueblo taiwanés contra una potencia invasora que ahora había sido derrotada.

De todas maneras, desde el punto de vista económico, el fraccionamiento de las plantaciones destruyó la productividad de la agricultura taiwanesa. Uno de los mejores estudios sobre los efectos, a largo plazo, de la reforma agraria de Taiwán fue editado por Lawrence J. Lau (*Models of Development*, ICS Press, 1986). El Cuadro 3.4, tomado de ese estudio, relaciona la contribución de la agricultura, la industria y los servicios al Producto Interno Bruto de Taiwán, en los treinta años posteriores a la reforma agraria:

Cuadro 3.4				
Taiwan: Contribución al PIB (%)				
Sector	1950	1960	1970	1980
Agricultura	36	33	20	9
Industria	18	25	32	43
Servicios	46	42	48	48

Fuente: Taiwan Statistical Data Book, 1993

La agricultura taiwanesa, subsidiada por el gobierno es, en la actualidad, un pequeño lastre para la pujante economía de Taiwán. En la presente década, la balanza comercial de Taiwán mantiene un saldo favorable superior a 5000 millones de US\$.

¿Se puede reducir la "brecha"?

El Cuadro 3.3, página 28, muestra que la renta del quintil más pobre creció 1440% más que la del quintil más rico. Sin embargo, la "brecha" entre los más ricos y los más pobres apenas se redujo en 10.9%.

En términos generales, si las rentas de \$1,000,000 crecen 1% y las de \$5000 se duplican, es decir, crecen 100%, la "brecha" todavía se ensancha en \$5000.

Imaginemos que, durante un período prolongado, las rentas de los más ricos no cambian y las rentas de los más pobres crecen aceleradamente. Sólo así se observaría una reducción significativa de la "brecha". Pero esta situación no refleja la realidad, porque las rentas de los pobres están amarradas a las rentas de los demás. Es el ahorro de la sociedad el que genera inversiones, puestos de trabajo y salarios, reduce las tasas de desempleo y, en general, crea la oportunidad de rentas más altas para los pobres.

En los países atrasados, la pobreza impacta y ofende. Muchos son los reformadores sociales empeñados en reducir la "brecha" que separa a los ricos de los pobres, y casi siempre su empeño nace de sentimientos nobles. Sin embargo, antes de llevar a la práctica sus planes de redistribución, estos reformadores sociales deberían estudiar cuál fue la "brecha" que se redujo en los países más desarrollados del mundo y cómo fue que se redujo.

En primer lugar, la "brecha" de la riqueza es mucho más ancha en los países ricos que en los pobres. La diferencia de riqueza, entre el 1% más rico y el promedio nacional, es mayor en los Estados Unidos o en la Gran Bretaña que en cualquier país de Centroamérica. Lo que tiende a emparejarse, con el paso del tiempo, es el consumo. En los países desarrollados, las diferencias de consumo, entre ricos y pobres, son más atenuadas que en los países subdesarrollados.

En segundo lugar, la fortaleza de los países desarrollados es la clase media. Ésta suele definirse como el 80% de la población que "está en medio", es decir, que no pertenece al 10% más rico ni al 10% más pobre. En las democracias desarrolladas la clase media, en conjunto, posee la mayor parte de la riqueza, cobra la mayor parte de la renta, recibe la mayor parte de los beneficios de los programas financiados por el gobierno, paga la mayor parte de los impuestos y deposita la mayor parte de los sufragios. En la clase media de las democracias desarrolladas radica el poder

político. Las leyes y la gestión del gobierno tienden a responder a los deseos de este poderoso grupo, expresados en las urnas. Como la clase media es, a la vez, depositaria del poder económico, sus miembros saben que, cuando votan por un gobierno dadivoso, ellos mismos pagarán, con sus impuestos, la mayor parte de las dádivas.

En cierto sentido, la relación entre la clase media y el gobierno, en las democracias desarrolladas, funciona como una gran cooperativa: Las familias pagan impuestos para que el gobierno adquiera, en junto, los bienes y servicios que ellas desean. Cada familia recibe del gobierno más o menos el equivalente de los impuestos pagados. Como la clase media no está exenta de compasión, apoya, con su voto, las iniciativas políticas de programas asistenciales dirigidos específicamente a las familias que pertenecen al 10% más pobre.

En las democracias desarrolladas, los ricos pagan, en impuestos, más de lo que reciben del gobierno y los pobres pagan menos de lo que reciben. Así, la redistribución de la riqueza se hace fundamentalmente del 10% más rico al 10% más pobre.

La situación de los países pobres es muy diferente. En Guatemala, por ejemplo, según datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), corroborados por el gobierno de Guatemala, el 83% de la población es pobre y, por eso mismo, candidato a recibir del gobierno más de lo que paga en impuestos.

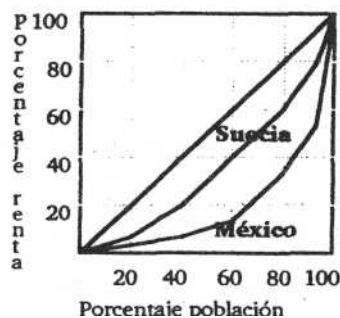
El 17% restante se divide entre los ricos (2%) y la clase media (15%), mal llamada así puesto que no está "en medio". En la clase media se insertan la mayoría de los grupos de presión (los sindicatos, los maestros, los trabajadores del Estado, la población de la universidad estatal, etc.). Estas organizaciones, a diferencia de los pobres, tienen el poder de desestabilizar la sociedad y pueden hacer caer al gobierno. Por eso, los beneficios del llamado gasto

"social" del gobierno de Guatemala (educación pública, hospitales nacionales, programas de vivienda popular, subsidios al transporte urbano y a la electricidad, universidad estatal, refacción escolar, etcétera se concentran en la clase media de los centros urbanos. Esa clase media reclama siempre mayores beneficios, y presiona para que a los ricos, que constituyen el 2% de la población, se les agobie con impuestos más altos.

La Curva de Lorenz

Muchos estudios sobre las desigualdades entre ricos y pobres se basan en el instrumento conocido como la Curva de Lorenz. Esta curva relaciona la población con alguna medición de la riqueza, y pone énfasis en la desigualdad.

Por ejemplo, en una Curva de Lorenz se podría leer que, en algún país, el 5% de la población posee el 80% de la tierra agrícola, o que el 10% de la población recibe el 30% de la renta, o que el 40% de los servicios públicos benefician al 20% de la población.



Gráfica 3.1: Distribución de la renta

La Gráfica 3.1 muestra la distribución de la renta en Suecia y en México. La diagonal que atraviesa el cuadro representa la distribución teórica de igualdad absoluta. Las líneas curvas representan distribuciones observadas. Por ejemplo, en Suecia, el 40% más pobre de la población recibe 20% de la renta, mientras que, en México, el 40% más pobre recibe 7% de la renta.

El área entre la línea recta de distribución teórica y la línea curva de cada país representa la desigualdad en la distribución de la renta. Esa área es mayor en el caso de México que en el de Suecia, porque la renta está más concentrada en México.

Al comparar las Curvas de Lorenz de diferentes países, encontramos que el área es más reducida en el caso de los países democráticos que tienen una larga tradición de garantías estables a la propiedad privada. Los intentos de reducir el área mediante mecanismos redistributivos han fracasado siempre. Como explicamos antes, la redistribución de la renta ahuyenta el capital y destruye la capacidad de la sociedad para generar rentas más altas para los pobres.

La remuneración más alta posible

En el mercado, diferentes personas ofrecen diferentes bienes y servicios, y cada una vende lo que ofrece al que mejor le pague. Se trate de trabajo físico o intelectual, bienes inmuebles, transporte de carga, materias primas, recursos financieros o bienes de consumo, el vendedor busca al comprador que le pague el precio más alto. Los trabajadores se desplazan de las fábricas que pagan menos a las que pagan más. Los materiales de construcción se venden a los contratistas que pagan más. Los préstamos bancarios se adjudican a los inversionistas que aceptan la tasa de interés más alta, y lo mismo sucede con todo lo que se ofrece en el mercado.

Muchos son los ideólogos que, sin haber creado jamás un puesto de trabajo, dictaminan que los empresarios explotan a los trabajadores. Sin embargo, si un trabajador se conforma con un salario que, en abstracto, puede parecer bajo, podemos estar seguros que nadie le ha ofrecido un salario mejor. En todo caso, la censura ideológica debería dirigirse en otra dirección, no al empresario que paga el mejor salario. Sólo el empresario que paga salarios competitivos - de mercado - logra retener a sus trabajadores.

En los países pobres, los gobiernos y los grupos de presión de la clase media suelen hostigar a los empresarios conminándolos, por un lado, a elevar los salarios de sus trabajadores y, por el otro, a bajar los precios de los productos que venden. Muchas personas consideran que el doble hostigamiento está inspirado en sentimientos humanitarios.

Cuando las presiones se intensifican y las empresas cierran sus puertas, la pérdida de los empresarios es concreta y visible. Allí donde antes había actividad, entrada y salida de personas y productos, ahora sólo hay edificios vacíos.

La pérdida de los trabajadores es menos obvia. Con cada empresa que cierra por presiones ajenas al mercado desaparece, para un determinado número de trabajadores, la mejor opción de trabajo. Si tienen suerte, deberán conformarse con la segunda mejor opción, quizás con el puesto que habían descartado cuando se presentó la oportunidad de trabajar en la empresa que cerró. Y si son muchas las empresas que cierran por el doble hostigamiento, serán muchos los trabajadores que ya no consiguen ningún trabajo.

El éxito o el fracaso de un empresario se determina en dos mercados. En el mercado de los recursos, su éxito depende de su capacidad para pagar precios competitivos por los recursos que emplea, entre ellos el recurso trabajo. Si ofrece pagar menos que otros empresarios, no consigue recursos. En el mercado de los productos, su éxito depende de su capacidad para cobrar precios competitivos por los productos que vende. Si sus precios son más altos que los de otros empresarios, nadie compra sus productos.

Cuando la presión política induce a las empresas exitosas a cerrar sus puertas, desaparecen salarios competitivos y precios competitivos, es decir, salarios comparativamente altos para los trabajadores y precios comparativamente bajos para los productos de consumo.

La riqueza productiva como depósito condicionado

Los recursos son escasos y tienen usos alternos. En cualquier organización social, alguien tiene la última responsabilidad sobre la asignación de los recursos, es decir, alguien debe decidir cómo, dónde y cuándo deben usarse y combinarse éstos para atender lo que es prioritario y desatender lo que no lo es.

En el mercado, la asignación de los recursos se concreta dentro de la realidad de un mundo imperfecto. Información correcta e información falsa se transmiten de manera imperfecta entre individuos falibles. Éstos, basándose en la información imperfecta y fragmentada que poseen, toman decisiones imperfectas.

En los sistemas dirigidos por gobiernos autoritarios o totalitarios, una sola persona (el dictador) o la mitad más uno de los miembros de la sociedad (la mayoría) ejercen el poder político y se arrogan el poder de decisión sobre la producción y la distribución, en nombre de la sociedad. La determinación de las prioridades sociales, la asignación de los recursos y la distribución de los productos se fundamentan en criterios políticos y no económicos. Inexorablemente, la responsabilidad última de las decisiones económicas recae en el imperfecto mercado o en el imperfecto gobierno.

En una sociedad libre, las leyes y la gestión del gobierno garantizan el derecho de propiedad que implica, para el propietario, la libertad de disponer de lo propio conforme a su propia percepción de lo que le conviene. El mercado, sistema de organización social basado en la propiedad privada de los medios de producción, confiere a los propietarios la responsabilidad última de decisión sobre los recursos que les pertenecen.

La propiedad, en una sociedad libre, no es un derecho adquirido e irrevocable. Conservan e incrementan su patrimonio los individuos que, al decidir, aciertan en

servir a los demás. Pierden su patrimonio los individuos que no aciertan. La sociedad premia con utilidades a los propietarios que la sirven bien, y castiga con pérdidas a los que la sirven mal. Las utilidades ocurren cuando los consumidores pagan, por el producto final, un precio superior a los costos de producción, es decir, un precio superior a la suma de los precios que el empresario pagó por los recursos empleados. Las pérdidas ocurren cuando los consumidores pagan, por el producto final, un precio inferior a los costos de producción.

Ejemplo

- Supongamos que dos fábricas, A y B, producen 1000 camisas cada una. El cuadro contiene los costos de producción, en quetzales, que son iguales para las dos fábricas.

Costos de producción	Fábrica A	Fábrica B
Alquiler local	5000	5000
Alquiler máquinas	10000	10000
Materia prima	20000	20000
Sueldos y salarios	30000	30000
Electricidad	2000	2000
Empaque y distribución	3000	3000
Otros	10000	10000
Costos totales	80000	80000
Costos por camisa	80	80

Supongamos que las camisas de la fábrica A se venden rápidamente, a 90 quetzales cada una. El dueño de la fábrica A gana 10 quetzales por camisa, o 10,000 por la producción completa.

El dueño de la fábrica B no tiene tanta suerte. Trata de vender sus camisas a 95 quetzales, pero nadie las compra. Tampoco hay compradores cuando rebaja el precio a 80 quetzales. Finalmente, se ve obligado a vender las camisas a 60 quetzales. El pobre hombre sigue sin comprender por qué sus camisas no tuvieron éxito. A él le parecen más bonitas que las de la fábrica A, pero los consumidores no opinan igual. Frustrado por haber perdido 20,000 quetzales en una operación que, según él, debió generar utilidades, cierra el negocio.

La fábrica A creó riqueza. Convirtió un conjunto de bienes valorados por el mercado en 80,000 quetzales, en un conjunto de bienes valorados por el mercado en 90,000 quetzales. La fábrica B destruyó riqueza. El mercado valoró en 60,000 quetzales sus productos finales y en 80,000 quetzales los recursos empleados en la producción.

Ambas fábricas reciben un mandato del mercado, es decir de los consumidores. La fábrica A recibe el mandato de seguir produciendo camisas. La fábrica B recibe el mandato de no seguir desperdiciando los recursos escasos de la sociedad (local, máquinas, trabajadores, materia prima, etcétera). El cierre de la fábrica B libera los recursos mal utilizados y los pone a disposición de alguien más, que esté dispuesto a intentar usarlos para provecho propio y de la sociedad.

La regla de oro del mercado

Los patrimonios familiares se consolidan y crecen cuando las utilidades se acumulan, se erosionan cuando las pérdidas se acumulan, y terminan por desaparecer cuando sobreviene la quiebra, es decir, cuando los pasivos contables son superiores a los activos contables y los ingresos son insuficientes para continuar operando. La desaparición de un patrimonio familiar ocurre cuando la familia se ve obligada, para pagar sus deudas, a vender los bienes que lo integran (edificios, propiedades agrícolas, activos intangibles, etcétera), los cuales pasan a integrar los patrimonios de otras familias.

En una sociedad libre, el tamaño y la distribución de los patrimonios familiares entre la sociedad, así como la transferencia de los patrimonios de unas a otras familias, dependen de los éxitos y los fracasos de los propietarios, en su misión de servir a la sociedad. O cumplen con esa misión que les asigna el mercado, o el propio mercado los despoja de sus bienes para transferirlos a otros.

Ésta es la regla de oro del mercado, regla implacable que no hace excepciones, que no considera cuánto se esforzó un propietario, o cuántas calamidades fuera de su control se cruzaron en su camino. Sólo cuentan los resultados, los servicios prestados a la sociedad, la satisfacción de las necesidades caprichosas y cambiantes de los consumidores.

La distribución de la riqueza entre la sociedad es un proceso dinámico, en constante cambio. Es, como explica Ludwig von Mises, el resultado de un "plebiscito diario" en el cual los consumidores, al preferir este supermercado, esta cafetería, este banco, esta marca de calcetines, esta línea aérea, este canal de televisión, este pediatra o este cantante "votan", con sus compras de bienes y servicios, por los propietarios de recursos que los sirven bien. En una sociedad libre, la riqueza de una familia no es más que la contrapartida de los servicios que esa familia - la generación presente o las generaciones pasadas - ha prestado a la sociedad.

La frontera del Río Grande

Como explicamos en el Capítulo 2, la sociedad absolutamente libre no existe en la actualidad, ni ha existido jamás, porque los absolutos no se dan en la realidad. Algunas sociedades son más libres que otras y, sin una sola excepción, la gente vive mejor en las sociedades más libres.

Cuando el bienestar material se riega a la sociedad entera, la búsqueda de la felicidad se encauza por nuevos caminos. En las sociedades más prósperas del siglo XX florecen las bellas artes y la literatura, a los niños se les enseña a respetar la naturaleza y los monumentos históricos, la compasión se manifiesta en innumerables actos de solidaridad con los pueblos pobres.

En el Continente Americano, el Río Grande marca la división entre dos sistemas de organización social fundamentalmente diferentes, la América Sajona e Iberoamérica. La naturaleza fue pródiga

con ambas en recursos minerales y pesqueros, tierra fértil y diversidad de climas. En el norte, se desarrolló la sociedad más próspera del planeta, mientras el sur se incrustaba en el "tercer mundo", recipiendario eterno de ayuda extranjera.

La diferencia entre el norte y el sur no es racial, ni etnológica, ni religiosa. Ningún comando genético predispone al individuo latinoamericano, más que al anglosajón, a la corrupción, la holgazanería y la irresponsabilidad. La diferencia se halla en el ordenamiento jurídico, principalmente en la firmeza del derecho de propiedad en el norte, en comparación con la fragilidad de ese derecho en el sur.

Aunque fuera cierto que los colonizadores británicos formaron, en el Continente Americano, sociedades más proclives al desarrollo económico que los colonizadores ibéricos, en el tiempo transcurrido desde entonces, la dinámica de los mercados debió corregir los errores.

La retribución de cada recurso depende de la escasez de éste en relación con los demás recursos. Entre sociedades libres, la mano de obra se desplaza espontáneamente, en busca de salarios más altos, hacia los centros de concentración de capital, y el capital se desplaza espontáneamente, en busca de mejores rendimientos, hacia los centros de concentración de mano de obra.

Si en el futuro se desarrollan sociedades libres en América Latina, dos flujos de recursos cruzarán el Río Grande: De sur a norte, un flujo de trabajadores porque allá está la concentración de capital que genera salarios altos, y de norte a sur, un flujo de capital porque aquí está la concentración de mano de obra que genera rendimientos altos para las inversiones. Las dos corrientes se detendrán al atenuarse las diferencias en las relaciones capital/mano de obra de ambos subcontinentes.

Hasta ahora, el norte no ha logrado detener el flujo de trabajadores que llegan del sur. Por el contrario, el sur ha tenido un éxito casi total en frenar el flujo de capitales que podrían llegarnos del norte.

Más aún, la certeza jurídica de la América atrae hacia allá, como un imán, muchos capitales latinoamericanos.

En el mundo moderno, los movimientos de capital son elocuentes y aleccionadores: Los capitales huyen de los países que no ofrecen garantías amplias y estables a la propiedad privada.

Como la inversión es el único camino para elevar en forma perdurable, el nivel de vida de los pueblos, los países que ahuyentan el capital no logran reducir sus índices de pobreza, y sus mayorías desposeídas siguen soñando con lo que queda más allá del Río Grande.

En última instancia, el problema de América Latina no es la desigualdad, sino la pobreza. El emparejamiento gradual del consumo, entre ricos y pobres, ocurre de manera espontánea, como subproducto de un ordenamiento jurídico que protege el derecho a la propiedad y garantiza la igualdad ante la ley.

Autoevaluación

Después de estudiar el Capítulo 3, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste brevemente a estas preguntas

1. ¿Cuál es la diferencia entre renta y riqueza?
2. ¿Por qué ahorran las familias?
3. ¿Qué significa "movilidad económica"?
4. ¿Qué es la regla del mercado?
5. ¿Qué es un grupo de presión?

¿Verdadero o falso?

1. El ahorro es lo que sobra después de satisfacer las necesidades de consumo.

2. A medida que aumenta la renta, la fracción de la renta que se gasta en consumo disminuye.
3. El consumo de los pobres en el futuro depende de la inversión en el presente.
4. Los empresarios establecen los sueldos de sus trabajadores.
5. La inversión depende del ahorro.
6. Los empresarios exitosos crean riqueza.
7. El mercado premia a los empresarios que más se esfuerzan.
8. La relación capital/mano de obra determina los salarios.
9. Los salarios son altos en los países que tienen leyes laborales estrictas.
10. La riqueza de una familia es revocable.
11. Los partidos políticos de derecha están a favor de la economía de mercado.

Discuta estos temas con sus compañeros

1. Los empresarios compiten en el mercado de recursos y en el mercado de productos.
2. La política salarial de la Unión Soviética no tomaba en cuenta la productividad del trabajador.
3. Gana más el que mejor sirve a los demás.
4. Los consumidores son los que determinan cuáles empresas crecen y cuáles quiebran.
5. En las sociedades feudales del pasado, la cuna determinaba la tumba.
6. El mercado somete a los empresarios a un plebiscito diario.
8. La movilidad económica es mayor en los países que ofrecen garantías estables a la propiedad privada.

Investigación

Casi todos los estudios sobre la distribución de la riqueza en América Latina se basan en la Curva de Lorenz. En la biblioteca de su universidad, busque una Curva de Lorenz referida a algún indicador de riqueza. Es probable que no encuentre la gráfica, pero le será fácil reconocer, en el texto, que se trata de una Curva de Lorenz.

4

Comercio Internacional

En este capítulo, aplicaremos la Ley de Asociación de David Ricardo, que estudiamos en el Capítulo 2, al caso específico del comercio internacional.

Comenzaremos con el ejemplo de dos países imaginarios, Germania y Japonia. Ambos producen teléfonos y televisores, y tanto los germanios como los japoneses consideran que los productos fabricados en el propio país son equivalentes a los importados del otro.

Primero ilustraremos el trueque o cambio directo, sin intervención de dinero. Luego introduciremos dos monedas, y calcularemos el rango dentro del cual el mercado sitúa el tipo de cambio entre ambas. Por último, introduciremos el dólar como moneda intermedia.

Lo importante que vamos a aprender es que el mercado, a partir de nuestras premisas fundamentales del Capítulo 2, establece espontáneamente el tipo de cambio que más conviene a los países que participan en el comercio internacional.

Debemos aclarar que hablar de comercio entre "países" es una figura del lenguaje. No es Guatemala la que vende café a Estados Unidos, ni es Estados Unidos el que vende computadoras a Guatemala. Son individuos guatemaltecos los que intercambian productos con individuos estadounidenses.

Que miles de intermediarios estén directa o indirectamente involucrados, que los participantes hablen idiomas distintos y manejen monedas distintas, y que los productos crucen fronteras no modifican esta realidad. En última instancia, son Juan Pérez y John Smith los que intercambian productos, ambos movidos por el deseo de obtener la mayor cantidad posible de productos al menor costo posible.

La condición necesaria

La productividad es la producción referida a una unidad de medida. Por ejemplo, la productividad de una plantación de arroz es la cantidad de arroz que esa plantación produce - por año, o por área sembrada, o por trabajador, o por dólar invertido.

Son tantos los factores que determinan la productividad (tecnología, clima, capital invertido, disponibilidad de materias primas, tasa de interés, horario de trabajo, estilo gerencial, regulaciones ambientales, etcétera), que no hay posibilidad alguna de productividades coincidentes para todos los productos entre dos países. En nuestro ejemplo, digamos que las productividades son las que se indican a continuación:

Tabla 4.1	
Productos	Productividad
Teléfonos en Germania	A
Televisores en Germania	B
Teléfonos en Japonia	C
Televisores en Japonia	D

Aunque la casualidad quisiera que dos literales representaran la misma magnitud, establecemos la condición de que son diferentes las magnitudes representadas por los cocientes A/B y C/D . Como veremos a continuación, es precisamente la diferencia entre estos cocientes la que crea, en nuestro ejemplo y en el mundo real, la oportunidad de un comercio internacional ventajoso para todos los países que en él participan.

De hecho, desde el punto de vista económico, la desigualdad de los cocientes es la única condición necesaria para un intercambio internacional que beneficie a todos los países participantes. No importa el grado de desarrollo de cada uno, ni importan las diferencias culturales. Basta que las estructuras de precios relativos, expresadas en los cocientes, sean distintas, para que se dé la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo, y para que los individuos de ambos países perciban esa oportunidad.

Ventaja comparativa

Definamos y comparemos las respectivas productividades, tomando como unidad de medida la hora de trabajo de un obrero.

Tabla 4.2		
Productos	Germania	Japonia
1 teléfono	1 hora	4 horas
1 televisor	4 horas	8 horas

En términos de horas-hombre, Germania tiene ventaja absoluta sobre Japonia para ambas producciones, puesto que una unidad de cualquiera de los dos productos requiere, en sus fábricas, menos horas-hombre que en las fábricas de Japonia.

Como lo hicimos en el Capítulo 2 cuando explicamos el intercambio personal, demostraremos aquí que la división internacional del trabajo beneficia al país menos productivo (Japonia) y también al más productivo (Germania). Calculemos ahora los costos de oportunidad, es decir, la cantidad de cada producto que habría que sacrificar para poder asignar los recursos (en este caso, las horas de trabajo de un obrero) a producir una unidad adicional del otro producto:

Tabla 4.3		
Productos	Germania	Japonia
1 teléfono	1/4 televisor	1/2 televisor
1 televisor	4 teléfonos	2 teléfonos

El costo de oportunidad de un teléfono es dos veces más alto en Japonia que en Germania, y el costo de oportunidad de un televisor es dos veces más alto en Germania que en Japonia. Vemos que los costos de oportunidad son los cocientes de productividad de la página anterior. Vemos también que los costos de oportunidad son los precios relativos, es decir, los valores de cada producto expresados en unidades del otro producto.

Las estructuras de precios relativos de la Tabla 4.3 nos indican que Germania tiene ventaja comparativa (o costo de oportunidad menor) en la producción de teléfonos y que Japonia tiene ventaja

comparativa (o costo de oportunidad menor) en la producción de televisores. Dicho esto de otro modo, aunque Germania tiene superioridad sobre Japonia en ambas producciones, su superioridad es mayor en teléfonos que en televisores.

Marcos y yenes

Establecemos el marco y el yen como las monedas de nuestros dos países imaginarios. Para poder importar productos de Japonia, Germania necesita yenes, y para poder importar productos de Germania, Japonia necesita marcos.

En términos generales, la razón por la cual las monedas extranjeras son útiles y pueden venderse en el mercado local es porque alguien se propone importar productos de los países en los cuales circulan esas monedas. El único objeto de la exportación es agenciarse de moneda extranjera para poder importar.

Un paréntesis: Si alguien desea importar productos de Costa Rica, no necesita colones costarricenses, sino dólares. En la mayoría de los países pequeños - y también en algunos países grandes - la injerencia del gobierno en el mercado cambiario desestabiliza la moneda nacional. Quien retiene saldos en moneda inestable se arriesga a sufrir grandes pérdidas, de manera que las monedas manipuladas no circulan fuera de los países en los cuales son emitidas.

Más adelante hablaremos de los precios mundiales, expresados en dólares. El dólar de los Estados Unidos es una moneda fuerte o estable, como también lo son el yen japonés, el marco alemán y el franco suizo. Cualquier país acepta estas monedas en pago por sus exportaciones.

En última instancia, todo el comercio tiene por objeto satisfacer necesidades de los consumidores, y el mercado, coordinado por la información que transmiten los precios de los bienes y el precio de la moneda extranjera, induce a los individuos a especializarse en las producciones para

las cuales son comparativamente mejores. El mecanismo coordinador del mercado es el sistema de precios, que es el conjunto de los precios vigentes. El sistema de precios incluye el tipo de cambio, que es el precio de la moneda extranjera expresado, como todos los precios, en unidades de moneda nacional.

Es crucial recordar que son los precios relativos los que determinan en qué dirección se mueven los productos que son objeto de intercambio entre los países. A un importador individual de pantalones solamente le interesan tres precios: el precio de los pantalones en el país extranjero y en el propio país, y el tipo de cambio entre la moneda del país extranjero y la del propio país. Sin embargo, el tipo de cambio está determinado por la relación entre los precios relativos del país extranjero y los precios relativos del propio país, de manera que, aunque el importador de pantalones no lo sepa, son los precios relativos los que le indican si le conviene, o no le conviene, importar pantalones.

En la Tabla 4.3, los precios relativos se expresan en términos de productividad por hora-hombre. En el mundo real, la unidad de medida es el marco o el yen o el dólar o el quetzal o el peso. No se altera el hecho de que, en última instancia, en el mercado se intercambian bienes y servicios por bienes y servicios. En cada país, su propia moneda es el denominador común del valor de las diferentes mercancías. Una de las funciones del dinero es precisamente esa: Permite expresar bienes heterogéneos en unidades comunes.

El tipo de cambio

Supongamos que éstos son los precios vigentes en Alemania y Japón:

Tabla 4.4		
Productos	Alemania	Japón
1 teléfono	600 marcos	48000 yenes
1 televisor	2400 marcos	96000 yenes

Si el comercio entre Alemania y Japón no está prohibido, los habitantes de ambos países pueden comprar un teléfono por 600 marcos o por 48000 yenes, y un televisor por 2400 marcos o por 96000 yenes. (Se ignoran los costos de transporte para no complicar la aritmética). Los límites dentro de los cuales el mercado fija el tipo de cambio yen/marco están dados por la relación entre los precios de Alemania y los de Japón:

Tabla 4.5		
Productos	Precios	Límites
1 teléfono	600M o	
	48000Y	1M = 80Y
1 televisor	2400M	
	96000Y	1M = 40Y

Los alemanes desean importar de Japón: Televisores si con un marco pueden comprar más de 40 yenes, teléfonos y televisores si con un marco pueden comprar más de 80 yenes. Por su parte, los japoneses desean importar de Alemania: Teléfonos si consiguen el marco a menos de 80 yenes, teléfonos y televisores si lo consiguen a menos de 40 yenes.

Como se explicó en el Capítulo 2, una familia tiene lo que produce y lo que obtiene de otras familias a cambio de lo que produce. El mismo principio rige el comercio internacional: Un país tiene lo que produce y lo que obtiene de otros países a cambio de lo que produce. Para poder importar, un país tiene que exportar. Si no exporta, no obtiene moneda extranjera, y sin moneda extranjera, no puede importar.

Por otra parte, los yenes y los marcos son bienes económicos, cuyo valor de mercado está en función de su escasez. En Alemania, los yenes son menos escasos (más baratos) si las exportaciones de Alemania son cuantiosas. En Japón, los marcos son menos escasos (más baratos) si las exportaciones de Japón son cuantiosas. Observemos lo que sucedería, en nuestro ejemplo, con diferentes tipos de cambio, dentro y fuera de los límites establecidos en la Tabla 4.5:

Tabla 4.6		
Tipo de cambio	Teléfonos más baratos en:	Televisores más baratos en:
1M=30Y	Germania	Germania
1M=40Y	Germania	
1M=60Y	Germania	Japonia
1M=80Y		Japonia
1M=90Y	Japonia	Japonia

Si con un marco se compran 40 yenes o menos, se destruye la ventaja comparativa de Japonia. Al no poder exportar ninguno de los dos productos, Japonia tampoco puede importar productos germanios. En el otro extremo, si con un marco se compran 80 yenes o más, se destruye la ventaja comparativa de Germania. Al no poder exportar ninguno de los dos productos, Germania tampoco puede importar productos japoneses.

En conclusión, hay un rango dentro del cual puede fluctuar el tipo de cambio yen/marco sin paralizar el comercio internacional. En nuestro ejemplo, los límites de ese rango están dados por:

40 Yenes < 1 Marco < 80 Yenes

En el mercado, el tipo de cambio se fija espontáneamente dentro de estos límites, no por arte de magia, sino como resultado de los actos de millones de japoneses y millones de germanios que, en su calidad de consumidores, comparan los precios de los productos nacionales y los productos importados. Las preferencias individuales, que se manifiestan en las compras, indican a los importadores cuántos productos deben importar, y a los fabricantes cuántos productos deben exportar y cuántos deben poner a la venta en el propio país.

No debemos olvidar, sin embargo, que el hombre es falible y vive en un mundo imperfecto que está en constante cambio. Muchos importadores y fabricantes se equivocan al interpretar las señales del mercado.

Por otra parte, las preferencias de los consumidores en el presente, que sirven de base para la planificación empresarial, pueden variar de un año a otro. Como

explicamos en el Capítulo 3, el mercado premia con utilidades al empresario que acierta en su pronóstico de los deseos futuros de los consumidores, y castiga con pérdidas al empresario que no acierta.

Supongamos que el mercado fija el tipo de cambio en 1 marco = 60 yenes. Ahora podemos comparar los precios de los productos importados y los nacionales, desde el punto de vista de cada país:

Tabla 4.7		
Productos	Germania	Japonia
Teléfono nacional	600M	48000Y
Teléfono importado	800M	36000Y
Televisor nacional	2400M	96000Y
Televisor importado	1600M	144000Y

Tanto las familias de Germania como las de Japonia comprarán teléfonos germanios y televisores japoneses. En comparación con los precios vigentes sin comercio internacional, en Japonia un teléfono cuesta ahora 12000 yenes menos ($48000 - 36000 = 12000$), y en Germania, un televisor cuesta ahora 800 marcos menos ($2400 - 1600 = 800$).

Para las familias japonesas y germanias, el comercio internacional crea la oportunidad de comprar una combinación de productos nacionales y productos importados. Al aprovechar esta oportunidad, las familias se enriquecen porque las sumas ahorradas en las compras de productos más baratos les permiten satisfacer otras necesidades. Esas necesidades adicionales satisfechas son las ganancias derivadas del comercio internacional o, lo que es lo mismo, la riqueza creada por la división internacional del trabajo, de la cual todos los participantes se benefician.

Los productores marginales

En el sencillo ejemplo de Germania y Japonia, establecimos un "equilibrio" de precios internos, tipo de cambio y ventajas comparativas que beneficia a los habitantes de ambos países. En el mundo

real, el equilibrio, que sugiere un estado de reposo, no se da o, lo que viene a ser lo mismo, el mundo real es una serie infinita de equilibrios fugaces.

Un adelanto tecnológico, el hallazgo de un nuevo yacimiento de alguna materia prima importante, un mercadeo creativo, avances en las telecomunicaciones, la apertura de nuevas rutas comerciales o, simplemente, cambios en los gustos y las preferencias de los consumidores, alteran las estructuras de precios relativos, el tipo de cambio y las ventajas comparativas.

Nuestro ejemplo, por la simplicidad de los supuestos escogidos para fines didácticos, sugiere que todas las fábricas de teléfonos de Japón y todas las fábricas de televisores de Alemania cerrarían sus puertas. En el mundo real, la apertura de las fronteras al comercio internacional nunca provoca la desaparición de industrias enteras.

Por ejemplo, supongamos que durante varias décadas, las leyes de Latínia, un país imaginario de América Latina, prohíben importar trigo.

Estas prohibiciones se dan en el mundo entero. En algunos países se les llama "leyes de fomento" y la justificación es siempre la misma: Resguardar a los productores nacionales de la competencia de productos más baratos que podrían llegar del extranjero, es decir, mantener los precios internos en un nivel más alto que los precios externos.

En el caso de Latínia, la prohibición de importar induce a los habitantes a sembrar trigo, no sólo en las tierras más aptas para ese cultivo, sino también en tierras que, por no tener vocación triguera, requieren de cuidados especiales que elevan los costos de producción. Es decir, la prohibición de importar "fomenta" que se siembre más trigo del que la sabiduría natural de los agricultores recomendaría sembrar. Después de muchos años, la Asamblea Legislativa de Latínia deroga la ley de fomento al cultivo de trigo y abre

las fronteras a la importación de ese producto. De allí en adelante, los productores nacionales deben competir con los productores extranjeros.

Los trigueros de las tierras más fértiles, aunque deban conformarse con ganar menos, pueden soportar la nueva competencia. Los trigueros de las tierras más áridas son eliminados del mercado y tienen que cambiar de ocupación. A menos que puedan acogerse a otra "ley de fomento", las señales de los precios los inducirán, de manera indefectible aunque imperfecta, a dedicar su tierra al uso que más convenga a la sociedad.

En este ejemplo, los trigueros de las tierras áridas son los productores marginales, los que tienen costos de producción más elevados, los que apenas logran sobrevivir en el mercado, los que periódicamente cavilan entre seguir produciendo trigo o cambiar de ocupación, los que no habrían sembrado trigo si no hubiera existido la prohibición de importar.

Se trate de trigo o de cualquier producto agrícola o industrial, la apertura del país al comercio internacional tiende a eliminar del mercado a los productores marginales. A los demás, la competencia de los productos importados los obliga a modernizar sus empresas, a incorporar nuevas tecnologías y a reducir sus márgenes de utilidad para poder competir.

La apertura al comercio exterior jamás ha causado la desaparición violenta de industrias enteras, ni ha dejado sin trabajo, de un día para otro, a millones de personas. Son los productores que buscan la protección del gobierno contra la competencia extranjera, los que propagan esos mitos. El sueño de muchos empresarios es operar dentro de un mercado cautivo, cerrado al ingreso de productos extranjeros por leyes que prohíben la importación.

Ningún cambio ocurre sin que alguien salga lastimado pero, en el caso de las leyes que obstaculizan el comercio

internacional, el costo social de mantener el status que es infinitamente más elevado que el costo de abrir las fronteras.

El precio mundial

Estamos acostumbrados a ver los precios mundiales expresados en dólares y el valor de las monedas en términos de tipo de cambio con el dólar. Convirtamos, pues, a dólares los precios de Alemania y Japón.

Si el tipo de cambio fuera $1\$ = 5\text{M} = 300\text{Y}$ (manteniendo la paridad de $1\text{M} = 6\text{QY}$), los precios mundiales serían, para cada producto, los del país que lo produce más barato, expresados en dólares. De acuerdo con los datos de la Tabla 4.5, el precio mundial de los teléfonos es $600/5 = 120\$$ y el precio mundial de los televisores es $96000/300 = 320\$$. Calculemos ahora, basándonos en los datos de la Tabla 4.2, el valor en dólares de la producción que cada país obtendría en 48 horas-hombre, sin libre comercio y dedicando 24 horas a cada producto:

Tabla 4.8		
Producto	Alemania	Japón
Teléfonos	$24 \times 120 = \$2880$	$6 \times 120 = \$ 720$
Televisores	$6 \times 320 = \$1920$	$3 \times 320 = \$ 960$
Totales	\$4800	\$1680

Repetamos el mismo ejercicio, bajo estos supuestos: 1. La apertura de las fronteras al comercio crea la oportunidad para la división internacional del trabajo y el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, y 2. La mitad de los televisores producidos en Alemania pueden competir con los televisores importados de Japón:

Tabla 4.9		
Productos	Alemania	Japón
Teléfonos	$36 \times 120 = \$4320$	
Televisores	$3 \times 320 = \$ 960$	$6 \times 320 = \$1920$
Totales	\$5280	\$1920

Al comparar las Tablas 4.8 y 4.9, vemos que, con las mismas 48 de trabajo en cada país, la división internacional del trabajo

generó ganancias de \$480 para Alemania y de \$240 para Japón. Desde luego, esas ganancias serían imposibles sin la oportunidad de intercambiar teléfonos por televisores, en el mercado mundial.

Supongamos que Alemania vende a Japón ocho teléfonos ($8 \times \$120 = \960), y que Japón vende a Alemania tres televisores ($3 \times \$320 = \960). Ambos países tienen ahora la misma cantidad de televisores que tenían antes de la división del trabajo, pero Alemania tiene cuatro teléfonos más que antes y Japón tiene dos teléfonos más que antes.

Vemos, pues, que la ganancia monetaria no es un simple registro en las cuentas nacionales, sino un aumento de la riqueza de los países participantes. En términos de televisores y teléfonos, confirmamos que Alemania gana $4 \times \$120 = \480 , y Japón gana $2 \times \$120 = \240 . Sin aumentar las horas de trabajo, el comercio internacional enriquece a ambos países.

Para calcular las ganancias derivadas de la división internacional del trabajo, podríamos basarnos en los precios internos de cada país, en lugar de los precios mundiales en dólares. Obtendríamos cantidades diferentes, pero de todas maneras se cumpliría el principio que pone en marcha el comercio internacional: Todos los participantes obtienen un beneficio. De no ser así, cada país seguiría produciendo sus propios teléfonos y sus propios televisores. La expectativa de mayor riqueza, derivada de la posibilidad de intercambiar teléfonos por televisores, es la que induce a los individuos de cada país a especializarse en las producciones para las cuales tienen ventaja comparativa.

Obstáculos al comercio

En los últimos años, los modelos constructivistas han perdido popularidad. Desde la década pasada, la política económica de la mayoría de los países democráticos refleja, en mayor o menor grado, la intención de retornar al orden natural de la economía de mercado.

Hay, sin embargo, un área de la actividad económica que permanece sujeta a una variedad de ataduras legales. Los obstáculos al comercio internacional todavía forman parte de la política económica, en el Japón, en los Estados Unidos, en la Unión Europea y en los países que comercian con éstos. La globalización económica, lejos de liberar el comercio mundial, sustituye gradualmente las barreras que antes separaban a las naciones, por nuevas barreras que ahora separan a bloques de naciones.

Los gobiernos cuentan con tres instrumentos poderosos para obstaculizar el comercio internacional:

- Los aranceles prohibitivos
- Las barreras no arancelarias
- La manipulación del tipo de cambio

Los aranceles prohibitivos

Prohibitivo, en este contexto, no es sinónimo de exageradamente alto. El propósito de los aranceles prohibitivos es inhibir la importación de ciertos productos. Este propósito se logra con un arancel que sea lo suficientemente alto para destruir las ventajas comparativas de los productores extranjeros. Si, por ejemplo, el costo de producción de un teléfono fuera 10% más alto en Japón que en Alemania, un arancel de 10% sobre las importaciones de teléfonos, decretado por el gobierno de Japón, sería prohibitivo, porque paralizaría el ingreso de teléfonos alemanes a Japón.

Las barreras no arancelarias

Hace veinte años, el Japón revolucionó la tecnología de industria del automóvil, ofreciendo al mundo autos más baratos y más eficientes en el uso de combustibles. Los Estados Unidos y la Unión Europea se apresuraron a establecer cuotas o contingentes de importación, es decir, límites a las importaciones de automóviles japoneses. La justificación oficial fue que la competencia de los automóviles japoneses habría provocado la quiebra de enormes

industrias nacionales y habría dejado sin empleo a millones de trabajadores. Como vimos antes, sólo las fábricas marginales, las menos eficientes, habrían quebrado. La consecuencia real de las barreras a la importación fue que millones de europeos y millones de norteamericanos fueron privados, durante casi veinte años, de la libertad de escoger entre los autos nacionales y la nueva tecnología de los autos japoneses.

Entre 1980 y 1990, el mundo entero reconocía que los autos económicos del Japón habían desplazado de los primeros lugares a los modelos europeos y norteamericanos. Un estudio del Congreso de los Estados Unidos (*Has Trade Protection Revitalized Domestic Industry?* 1986) estableció que, entre 1983 y 1984, los contingentes salvaguardaron 30,000 empleos en las fábricas nacionales de autos, y que cada puesto salvaguardado costó US\$120,000 anuales a los consumidores.

Las barreras cambiarias

En el caso del tipo de cambio, el mercado lo aproxima al nivel que optimiza la productividad del conjunto, y aproxima la asignación de los recursos humanos y materiales a los usos que, de manera más eficiente, contribuyen al bienestar de la sociedad. El tipo de cambio, en el mercado no intervenido, se deriva conjuntamente de los ingresos y los egresos de moneda extranjera, básicamente las exportaciones y las importaciones.

Muchos gobiernos suelen intervenir en el mercado cambiario, y esta intervención se concreta en un tipo de cambio "oficial", distinto del tipo de cambio de mercado. Al encarecer artificialmente el valor de la moneda extranjera, los gobiernos "fomentan" las exportaciones e inhiben las importaciones, es decir, aumentan artificialmente la rentabilidad de las exportaciones y reducen artificialmente la rentabilidad de las importaciones, al encarecer los productos importados en el mercado local.

Exportar para poder importar

Los aranceles prohibitivos, las barreras no arancelarias al comercio y la manipulación del tipo de cambio distorsionan las señales del mercado e inducen la asignación no óptima de los recursos. Por un lado, los precios distorsionados confieren rentabilidad artificial a aquellas empresas nacionales que, en un mercado abierto al comercio internacional, tenderían a desaparecer frente a la competencia de productos extranjeros más baratos. Por el otro lado, los mismos precios distorsionados desvían, hacia las empresas exportadoras, recursos que se habrían usado de manera más eficiente en empresas importadoras o en empresas nacionales que abastecen el mercado local.

Los granos básicos han sido, en diferentes épocas y lugares, objeto de un trato especial en la legislación que rige el comercio internacional. Cuando los gobiernos desean mantener los precios internos de los granos básicos en un nivel más bajo que los precios externos, prohíben la exportación de éstos. En la actualidad, sin embargo, la tendencia en el mundo entero favorece la adopción de instrumentos de política económica que estimulan las exportaciones y frenan las importaciones.

En muchos círculos académicos y políticos, el déficit de la balanza comercial, que se produce cuando un país importa más de lo que exporta, se equipara con un fracaso de la política económica del gobierno. A largo plazo, exportaciones e importaciones tienden a igualarse de la misma manera que, a largo plazo, los ingresos y los gastos de un individuo tienden a igualarse.

La preocupación por el déficit de la balanza comercial obedece, como veremos a continuación, a los procedimientos adoptados para registrar los ingresos y los egresos de moneda extranjera en las cuentas nacionales, y a los criterios emocionales que suelen oscurecer el análisis económico del comercio internacional.

La Balanza de Pagos

En las cuentas nacionales de cualquier país, el comercio internacional se calcula oficialmente sumando las importaciones y las exportaciones. En la cuenta corriente o balanza comercial se operan las compras y las ventas de bienes y servicios, y en la cuenta de capital se anotan las compras y las ventas de activos intangibles, como acciones y títulos de crédito, además de otras operaciones que resultan en ingresos o egresos de moneda extranjera.

Si en las cuentas personales se usara el mismo procedimiento, la participación de un individuo en la economía sería igual a sus ingresos (sus ventas) + sus gastos (sus compras), incluyendo en el respectivo sumando sus compras y ventas de activos intangibles y las donaciones recibidas o efectuadas.

Cuando el individuo vendiera acciones o retirara dinero de su cuenta de ahorro, aumentarían sus ingresos. A la inversa, cuando comprara acciones o depositara dinero en su cuenta de ahorro, sus gastos aumentarían. Su participación en la economía resultaría, curiosamente, igual al doble de sus ingresos. Su "balanza" tendería al equilibrio, necesariamente, porque de alguna manera tiene que disponer de sus ingresos. O los gasta o no los gasta. En este segundo caso, los ahorra, es decir, compra un activo intangible.

En las cuentas nacionales, la Balanza de Pagos es la suma algebraica de las importaciones (con signo negativo) y las exportaciones (con signo positivo), incluyendo los flujos de capital, que se operan con signo positivo si corresponden a exportación de activos intangibles, y con signo negativo si constituyen pago por importación de activos intangibles. Completan la Balanza de Pagos otros renglones que constituyen transferencias de dinero entre los países.

Cuando un país recibe dinero de fuera por exportaciones o por flujos de capital, la oferta adicional de moneda extranjera

reduce el precio de ésta en términos de moneda nacional, que es el tipo de cambio. Las ventajas comparativas, que dependen del tipo de cambio, se modifican.

Los ingresos de moneda extranjera no compensados por egresos de igual magnitud aumentan la rentabilidad de las importaciones, porque los productos importados se vuelven más baratos.

A la vez, estos ingresos netos de moneda extranjera reducen la rentabilidad en moneda nacional de las exportaciones, aunque puede ser que esta reducción sea compensada por los precios más bajos, al nuevo tipo de cambio, de los insumos importados requeridos por los exportadores.

Al modificarse la rentabilidad relativa de las exportaciones y las importaciones, se modifican las inversiones internas, para adecuarse al nuevo patrón de tipo de cambio y ventajas comparativas.

El flujo de moneda extranjera por encima del ingreso normal que generan las exportaciones puede incrementarse por muchas razones. Ejemplos: inversiones de ciudadanos de otros países, remesas de familiares que trabajan en el extranjero, ayuda extranjera recibida, repatriación de capitales, aumento del precio mundial de algún producto de exportación (como petróleo, cobre, azúcar o café), e incluso, ingresos por narcotráfico.

Los cambios en los flujos de moneda extranjera afectan las ventajas comparativas. En el mercado no intervenido, los ajustes oportunos son inducidos por las modificaciones del tipo de cambio, en un proceso dinámico de ajuste constante. En un mercado sujeto a manipulaciones del tipo de cambio, los ajustes inevitables ocurren en exabruptos.

Una arbitrariedad lamentable

Desafortunadamente, en las cuentas nacionales, se adoptó la costumbre de

registrar las exportaciones con signo positivo, y las importaciones con signo negativo, pese a que, como se explicó antes, el único objetivo de exportar es poder importar.

En 1931, la tasa de desempleo en los Estados Unidos era superior a 20%. La economía estaba casi paralizada. Las pocas fábricas que seguían operando, al no poder vender su producción en el mercado local, la vendían con descuento en el extranjero. En 1931, año de desempleo y pobreza, la balanza comercial de los Estados Unidos fue "positiva" o "favorable". El Japón tuvo una balanza "negativa" o "desfavorable" en su época de mayor crecimiento económico. Desde finales de la década pasada, ese país sufre una prolongada recesión. Su balanza, desde 1988, es "positiva" o "favorable".

La percepción común de identificar lo negativo con lo malo, y lo positivo con lo bueno conduce, en la esfera del comercio internacional, a la adopción de políticas empobrecedoras. La costumbre de operar, en las cuentas nacionales, los ingresos de dinero con signo positivo, y los egresos de dinero con signo negativo se originó en una arbitrariedad. Podríamos, de manera igualmente arbitraria, operar con signo positivo los ingresos de bienes y servicios, y con signo negativo los egresos de bienes y servicios. Convertiríamos así en favorables las balanzas que hoy son desfavorables, y viceversa.

Que una nación atraiga cuantiosas inversiones extranjeras, que otras naciones deseen venderte sus productos, que los nacionales retornen capitales otrora invertidos afuera, son señales de prosperidad y bienestar. Sin embargo, muchos son los gobiernos que ven en ello un problema, cuya solución sesga las políticas económicas, distorsiona las ventajas comparativas y termina por empobrecer a la nación.

La gráfica siguiente, tomada del libro de texto *Economía Today* de Roger Miller, pone de manifiesto la futilidad de los saldos negativos o desfavorables del



Gráfica 4.1: Balanza de pagos internacionales de los Estados Unidos (1970-1989)

Durante los veinte años contenidos en la gráfica (1970-1989), la cuenta corriente y la cuenta de capital registraron movimientos simétricos. La suma algebraica de ambas es prácticamente cero. Las desviaciones de la suma algebraica, hacia arriba o hacia abajo, son modestas y de corta duración. Esas desviaciones reflejan la capacidad de los Estados Unidos de gastar por encima o por debajo de sus ingresos durante un año en particular, y la necesidad de compensar los desajustes en los años subsiguientes.

Una gráfica semejante, para un individuo, nos llevaría a la misma conclusión. En un período determinado, el individuo puede gastar más de lo que gana, endeudándose. En los períodos subsiguientes, debe gastar menos de lo que gana para pagar la deuda. A largo plazo, la suma algebraica de sus ingresos y sus gastos se aproxima a cero.

Nuestra mente limitada

Consideramos prudente repetir aquí, a manera de advertencia, los comentarios que hicimos en el capítulo 2 sobre los ejemplos didácticos. En nuestro sencillo ejemplo de Alemania y Japón, enmarcamos el comercio internacional en una matriz de dos columnas (los países) y dos filas (los productos). Bajo estas

circunstancias fue bastante fácil calcular los precios relativos, las ventajas comparativas y los límites del tipo de cambio. En el mundo real, la matriz del comercio internacional tendría unas doscientas columnas (los países) y millones de filas (los productos). En lugar de los cuatro cocientes de productividad de nuestro ejemplo, tendríamos miles de millones de cocientes, y en lugar de tres monedas - marcos, yenes y dólares - tendríamos centenares de monedas.

Por otra parte, en un ejemplo didáctico cabe la condición *ceteris paribus*. Podemos concentrarnos en el comportamiento de una variable, haciendo de caso que todo lo demás permanece constante. En el mundo real, nada permanece constante. Y si bien es cierto que las computadoras modernas hacen maravillas, en cualquier momento, los datos que recién fueron alimentados a las computadoras ya son obsoletos. Aunque reuniéramos a las mejores mentes del planeta, ningún grupo de individuos posee la capacidad de visualizar y procesar la enorme cantidad de datos, en constante cambio, que genera el comercio internacional.

Entre 1960 y 1980 floreció el Mercado Común Centroamericano. Su acta de nacimiento fue el "modelo de sustitución de importaciones, una elevada barrera arancelaria que impedía el ingreso de los productos extranjeros, y un conjunto generoso de incentivos fiscales a los empresarios que invirtieran en el istmo.

Sí, Centroamérica se industrializó. Sí, miles y miles de puestos de trabajo fueron generados en la pujante industria centroamericana. Sí, centenares de industriales centroamericanos se volvieron millonarios. Pero esta moneda tiene dos caras: Durante dos décadas, millones de consumidores centroamericanos se vieron obligados a pagar precios altos por los productos.

Cuando los problemas políticos provocaron el colapso del Mercomún, los industriales centroamericanos descubrieron con asombro que sus productos no podían

competir en calidad y precio en los mercados mundiales. En definitiva, durante veinte años, un conjunto de leyes hizo que nuestros recursos de capital, mano de obra y talento empresarial se desperdiciaran en producciones para las cuales Centromérica no tiene ventaja comparativa. Y seguimos pagando la astronómica pérdida social derivada del experimento.

Lecturas complementarias

Friedrich von Hayek: *El Uso del Conocimiento en la Sociedad*

Merece la pena contemplar, por un momento, un ejemplo común y simple de la acción del sistema de precios, para ver qué es lo que logra. Supóngase que en algún lugar del mundo aparece una nueva oportunidad para el uso de alguna materia prima, el estaño por ejemplo, o que una de las fuentes de estaño ha sido eliminada. Todo lo que quienes usan estaño necesitan saber es que una parte de la materia prima que solían comprar ya no está disponible y que, en consecuencia, ellos deben economizar estaño. Para la gran mayoría de ellos, ni siquiera es necesario que sepan cómo fue que el estaño se hizo más escaso. Si sólo algunos conocen las causas, y si las personas que se dan cuenta del nuevo vacío lo llenan con recursos diferentes, el efecto se riega rápidamente por todo el sistema económico.

El precio más alto del estaño influye, no solamente en todos los usos de esta materia prima, sino también en los usos de los sustitutos del estaño, y en los usos de los sustitutos de los sustitutos. Y todos los cambios suceden sin que la mayoría de los que son responsables de las sustituciones sepan nada acerca de la causa original del problema.

Debemos ver el sistema de precios como un mecanismo para comunicar información, si deseamos comprender su verdadera función. El hecho más

significativo acerca de este sistema es la economía de conocimiento con la cual opera, cuan poco los participantes individuales necesitan saber para poder tomar la decisión correcta. En forma abreviada, por medio de una especie de símbolo, sólo la información más esencial es comunicada, y es comunicada sólo a aquellos a quienes concierne. Es más que una metáfora la descripción del sistema de precios como un mecanismo para consignar cambios, o como un sistema de telecomunicaciones que permite al productor individual observar solamente el movimiento de unos pocos indicadores. Frente al sistema de precios, el individuo actúa como el maquinista, que observa las agujas de unos cuantos relojes, para adaptar la máquina a cambios de los cuales quizás nunca llegue a conocer más que la forma en que se reflejan en los movimientos de las agujas.

Desde luego, en el mercado, estas adaptaciones nunca son perfectas, en el sentido que el economista las concibe en sus análisis del equilibrio. Me temo que nuestros hábitos académicos, de aproximarnos a los problemas dando por sentada la posesión de conocimiento más o menos perfecto de parte de casi todos, nos ha cegado un poco con respecto a la verdadera función *del* sistema de precios, y nos ha hecho aplicar patrones engañosos al juzgar su eficacia. La maravilla es que, en un caso como la escasez de una materia prima, sin que se dé ninguna orden, sin que conozcan la causa más de un puñado de personas, decenas de miles de personas cuya identidad no podría ser establecida en meses de investigación, son inducidas, por el sistema de precios, a usar la materia prima y sus productos con mayor cautela, es decir, a moverse en la dirección correcta.

Adam Smith: *La Riqueza de las Naciones* (1776).

El ingreso anual de la sociedad es precisamente igual al valor de cambio del total producto anual de sus actividades económicas o, mejor dicho, es idéntico al mismo. Ahora bien, como cualquier

individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria familiar, y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria a la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad.

Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica propia a la ajena, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia. Pero en éste como en muchos casos, es conducido como por una mano invisible a promover un fin que no estaba en sus intenciones.

Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios.

No son muchas las cosas buenas que vemos ejecutadas por aquéllos que presumen de servir sólo el interés público. Pero ésta es una afectación que no es muy común entre los comerciantes, y bastan muy pocas palabras para disuadirlos de esa actitud.

Autoevaluación

Después de estudiar el Capítulo 4, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste brevemente a estas preguntas

1. ¿Cuál es la diferencia entre "ventaja absoluta y "ventaja comparativa"?
2. ¿Qué es el sistema de precios?
3. ¿Qué son los precios relativos?
4. ¿Qué es lo que mueve a los exportadores a exportar?

5. ¿Cuáles son los instrumentos más importantes que usan los gobiernos para restringir las importaciones?
6. ¿Por qué los ingresos de moneda extranjera modifican el tipo de cambio?
7. ¿En qué consiste la arbitrariedad de la balanza comercial?

¿Verdadero o falso?

1. Las variaciones en el tipo de cambio modifican las ventajas comparativas.
2. Un país progresa cuando exporta más de lo que importa.
3. La apertura de las fronteras a la importación casi siempre provoca la quiebra de industrias enteras.
4. Los estudiantes que están a punto de ser retirados de la universidad por sus notas bajas son los estudiantes marginales.
5. Con las computadoras modernas, es relativamente fácil graficar y analizar el comercio internacional en detalle.
6. El tipo de cambio entre el yen y el dólar se ha mantenido estático durante varios años.
7. Los países deben procurar mantener una balanza comercial positiva.
8. El sistema de precios coordina el mercado de manera imperfecta.
9. Los países pobres no tienen ventaja comparativa en ninguna producción.
10. Las exportaciones y las importaciones tienden a igualarse.

Discuta estos temas con sus compañeros

1. El tipo de cambio de mercado aproxima los recursos a su uso óptimo.
2. En última instancia, son los individuos, y no los países, los que comercian.
3. No es necesario que los aranceles prohibitivos sean exageradamente altos.
4. Los aranceles a la importación mantienen los precios internos en un nivel más alto que los precios externos.
5. Desde finales de la década pasada, el Japón sufre una prolongada recesión económica, y su balanza comercial es positiva o favorable.

5

Utilidad Marginal

En el Capítulo 2, cuando estableamos las premisas de la conducta humana, adelantamos algunas ideas sobre el valor. Vamos ahora a concentrarnos en la teoría del valor de la Escuela Austríaca, que revolucionó el pensamiento económico hace aproximadamente un siglo.

En primer lugar, el valor no está en los objetos, sino en la mente del individuo. Éste atribuye valor a los objetos en la medida en que ve en ellos capacidad latente de reducir un malestar o aumentar una satisfacción. En segundo lugar, el valor no depende de la utilidad solamente, como pensaban los utilitaristas británicos de los siglos XVIII y XIX, sino de la mezcla de utilidad y escasez.

Dos de nuestras premisas de análisis del Capítulo 2 establecen que el hombre actúa para aumentar su satisfacción o disminuir su malestar, y que está dispuesto a hacer algún sacrificio para obtener algo que considera valioso. A la luz de estas premisas, podemos deducir, de la conducta humana, cuáles son las cosas que los hombres consideran valiosas.

La teoría del valor de la Escuela Austríaca se fundamenta en la Utilidad Marginal. Muchos estudiantes y muchos profesores de la Universidad Francisco Marroquín consideran que el concepto de marginalidad es, de todo el curso de Economía, el más difícil de enseñar y el más difícil de aprender. Avanzaremos, pues, paso a paso, intercalando ejemplos entre la explicación teórica.

Utilidad y escasez

Supongamos que a todos los individuos que pasan por la calle, les preguntamos si el vino es más valioso que el agua, o si el agua es más valiosa que el vino.

Probablemente la mayoría se pronunciaría por el agua. En esas respuestas, detectaríamos cierta confusión entre utilidad y valor. El agua es, por supuesto, más útil que el vino, pero no más valiosa.

Supongamos que, después de practicar nuestra encuesta, ponemos a la venta cien botellas de la mejor agua y cien botellas del mejor vino, todas al precio de US\$10 por unidad. Cualquiera puede predecir el resultado de este experimento: Las cien botellas de vino se venderían rápidamente, y las cien botellas de agua quedarían sobre el mostrador.

El hombre, dijimos, está dispuesto a hacer algún sacrificio para obtener algo que considera valioso. Muchas personas atribuyen suficiente valor al vino, como para estar dispuestas a sacrificar US\$10 a cambio de una botella.

El agua es útil, sí, pero no es escasa. Al menos, en circunstancias normales, no es tan escasa como para que sacrifiquemos US\$10 para obtener una botella. El vino es menos útil que el agua, pero es más escaso. La disparidad entre la cantidad disponible y el conjunto de necesidades y deseos es mayor para el vino que para el agua. La mezcla de utilidad y escasez es la que determina el valor que atribuimos al vino y al agua.

Este ejemplo ilustra la relación entre valor y precio: El valor que atribuimos a un objeto determina el sacrificio que estamos dispuestos a hacer para obtenerlo. El precio que pagamos por un objeto es la expresión de ese sacrificio, en unidades monetarias. Los bienes abundantes, como el aire que respiramos, no tienen costo de oportunidad. Son gratuitos. Su obtención no requiere sacrificio alguno.

La escala de prioridades

La Ciencia Económica, dijimos en el Capítulo 1, estudia la conducta del hombre ante el fenómeno de la escasez. Dijimos también que, en el mundo que nos rodea,

algunas cosas son escasas y otras son abundantes. Definimos la escasez como la condición de las cosas que no están disponibles en cantidad suficiente para satisfacer todas las necesidades y todos deseos, y explicamos que el campo de estudio de la Ciencia Económica se circunscribe a los medios, que son las cosas escasas.

El hombre aspira a satisfacer un conjunto ilimitado de necesidades y deseos, pero los medios de que dispone para satisfacerlos son escasos. La Ciencia Económica estudia cómo el hombre asigna sus medios escasos para satisfacer, en la mayor medida posible, su conjunto ilimitado de necesidades y deseos.

El hombre, intuitivamente, ordena sus objetivos en orden de importancia. Éste es un proceso tan básico de nuestra mente, tan esencial a nuestra naturaleza, que nos cuesta reconocer su existencia. Sin embargo, cada vez que elegimos entre ir a la playa o estudiar para un examen, entre comprar un pantalón o una camisa, entre cambiar de trabajo o permanecer en el puesto que ocupamos actualmente, entre gastar nuestros ahorros en un viaje o seguir ahorrando para comprar un automóvil, entre usar la tarjeta de crédito en un restaurante o pagar con dinero... escogemos, como en el menú de una computadora, la necesidad o el deseo que ocupa un lugar más alto en nuestra lista de aspiraciones, que es nuestra escala de prioridades.

Como nuestras circunstancias y nuestras aspiraciones están en constante cambio, nuestra escala de prioridades también está en constante cambio. En cada momento, reevaluamos nuestras preferencias y reasignamos nuestros recursos (tiempo, dinero, etcétera), a manera de maximizar nuestro bienestar.

La realidad ineludible de la escasez es la que nos obliga a clasificar nuestras aspiraciones en orden de preferencia. Si los recursos disponibles alcanzaran para todo lo que necesitamos o deseamos, no estaríamos constreñidos a descartar una

opción en favor de otra, no habría necesidad de escoger. Podríamos, por ejemplo, comprar la camisa y el pantalón, estudiar para el examen e ir a la playa.

La escasez que caracteriza el mundo en que vivimos nos coloca frente a una serie infinita de disyuntivas, entre las cuales nos vemos obligados a escoger. Es éste un proceso complejo que consiste en evaluar, comparar y ordenar preferencias en cada momento. Y la mente asombrosa del ser humano procesa instantáneamente toda la información, revisa la escala de prioridades y establece, de acuerdo con las circunstancias y las aspiraciones del individuo en cada momento, la forma óptima de asignar los recursos escasos a la satisfacción de sus ilimitados deseos y necesidades.

Todo ello, desde luego, se desarrolla dentro del marco de otra de nuestras premisas básicas: El hombre no es omnisciente ni infalible. La asignación óptima de los recursos, en un momento dado, no es como el óptimo que los estudiantes determinan en un curso de cálculo. En el mundo real, la información se transmite de manera imperfecta, el individuo la procesa de manera imperfecta y la condición *ceteris paribus* no existe. Por otra parte, la escasez que motiva la conducta del hombre es totalmente circunstancial. No importa que, en el mundo, en la ciudad o en el barrio tal o cual cosa sea escasa. Sólo importa que algo que yo deseo o necesito en este momento no esté disponible en cantidad suficiente para mí.

Al joven que se dirige al restaurante McDonald's para comprar una hamburguesa, no le concierne que McDonald's venda diariamente tantos millones de hamburguesas en el mundo, o que las ventas de McDonald's en su ciudad estén creciendo o decreciendo. Sólo le interesa comparar la cola del autoservicio con la cola frente al mostrador. De esa comparación, el joven deduce el sacrificio que debe hacer para obtener la hamburguesa que apetece. Si considera que la satisfacción de comerla compensa el precio a pagar y el inconveniente

niente de la cola, proseguirá con su propósito de comprar una hamburguesa.

Diferentes grados de escasez

Supongamos que nuestro joven, al llegar al restaurante McDonald's, ve que la cola del mostrador es más corta que la del autoservicio. Otra de nuestras premisas básicas nos indica que el hombre procura alcanzar cada uno de sus objetivos con la menor cantidad de esfuerzo posible. No debe extrañarnos, pues, que el joven se ponga en la cola más corta. Llega su turno, ordena una hamburguesa y un refresco y se sienta a disfrutar la comida.

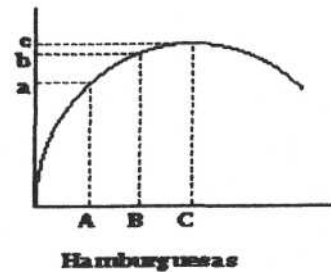
Cuando termina, todavía tiene hambre. La cola frente al mostrador no se ha reducido, pero la del autoservicio es aún más larga que antes. El joven se para nuevamente en la cola del mostrador para conseguir una segunda hamburguesa y un segundo refresco. Está por terminar de consumirlos cuando las cajeras colocan este aviso frente a las cajas: "La tercera hamburguesa es gratis". El joven, aunque ya sació su apetito, piensa que le agradaría comer una hamburguesa más, si no tiene que pagar por ella. Después de unos minutos de cola, recibe la hamburguesa gratis.

El joven se dispone a salir del restaurante, después de haber comido tres hamburguesas, cuando ocurre una tragedia: Un cocinero, súbitamente enloquecido y armado de un puñal, le intercepta el paso, y amenaza con matarlo si no come una hamburguesa más. Mientras el gerente llama a la policía, el personal del restaurante opta por no contrariar al cocinero loco. El joven, con gran esfuerzo, come la cuarta hamburguesa. Llega la policía, el loco es sometido y el joven, con el estómago demasiado lleno, sale finalmente del restaurante.

Pongamos en una gráfica la relación entre la satisfacción que el joven derivó de su visita a McDonald y los objetos que causaron esa satisfacción. Colocamos las hamburguesas en el eje horizontal y las identificamos con A, B, y C, según el

orden en que el joven las consumió. En el eje vertical identificamos con a, b y c (minúsculas), sus diferentes niveles de satisfacción.

Satisfacción



Gráfica 5.1: Función de utilidad

Cuando el joven llega al restaurante, como no ha comido hamburguesa alguna, su satisfacción derivada de éstas es nula. La función de utilidad, que relaciona el número de hamburguesas con el nivel de satisfacción, arranca en el origen, que es el ángulo formado por los ejes vertical y horizontal. La primera hamburguesa satisface una necesidad que, en ese momento, ocupa un lugar alto en la escala de prioridades del joven: su hambre. En la gráfica, la satisfacción derivada de consumir la primera hamburguesa es la distancia entre el origen y el punto a, en el eje vertical.

La segunda hamburguesa aumenta el nivel de satisfacción hasta el punto b, en el eje vertical. Desde la perspectiva del joven, fue preferible consumir dos hamburguesas en vez de una sola. La distancia entre el origen y el punto b es mayor que la distancia entre el origen y el punto a, pero la segunda hamburguesa no le produjo tanta satisfacción como la primera. Ob no es el doble de Oa. La satisfacción derivada de dos hamburguesas no es dos veces mayor que la satisfacción derivada de una.

Podemos sumar y fraccionar los objetos. Tiene sentido decir que cuatro hamburguesas es el doble de dos hamburguesas, o que la mitad de tres hamburguesas es una hamburguesa y media. Sin embargo, cuando comparamos niveles de satisfacción, no tiene sentido decir que tal nivel es el doble, o la mitad, de tal otro nivel.

La tercera hamburguesa todavía aumentó el nivel de satisfacción de nuestro joven pero, tomada individualmente, le produjo menos satisfacción que la segunda, la cual, a su vez, le produjo menos satisfacción que la primera.

¿Cuánta satisfacción le produjo la cuarta hamburguesa? Ninguna. Por el contrario, le provocó malestar. No la habría comido si el cocinero loco no le hubiera amenazado con un puñal. De haber sabido lo que iba a suceder en el restaurante, el joven habría optado por no comer hamburguesas ese día.

Escasez y valor

Para conseguir la primera hamburguesa, nuestro joven se condujo hasta el restaurante, hizo la cola y pagó el precio. La segunda hamburguesa requirió menos sacrificio, puesto que ya se encontraba en el restaurante. Si cuando se aprestaba a ordenarla, la electricidad se hubiera interrumpido, quizás se habría conformado con una sola hamburguesa. Quizás no se habría desplazado a otro restaurante McDonald's para conseguir la segunda.

Consumió la tercera hamburguesa sólo porque se la proporcionaron gratuitamente, a cambio del sacrificio de la cola. Y por la cuarta hamburguesa no habría hecho ni siquiera ese pequeño sacrificio.

El valor que atribuimos a cada cosa determina el sacrificio que estamos dispuestos a hacer para obtenerla. El joven de nuestro ejemplo atribuyó más valor a la primera hamburguesa que a la segunda y más valor a la segunda que a la tercera. A la cuarta hamburguesa no le atribuyó valor alguno.

Desde la perspectiva de nuestro joven, a medida que nos movemos hacia la derecha en la gráfica de su función de utilidad, las hamburguesas se vuelven menos escasas. En los diferentes segmentos de la gráfica, el joven no percibe las hamburguesas de la misma manera. Físicamente las cuatro son idénticas, pero es diferente la capacidad de cada una para proporcionarle satisfacción.

Utilidad marginal decreciente

Los economistas de la Escuela Austríaca llamaron Utilidad a ese sentimiento que nosotros llamamos satisfacción. En este contexto la utilidad es una valoración subjetiva, como lo es la satisfacción.

Al relacionar la utilidad con la escasez, esos economistas establecieron que la satisfacción que el individuo deriva de poseer una cosa útil (es decir, apta para aumentar su satisfacción o disminuir su malestar) es mayor mientras más escasa sea, para él, esa cosa.

La utilidad marginal es el incremento de satisfacción que nos produce, en determinadas circunstancias, una unidad adicional de algo que deseamos o necesitamos. Y la Ley de Utilidad Marginal Decreciente establece que el incremento de satisfacción, que derivamos de obtener unidades sucesivas de cualquier cosa, decrece a medida que aumenta la cantidad obtenida.

Supongamos que es el cumpleaños de un compañero de universidad, y que sus amigos conocen su afición a las canciones de Madonna. El primer amigo que le regala el último disco de la cantante le produce una gran satisfacción. El segundo amigo que llega con el mismo disco recibe un agradecimiento menos caluroso. Y si cinco amigos le regalaran el último disco de Madonna, el cumpleaños se sentiría bastante fastidiado.

Un profesor de la Universidad Francisco Marroquín ilustra con este ejemplo la Ley de Utilidad Marginal Decreciente: Diez seminaristas y su capellán se encuentran varados en un aeropuerto. Esperan el aviso de la línea aérea sobre la hora de salida del vuelo que se atrasó. A las 4:00, el capellán pregunta a los seminaristas si desean dedicar la siguiente hora a rezar o a comer. En forma unánime, los seminaristas escogen rezar, y rezan.

A las 5:00 el capellán les vuelve a preguntar. Los seminaristas escogen rezar, pero su respuesta es ahora menos enfática.

A las 6:00 el capellán pregunta nuevamente. Esta vez, algunos seminaristas se quedan callados, pero la mayoría todavía escoge rezar, y siguen rezando. Cuando el capellán pregunta por cuarta vez, a las 7:00, si prefieren rezar o comer, un coro de voces responde sin vacilación: "¡Comer!"

A medida que se acumulan las horas de oración, el bien "rezar" se valora menos. El hambre comienza a apretar y los seminaristas atribuyen valor creciente al bien "comer". En la escala de prioridades de cada seminarista, el deseo de comer se mueve gradualmente hacia arriba, y termina por superar el deseo de rezar. Si después de una buena merienda, el capellán volviera a preguntar, encontraría que el deseo de rezar es, nuevamente, superior al deseo de comer.

La tasa marginal de sustitución

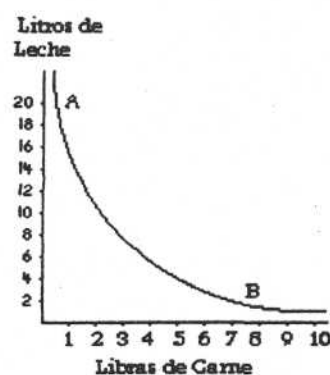
En la década pasada, Argentina, Brasil, Perú, Nicaragua y Bolivia soportaron el peso de altísimas tasas de inflación. Los precios, en los peores momentos, se duplicaban de un día para otro. Por ejemplo, quien vendía hoy un pantalón en cien pesos (o cien córdobas, o cien cruzeiros, o cien soles), mañana habría vendido el mismo pantalón en doscientos pesos, y pasado mañana en cuatrocientos pesos.

Cuando la inflación llega a esos niveles, el dinero pierde todo su valor. Las transacciones importantes se saldan en alguna moneda estable, como el US\$, y las compras cotidianas se hacen a base de trueque. Los trabajadores gastan todo su sueldo el mismo día que lo reciben. Compran cualquier cosa con tal de no conservar saldos de efectivo. Si hoy compran pantalones en cien pesos, mañana podrán cambiarlos por algo que cuesta doscientos pesos. En cambio, si conservan el dinero, mañana comprarán la mitad de lo que pueden comprar hoy.

Supongamos que, en época de inflación aguda, una familia necesita carne y leche.

Con el sueldo del padre, compran veinte litros de leche, en la certeza de que parte de esa leche servirá para abastecerse de carne en los días subsiguientes. La familia no confronta la disyuntiva de cambiar toda la leche por carne. En cada momento, debe escoger entre cambiar una cantidad específica de leche por una cantidad específica de carne.

La Gráfica 5.2 muestra la relación entre el valor que la familia atribuye, en momentos diferentes, a una libra adicional de carne y a un litro adicional de leche:



Gráfica 5.2: Tasa marginal de sustitución

En el punto A, la familia posee media libra de carne y veinte litros de leche. Estaría dispuesta a renunciar a siete litros de leche a cambio de una libra de carne. La tasa marginal de sustitución entre leche y carne es 7:1.

En el punto B, la familia posee dos litros de leche y ocho libras de carne. Apenas se privaría de medio litro de leche para conseguir una novena libra de carne. La tasa marginal de sustitución entre leche y carne, en el punto B, es 0.5:1, o 1:2.

A medida que disminuye el inventario de leche, aumenta el valor que la familia atribuye a un litro y aumenta el sacrificio (medido en carne) que está dispuesta a hacer para conservar un litro. A la inversa, a medida que aumenta el inventario de carne, disminuye el valor que la familia atribuye a una libra y disminuye el sacrificio (medido en leche) que está dispuesta a hacer para obtener una libra más.

Utilidad marginal y valor

Éstos son los corolarios más importantes de la Ley de Utilidad Marginal Decreciente. Casi todos están representados en la Gráfica 5.1 de la página 53. El estudiante debe asegurarse que puede identificar la parte de la gráfica que los representa:

- Una unidad más de un bien económico siempre es deseada.
- La utilidad marginal de los bienes económicos es positiva siempre.
- La utilidad marginal de los bienes libres es nula o negativa.
- Los bienes económicos no saturan.
- Para los alimentos y otros objetos que satisfacen necesidades básicas, el punto de saturación llega más pronto que para los bienes suntuarios.
- En el punto más alto de la función de utilidad, los bienes económicos se convierten en bienes libres, es decir, desaparece la disparidad entre la cantidad disponible y el conjunto de necesidades y deseos.
- Para cualquier bien, la escasez determina el valor, el valor determina la utilidad marginal, la utilidad marginal determina el sacrificio que estamos dispuestos a hacer para obtener una unidad más.
- « Como las unidades son intercambiables, la prioridad de la necesidad satisfecha con la última unidad determina el valor que atribuimos a cada una de las unidades anteriores.
- Los estudiantes con alguna inclinación matemática ya habrán descubierto que utilidad marginal es la tangente de la función de utilidad.

Decisiones al margen

El gran aporte de los teóricos marginalistas consiste en haber comprendido que el hombre toma decisiones, no sobre magnitudes totales ni sobre promedios, sino sobre magnitudes marginales.

Cuando el hombre dice que los diamantes valen más que el agua, compara el valor de

la unidad marginal de diamante (digamos, el último quilate que obtuvo o puede obtener) con la unidad marginal de agua (digamos, el último litro que obtuvo o puede obtener). Compara cuánta satisfacción derivaría de una unidad adicional de cada bien. O, lo que es lo mismo, compara cuánto malestar le ocasionaría tener que desprenderse de una unidad de agua o de una unidad de diamante.

El hombre nunca se encuentra ante la disyuntiva de renunciar a todos los diamantes del mundo o a toda el agua del mundo. Si esta situación llegara a presentarse, el hombre, sin duda alguna, renunciaría a los diamantes.

Supongamos que la municipalidad informa que se ve en la obligación, debido a la escasa lluvia, de racionar el agua a los habitantes de la ciudad. Cada hogar recibirá mil litros de agua por día. Cuando en un hogar se hayan consumido mil litros, dejará de caer agua de los chorros, hasta el día siguiente. Una familia muy metódica evalúa su consumo de agua para determinar cómo la afectará el racionamiento:

Tabla 5.1: Consumo de agua por día

Bebida y preparación alimentos	50 litros
Higiene personal	400 litros
Lavado ropa y aseo casa	200 litros
Lavado autos	50 litros
Riego jardín	300 litros
Baño del San Bernardo	50 litros
Total	1050 litros

El consumo diario de la familia excede en 50 litros la asignación del racionamiento. ¿Cuál necesidad se queda sin atender? La menos apremiante, por supuesto. Una parte del jardín no se riega, o los autos se lavan con menos frecuencia, o el San Bernardo deja de ser el perro más limpio de la ciudad. En ningún momento piensa la familia que el racionamiento la condena a morir de sed. Como los litros de agua son intercambiables - los que sirven para bañar al perro son iguales a los que sirven para beber - es la familia la que decide cual

necesidad se queda sin atender. Y el valor que la familia atribuye al litro que satisface la necesidad menos apremiante determina el valor que atribuye a los demás litros. A pesar del racionamiento, nadie se hará rico vendiendo litros de agua. La disposición de la municipalidad apenas eleva el valor que las personas atribuyen a un litro más de agua.

Pedimos a los estudiantes que reflexionen sobre sus propias decisiones cotidianas. Con un poco de concentración, descubrirán que, efectivamente, las disyuntivas que confrontan los obligan a escoger *al margen*, es decir, entre una unidad adicional de esto y una unidad adicional de aquello, no entre esto y aquello.

Las variables marginales

Alguien podría pensar que la discusión anterior pertenece a un curso de psicología, más que a un curso de economía. Sin embargo, recordemos que la Ciencia Económica estudia la conducta del hombre ante el fenómeno de la escasez, de manera que no le son ajenas las motivaciones, las valoraciones subjetivas, las comparaciones entre una satisfacción y otra, o entre un malestar y otro. Más aún, comprender cómo actúa el hombre, ante la serie infinita de disyuntivas que confronta, es fundamental para comprender cómo el mercado asigna los recursos.

Como veremos a continuación, las aplicaciones del principio de la utilidad marginal van mucho más allá de las decisiones personales de estudiar o ir a la playa, comprar un pantalón o comprar una camisa. De hecho, la construcción de todas las casas, el nivel de todos los salarios, los precios de todos los productos agrícolas, el tipo de cambio de toda la moneda extranjera, la explotación de todos los pozos petroleros y, en general, la asignación de todos los recursos de la sociedad, se determinan *al margen*.

En los anteriores ejemplos de este capítulo, enmarcamos la utilidad en el terreno de lo

subjetivo. Definimos la utilidad marginal como el cambio en el nivel de satisfacción que se experimenta al modificarse la cantidad del bien que produce esa satisfacción. En este sentido, la utilidad marginal es subjetiva y no cuantificable. En el mundo de los negocios, lo marginal tiene un significado objetivo, concreto, cuantificable.

Los principios siguientes, entre otros muchos que también expresan relaciones al margen, rigen las decisiones en todas las empresas serias y son explicados minuciosamente en todos los textos serios de Economía:

- El producto marginal de la mano de obra determina los salarios.
- En el volumen de producción que maximiza las utilidades, el costo marginal y el ingreso marginal se igualan.
- En un mercado competitivo, el ingreso marginal es el precio unitario.
- El precio del monopolio es superior al costo marginal.

En todos los casos, la palabra *marginal* define una relación entre dos incrementos. La utilidad marginal (subjetiva) es el incremento de satisfacción total que se experimenta al incrementarse la cantidad de un bien económico, o la disminución de la satisfacción total que se experimenta al reducirse la cantidad de un bien económico. En el mundo de los negocios, la palabra *marginal* también relaciona dos incrementos.

El costo marginal ($\Delta CT/\Delta Q$) es el incremento del costo total CT que resulta al aumentar la producción Q en una unidad. El ingreso marginal ($\Delta IT/\Delta Q$) es el incremento del ingreso total IT que resulta al vender una unidad más. El producto marginal de la mano de obra ($\Delta Q/\Delta L$) es el incremento del producto total Q que resulta al incorporar una unidad adicional de mano de obra L (un obrero) a la empresa. Desde el punto de vista de las empresas, el costo promedio, el ingreso promedio, la productividad promedio, la

fertilidad promedio de la tierra no son más que datos estadísticos. Las decisiones empresariales de producir, vender, sembrar, exportar, construir, contratar... se fundamentan en las magnitudes marginales, no en los promedios.

Ajustes al margen

Partes de una finca son más fértiles que otras. Unas fincas son más fértiles que otras. Regiones enteras son más fértiles que otras. A los compradores de papas no les interesa saber si éstas provienen de las tierras más fértiles, o si fue necesario incurrir en el costo de fertilizar artificialmente la tierra. Al establecer el precio de las papas, el mercado no toma en cuenta que unos productores tuvieron costos de producción más elevados que otros.

El mercado quedaría parcialmente desabastecido si sólo las tierras más fértiles fueran explotadas. *Ceteris paribus*, a medida que aumenta la población, se hace necesario ampliar el área sembrada. Como el mercado demanda más y más papas, los costos de producción en las tierras menos fértiles que todavía son rentables son los que determinan el precio de todas las papas. La ganancia del agricultor es la diferencia entre los ingresos que obtiene de la venta de su cosecha y los costos incurridos en la producción. Esta ganancia es mayor cuando las papas provienen de las tierras más fértiles.

El precio de las papas en el mercado determina cuáles áreas son rentables y cuáles no lo son. En una finca compuesta de áreas de diferente fertilidad, primero se siembran las áreas más fértiles, que son las más rentables. Si el precio de las papas cubre los costos de producción de la siguiente área más fértil, ésta se siembra. La decisión, en todo caso, se basa en la comparación entre el costo *marginal* de aumentar el área sembrada y el ingreso *marginal* esperado de la venta del producto adicional.

En cualquier momento, alguna parte de la finca está en el límite entre lo rentable y lo no rentable. Por las características de esta tierra, un pequeño cambio en el clima, en los precios de los insumos o en el precio de la cosecha la mueven de un lado a otro de ese límite. Esta es la tierra marginal y lo que allí se cosecha es la producción marginal. *Ceteris paribus*, un incremento modesto del precio de mercado de la cosecha cambia esta tierra de marginal a rentable, y la siguiente tierra más fértil, la que definitivamente no era rentable en las condiciones anteriores, se convierte en marginal.

Lo *marginal*, pues, es lo que está en la periferia, en el límite, la última unidad, lo que apenas califica, lo que está por entrar, lo que acaba de ser excluido, el obrero menos productivo que aún logra empleo, lo que está a punto de ser rentable.

El precio de mercado guía la producción de manera que sea rentable producir la cantidad que la gente puede y desea comprar. Ese precio se determina *al margen*, entre la producción marginal y el consumo marginal. Un alza del precio elimina, primero, el consumo marginal, que es el menos justificado. Los consumidores marginales son los que están indecisos entre comprar o no comprar, y una pequeña alza del precio los induce a abstenerse de comprar.

Así, en el mercado, el racionamiento se lleva a cabo de manera lógica, espontánea, sin exabruptos. Primero se elimina el consumo de menor prioridad, nadie tiene que supervisar ni coordinar el proceso y los ajustes son graduales y continuos. Cuando las leyes obstaculizan esos ajustes graduales y continuos, es decir, cuando se impide que la producción y el consumo se ajusten *al margen*, los ajustes ineludibles se tornan esporádicos y graves.

La riqueza no cae del cielo. Hay que crearla. Y como cada cosa que se produce implica destrucción de algún recurso escaso (para producir una mesa hay que sacrificar un árbol) indefectiblemente nos vemos obligados a escoger, racionar, a

incurrir en un costo de oportunidad.

El sistema de precios raciona reduciendo el consumo al margen, mientras estimula la producción al margen. Los otros métodos de racionamiento, que vimos en el Capítulo 1, se basan en algún criterio de discriminación que no es la rentabilidad al margen, y precisamente por eso causan una pérdida social neta irrecuperable, un desperdicio de recursos incalculable.

Del lado del consumo, los métodos no espontáneos de racionamiento inducen a seguir utilizando las cosas en usos marginales, en vez de buscar sustitutos más accesibles. Del lado de la producción, esos métodos de racionamiento evitan que las señales de los precios atraigan inversiones hacia la producción de aquello que la sociedad demanda con mayor urgencia. Es decir, la producción marginal no llega a realizarse. En definitiva, el resultado final es la escasez más aguda de aquello cuya producción y cuyo consumo no pudieron ajustarse al margen.

Lectura complementaria

Juan Bautista Say: *Tratado de Economía Política* (1803)

Suelen decir los empresarios de los diversos ramos de la industria que no está la dificultad en producir, sino en vender, y que nunca dejaría de producirse bastante mercancía si se pudiera hallar fácilmente su despacho. Cuando el empleo de sus productos es lento, difícil y poco ventajoso, dicen que escasea el dinero. El objeto de sus deseos es un consumo activo que multiplique las ventas y sostenga los precios.

Mas si se les pregunta qué circunstancias y qué causas son favorables al empleo de sus productos, se nota que por la mayor parte tienen ideas confusas sobre estas materias, que observan mal los hechos y los explican

peor, que tienen por constante lo que es dudoso, que desean lo que es directamente contrario a sus intereses, y que procuran obtener del gobierno una protección fecunda en malos resultados.

El hombre cuya industria se aplica a dar valor a las cosas, disponiéndolas de modo que tengan un uso cualquiera que sea, no puede esperar que sea apreciado y pagado este valor sino en donde haya otros hombres que tengan medios para adquirirlo. ¿Y en qué consisten esos medios? En otros valores y productos, frutos de su industria, de sus capitales y de sus tierras, de donde resulta, aunque a primera vista parezca una paradoja, que la producción es la que da salida a los productos.

Si dijera el mercader de telas: "Yo no pido otros productos en lugar de los míos, sino solamente dinero", se le demostraría con facilidad que si su comprador se pone en estado de pagarle con dinero, es a consecuencia de las mercancías que él vende también por su parte. "Un agricultor, se le podrá decir, comprará las telas de Usted si tiene buenas cosechas, y serán tantas más las que compre cuanto más haya producido. Si no produce nada, nada podrá comprar".

"Usted mismo no podrá comprarle su trigo y sus lanas sino en cuanto produce telas. Se empeña Usted en que lo que necesita es dinero, y yo le digo que son otros productos. En efecto ¿para qué quiere Usted el dinero? ¿No es con el objeto de comprar primeras materias para su industria o comestibles para su consumo? Aún cuando fuese para enterrar la suma, el objeto ulterior es siempre el de comprar algo con ella. Si no compra el que la escondió, lo hace su heredero, o la persona en cuyas manos viene a caer aquella suma por cualquier evento. Porque la moneda, en cuanto moneda, no puede servir para ningún otro uso".

"Con que lo que Usted necesita son productos y no dinero. La moneda que haya servido en la venta de sus productos, y en la compra que haya hecho de los

productos de otro servirá, dentro de un momento para el mismo uso entre otros dos contratantes, después servirá para otros y otros en una serie progresiva que no acabará jamás, del mismo modo que un carruaje, que después de haber transportado el producto que Usted haya vendido, transporta otro, en seguida otro y así sucesivamente".

"Cuando Usted no vende fácilmente sus productos ¿dice por ventura que es porque los compradores no tienen carruajes para llevarlos? Pues cabalmente el dinero no es más que el carruaje del valor de los productos. Todo su uso se ha reducido a acarrear a casa de Usted el valor de los productos que había vendido el comprador para comprar los de Usted, y asimismo transportará a casa de aquél a quien Usted haga una compra, el valor de los productos que haya vendido a otros".

"Compra Usted y compran todos las cosas que necesitan con el valor de sus productos, transformado momentáneamente en una suma de dinero. De lo contrario ¿cómo se podrían comprar ahora en Francia, en el espacio de un año, seis u ocho veces más cosas que las que se compraban en el miserable reinado de Carlos VI? Es evidente que sucede esto porque se producen en ella seis u ocho veces más cosas que antes, y porque se compran estas cosas unas con otras".

Autoevaluación

Después de estudiar el Capítulo 5, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste a estas preguntas

1. ¿Cuál es la relación entre el valor y el precio?
2. ¿Qué es el producto marginal de la mano de obra?
3. ¿Qué es la escala de prioridades de un individuo?

4. ¿Por qué valoramos más un diamante que un litro de agua?
5. ¿Por qué la utilidad marginal es decreciente?

¿Verdadero o falso?

1. La producción al margen es la producción que deja un margen razonable de ganancia.
2. Las personas normales no confrontan necesidades y deseos ilimitados.
3. Los costos de producción son la suma de los precios de los insumos.
4. De todas las cosas que el hombre necesita, el aire y el agua son las más valiosas.
5. No hay relación alguna entre valor y precio.
6. El sistema de precios es el método de racionamiento del mercado.
7. Los millonarios no son afectados por el fenómeno de la escasez.
8. La producción marginal es el conjunto de productos de mala calidad que venden los microempresarios.
9. Si los recursos no fueran escasos, no habría necesidad de escoger.
10. Las decisiones empresariales se fundamentan en magnitudes marginales.

Discuta estos temas con sus compañeros

1. Valoramos las cosas en la medida en que vemos en ellas la capacidad latente de aumentar nuestra satisfacción o reducir nuestro malestar.
2. Dibuje sus propias funciones de utilidad (en el sentido subjetivo), primero para el bien "manzanas" y luego para el bien "dólares". ¿En qué se diferencian?
3. El consumo marginal y la producción marginal determinan la rentabilidad al margen.
4. Las tierras más fértiles se explotan primero porque son las más rentables.
5. La realidad ineludible de la escasez nos obliga a clasificar nuestras aspiraciones en orden de prioridad.
6. En épocas de aguda inflación, los trabajadores gastan todo su salario el día que lo reciben.

6

El Sistema de Precios

En el Capítulo 5 explicamos que el precio es la expresión, en unidades monetarias, del sacrificio que las personas hacen para obtener algo que consideran valioso. Quien compra prefiere el objeto comprado a la cantidad de dinero que entrega a cambio del objeto, y quien vende prefiere la cantidad de dinero que recibe al entregar el objeto.

La valoración es subjetiva y no cuantificable. Sin embargo, en cualquier tiempo y lugar, hay suficiente coincidencia entre las valoraciones de muchos individuos como para que el mercado pueda establecer una tendencia que refleje la mayoría de ellas. El mercado plasma, en un dato objetivo, una multitud de valoraciones subjetivas. Ese dato objetivo es el precio, resultado de la interacción de muchos vendedores y muchos compradores.

Si no contáramos con precios expresados en unidades monetarias, la determinación del valor de intercambio de varios productos nos obligaría a visualizar mentalmente una columna para cada producto. El dinero, que sirve como denominador común y unidad de medida, permite expresar el valor de intercambio de una multitud de bienes en

Tabla 6.1

	Pan	Blusa	Libro	US\$
Pan	1	0.01	0.1	0.50
Blusa	100	1	10	50
Libro	10	0.1	1	5

una sola columna.

Las columnas centrales de la Tabla 6.1 establecen el valor de intercambio recíproco de tres productos. La columna de la derecha hace innecesarias las otras tres.

Los precios relativos

En abstracto y en forma aislada, el precio de un objeto no tiene significado alguno. Su significado se deriva de la comparación

que hacemos entre ese precio y todos los demás precios.

En última instancia, nos interesa comparar precios para asignar eficientemente nuestros recursos, es decir para satisfacer, en la mayor medida posible, nuestro conjunto ilimitado de necesidades y deseos con nuestros limitados recursos.

Supongamos que, con esfuerzo, un individuo podría pagar US\$300 mensuales para amortizar una deuda. La Tabla 6.2 contiene los precios de diferentes cosas que desea y el tiempo que tardaría en pagar cada una, si la comprara al crédito:

Tabla 6.2

Opción	Precio	Deuda
Viaje	US\$2100	7 meses
Computadora	US\$3000	10 meses
Guitarra	US\$2400	8 meses

Este rudimentario sistema de precios permite que el individuo compare varias satisfacciones, entre ellas y con el sacrificio que representaría pagar cada una. El sistema de precios, que es el conjunto de los precios vigentes, coloca cada precio en relación con los demás precios.

En el mercado, se intercambian bienes y servicios por bienes y servicios. El dinero es nada más un intermediario. Nuestra capacidad de compra está limitada por nuestros ingresos pasados si pagamos al contado, y por nuestros ingresos futuros si nos endeudamos.

Nuestros ingresos no alcanzan para comprar todo lo que deseamos, y es esta circunstancia la que nos obliga a escoger y a comparar. Los precios relativos son los precios de las diferentes cosas expresados, no en unidades monetarias, sino en unidades de los demás bienes. Por ejemplo, según los datos de la Tabla 6.2, el precio relativo de la guitarra sería el viaje + un pago mensual adicional. No podríamos establecer objetivamente el precio relativo de la guitarra, si no contáramos con un sistema de precios nominales, es decir, expresados en unidades monetarias.

La mente humana, confrontada con una multitud de precios, tabula instintivamente los datos y efectúa las comparaciones. No busca resultados precisos. Solamente le interesa la precisión mínima necesaria para poder comparar el sacrificio exigido (el precio) y el costo de oportunidad de cada satisfacción potencial.

Dos caras de una misma moneda

El mercado no es un lugar, sino un proceso, puesto en marcha por la interacción de millones de comparaciones y preferencias individuales, que se manifiestan en las compras y las ventas.

En el mercado, la influencia de cada persona es imperceptible pero, tomadas en conjunto, las compras y las ventas de todas las personas son las que empujan la producción y el consumo hacia el equilibrio.

Remitimos al estudiante a la lectura complementaria del Capítulo 5. En su *Tratado de Economía Política* (1803), el economista francés Juan Bautista Say desarrolló una idea que ya encontramos en *La Riqueza de las Naciones* (1776) de Adam Smith: En la medida en que una persona o una sociedad ofrece, en esa medida puede demandar.

Ofrecer significa aportar al mercado bienes y servicios. Demandar significa acudir al mercado para abastecerse de bienes y servicios. No se trata de intenciones. En el mercado, se ofrecen y se demandan cantidades concretas de una multitud de cosas.

No puede ofrecer quien no tiene capacidad de producción, y no puede demandar quien no tiene poder de compra. Para toda familia y para toda sociedad, la propia oferta es el límite de la propia demanda.

El dinero, que sirve para expresar el valor de intercambio de todos los bienes en unidades comunes, es un bien económico, como los demás bienes que se compran y

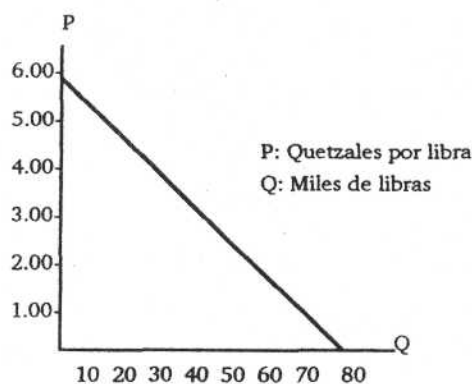
se venden en el mercado. Recordemos que los bienes económicos no saturan, tienen utilidad marginal positiva y una unidad más siempre es deseada.

La función de demanda

Para un artículo cualquiera, la función de demanda relaciona el precio con la cantidad demandada. Si se trata de manzanas, éstas son demandadas en cantidades mayores cuando su precio es bajo. Digamos que el precio normal de una libra de manzanas es Q5.00. Una señora llega al mercado con la intención de comprar una libra a ese precio. Pero resulta que la libra de manzanas cuesta Q3.00. La señora compra tres libras. El precio más bajo la induce a comprar manzanas para preparar pasteles y postres, cosa que no habría hecho si éstas costaran Q5.00.

La función de demanda de esta señora relaciona $P = Q5.00$ con $Q = 1$ libra y $P = Q3.00$ con $Q = 3$ libras, en donde P es el precio y Q la cantidad demandada. Si suponemos que el comportamiento de esta señora se repite diez mil veces, tenemos la demanda social, o la demanda de mercado, que es la suma horizontal de las demandas individuales.

En un sistema de dos ejes, con el precio P de una libra de manzanas en el eje vertical y la cantidad Q en el eje horizontal, la función de demanda de manzanas es una línea de pendiente negativa:



Gráfica 6.1: Demanda de manzanas

Recordemos que una línea es una sucesión de puntos. En la función de demanda, cada punto relaciona un precio con una cantidad. La pendiente negativa nos indica que el precio y la cantidad se mueven en sentidos opuestos: Cuando el precio sube, la cantidad disminuye, y cuando el precio baja, la cantidad aumenta. Esta es, precisamente, la ley fundamental de la demanda: Las variaciones del precio producen variaciones en sentido contrario de la cantidad demandada.

Los diferentes segmentos de la función de demanda corresponden a individuos que valoran las manzanas de manera diferente o pueden comprarlas a precios diferentes. En la parte superior de la línea están los individuos que las comprarían aunque el precio fuera alto, y en la parte inferior están los individuos que sólo las comprarían si el precio fuera bajo.

Desde luego, quien está dispuesto a comprar manzanas a Q5.00 la libra, no deja de comprarlas cuando se entera que su precio es Q2.00 la libra. A medida que baja el precio, más personas se incorporan al grupo de compradores. Por eso la cantidad demandada es mayor mientras más bajo sea el precio.

La función de demanda es, en realidad, una serie de intenciones de comprar. En la Gráfica 6.1 vemos, por ejemplo, que si el precio fuera Q5.00 por libra, la comunidad compraría 10,000 libras, y si el precio fuera Q1.00, la comunidad compraría unas 69,000 libras. El precio de las manzanas en el mercado determina cuáles compras se concretan y cuáles no.

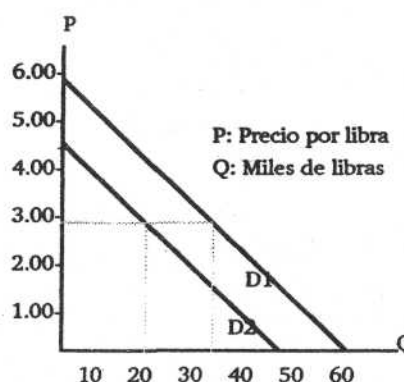
El precio no depende de los demandantes solamente, sino de la interacción entre los demandantes y los oferentes. Por razones didácticas, debemos analizar primero la demanda y luego la oferta. La explicación quedará completa cuando hayamos analizado las dos fuerzas principales que determinan el precio.

El precio de las manzanas puede cambiar por varias razones. Una buena cosecha

hace que las manzanas sean menos escasas. Los productores, para vender toda su producción, las ofrecen a precios más bajos. Esta situación provocaría un movimiento hacia la derecha y hacia abajo en la función de demanda. El caso contrario, un precio más alto, provocaría un movimiento hacia la izquierda y hacia arriba.

Además del precio de las manzanas, otros factores pueden afectar las compras de manzanas. *Ceteris paribus*, si la cosecha de duraznos fuera muy abundante, los precios de éstos bajarían. Las personas demandarían más duraznos y menos manzanas. Aunque no cambiara el precio de las manzanas, la cantidad demandada de éstas sería menor.

En este caso, los cambios de las cantidades demandadas no son respuestas a cambios en el precio de las manzanas. No tenemos, pues, un movimiento a lo largo de la función de demanda, sino un desplazamiento de toda la función de demanda a una posición paralela. La Gráfica 6.2 ilustra esta situación:



Gráfica 6.2: Desplazamiento de la demanda de manzanas

Al precio de Q3.00 por libra, en circunstancias normales la comunidad habría demandado unas 35,000 libras (D1). Los duraznos baratos inducen a las personas a consumir más duraznos y menos de otras frutas, de manera que, al precio de Q3.00 por libra, la comunidad demanda unas 20,000 libras de manzanas

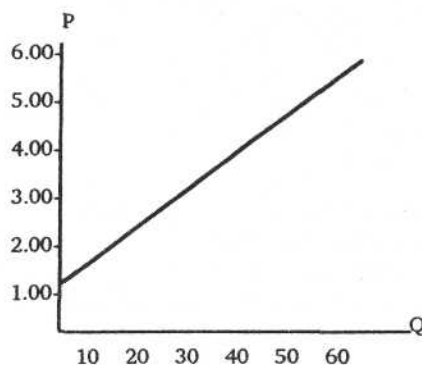
(D2). El desplazamiento de D1 a D2 es una contracción de la demanda de manzanas.

La función de demanda se correría en dirección contraria (hacia la derecha) si, por ejemplo, la ciencia médica descubre que comer manzanas cura la calvicie. Al consumo habitual de manzanas se sumaría el nuevo consumo de los calvos. *Ceteris paribus* - permaneciendo constantes el precio de las manzanas y otros factores que pudieran afectar el consumo de esta fruta - la propiedad medicinal recién descubierta se traduciría en una expansión de la demanda.

En el mercado, la interacción de la demanda y la oferta determinan el precio. Por otra parte, la demanda responde a cambios en la oferta y la oferta responde a cambios en la demanda. Como veremos a continuación, hay un precio que hace coincidir, de manera espontánea, las intenciones de los compradores, que son los demandantes, con las intenciones de los vendedores, que son los oferentes.

La función de oferta

Nuevamente, en un sistema de dos ejes, colocamos el precio P de una libra de manzanas en el eje vertical y la cantidad Q de libras en el eje horizontal. Cada punto de la función de oferta relaciona un precio con una cantidad ofrecida. La Gráfica 6.3 ilustra la serie de relaciones:

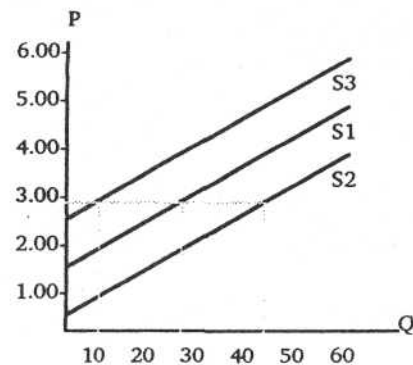


Gráfica 6.3: Oferta de manzanas

La oferta del mercado es la suma horizontal de las ofertas individuales. La función de oferta tiene pendiente positiva porque los cambios del precio provocan cambios en el mismo sentido de la cantidad ofrecida: Si el precio baja la cantidad ofrecida disminuye, y si el precio sube la cantidad ofrecida aumenta. Notamos que la función de oferta no arranca en el origen. La intersección entre el eje vertical y la función de oferta marca el costo más bajo al que se puede producir una libra de manzanas. En el segmento de la función de oferta que está más cerca del eje vertical, están los oferentes que tienen costos de producción más bajos. En general, éstos son los grandes productores, los que tienen acceso a la mejor tecnología.

A medida que nos alejamos hacia la derecha y hacia arriba en la función de oferta, incorporamos las manzanas de los productores menos eficientes, o las que fueron cosechadas en las áreas menos fértiles de las grandes plantaciones. Por sus costos de producción más altos, estas manzanas no son ofrecidas a los precios que corresponden a la primera parte de la función de oferta.

Permaneciendo constante la demanda de manzanas y otros factores, la función de oferta se desplazaría hacia la derecha, de S1 a S2, si, por ejemplo, un nuevo fertilizante duplica las cosechas y reduce los costos de producción. A cada precio, la cantidad ofrecida sería mayor que antes de la introducción del nuevo fertilizante.

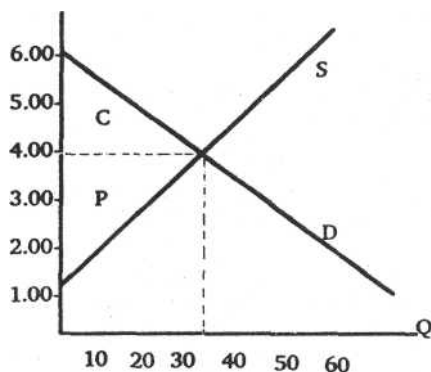


Gráfica 6.4: Desplazamiento de la oferta

Un desplazamiento en sentido contrario, hacia la izquierda (de S1 a S3), podría ser provocado por una nueva ley de salarios. Si el Ministerio del Trabajo obliga a las empresas agrícolas a elevar los salarios de sus trabajadores, los costos de producción de las manzanas aumentan y, a cada precio, la cantidad ofrecida es menor que antes de la nueva ley de salarios.

Nótese que un desplazamiento hacia arriba de la función de oferta es una contracción, y un desplazamiento hacia abajo es una expansión. En la Gráfica 6.4, S1 es la función de oferta inicial, S2 es una expansión de la oferta y S3 es una contracción de la oferta. A cada precio, S2 relaciona una cantidad mayor que S1, y S3 relaciona una cantidad menor que S1.

Ahora podemos combinar las Gráficas 6.1 y 6.3 para obtener la representación del mercado de manzanas. En la Gráfica 6.5, la intersección entre la función de oferta y la función de demanda determina el precio de equilibrio en el eje vertical, y la cantidad de equilibrio en el eje horizontal:



Gráfica 6.5: Precio y cantidad de equilibrio

El precio de equilibrio

Del lado de los demandantes, el precio de equilibrio nos indica que los compradores dispuestos a pagar Q4.00 o más por una libra de manzanas, compran manzanas a Q4.00. Quedan excluidos del mercado, es decir, no compran manzanas, los compradores dispuestos a pagar menos de

Q4.00 por libra. Del lado de los oferentes, el precio de equilibrio nos indica que venden todas sus manzanas a Q4.00 los productores dispuestos a cobrar Q4.00 o menos. Quedan excluidos del mercado, es decir, no consiguen compradores para sus manzanas, los productores que exigen un precio superior a Q4.00 por libra.

El precio de equilibrio hace coincidir las intenciones de los vendedores con las intenciones de los compradores. A ese precio, quien desea comprar manzanas las consigue, y quien desea vender manzanas encuentra compradores. El precio de equilibrio elimina los faltantes y los excedentes de productos. El precio de equilibrio vacía el mercado, es decir, todos los productos ofrecidos a ese precio son demandados a ese precio.

En nuestro ejemplo del mercado de manzanas, algunos productores estaban dispuestos a vender manzanas a menos de Q4.00 por libra, y algunos consumidores estaban dispuestos a comprar manzanas a más de Q4.00 por libra.

Supongamos que un productor planeaba vender 500 libras a Q3.00 por libra. Las señales del mercado le indican que puede vender su cosecha a Q4.00 por libra, de manera que obtiene una ganancia no esperada, un excedente, de Q1.00 por libra, o Q500 por la cosecha completa. Por su parte, los consumidores que planeaban pagar más de Q4.00 por una libra de manzanas obtienen un excedente, o una ganancia, equivalente a la diferencia entre la suma que planeaban gastar en manzanas y la suma que efectivamente gastaron.

En la Gráfica 6.5, el triángulo C representa la sumatoria de los excedentes de los consumidores y el triángulo P representa la sumatoria de los excedentes de los productores.

Las gráficas y el mundo real

Debemos recalcar, sin embargo, que la información se transmite de manera

imperfecta y que los individuos la procesan de manera imperfecta. La representación gráfica de la oferta, la demanda y el precio de equilibrio ayuda a comprender fenómenos complejos, pero sería equivocado inferir, de unos cuantos trazos geométricos, que el mercado de manzanas, o de cualquier otra cosa, pueda estar "en equilibrio". En el mundo real - lo repetimos una vez más - todo está en constante cambio, la condición *ceteris paribus* no existe, los hombres son falibles y las preferencias de los consumidores son cambiantes e impredecibles.

Las gráficas como herramientas de análisis han demostrado ser muy útiles para la enseñanza de la Ciencia Económica, pero no son una fotografía de la realidad. A lo sumo, son un bosquejo de la realidad.

En el mercado, la interacción entre la oferta y la demanda, combinada con otros factores que también influyen, tienden a establecer un precio de equilibrio para cada producto. Durante un instante fugaz, los precios que las personas pagan por un objeto determinado tienden a agruparse en torno al precio de equilibrio, y la agrupación es tanto más concentrada cuanto más fluida sea la transmisión de información.

Diferentes clases de oferentes

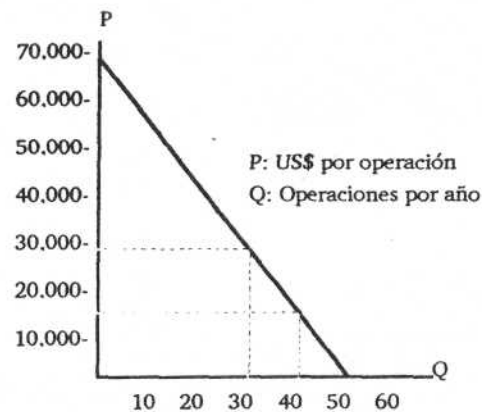
El mejor cirujano plástico de México es un mago en el arte de achicar narices, agrandar ojos y rejuvenecer rostros. Dicen que cobra lo que quiere, hasta diez veces más que sus colegas, y que no puede atender a tantas mujeres que solicitan sus servicios.

Desde el punto de vista económico, el mejor cirujano plástico de México confronta una demanda inelástica. Controla la oferta de un servicio que el mercado considera único, sin igual. Su habilidad y su fama lo colocan en una posición privilegiada, sin competencia mientras mantenga la calidad de sus servicios y no aparezca otro cirujano plástico tan capaz como él. De momento,

tiene un monopolio natural, gracias a la preferencia de los consumidores, y su condición de monopolista le confiere poder considerable sobre el precio.

La función de demanda que confronta el cirujano plástico relaciona cada precio con una cantidad demandada. Si cobra \$15000 por operación, cuarenta señoras solicitan sus servicios cada año y su ingreso anual sería \$600,000. Si cobra \$30000 por operación, treinta señoras solicitan sus servicios y su ingreso anual sería \$900,000.

Si, como dicen, el cirujano plástico cobra "lo que quiere" ¿por qué no cobra millones de dólares por cada operación? El caso es que ni siquiera el monopolista más poderoso del mundo, el que controlara la oferta mundial de un producto indispensable, podría cobrar lo que quiere. La demanda del mercado establece la relación entre el precio y la cantidad demandada. El cirujano plástico no podría practicar cuarenta operaciones por año y cobrar \$30000 por cada una. La Gráfica 6.6 muestra la demanda que confronta:



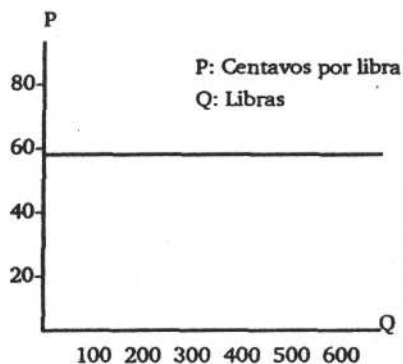
Gráfica 6.6: El monopolista confronta una demanda de pendiente negativa

El pequeño granjero que produce zanahorias se encuentra en una posición muy diferente. Compite con otros diez mil pequeños productores en el mercado de zanahorias. Si se le ocurriera elevar el precio en 5%, nadie compraría su producto. Desde el punto de vista económico, el pequeño granjero confronta una demanda infinitamente elástica.

La demanda del mercado tiene pendiente negativa, pero la minúscula porción de la demanda que confronta el granjero es una línea horizontal. Es algo así como una larga carretera que circundara la tierra. Un pequeño tramo podría parecernos plano, pero la carretera completa no lo sería.

Si el precio de mercado de las zanahorias es 60 centavos por libra, nada que suceda con la cosecha del granjero cambiará ese precio. Si su cosecha entera se malogra, o si el uso de un nuevo fertilizante duplica su producción, el precio de las zanahorias se mantiene 60 centavos por libra. Su producción es demasiado pequeña como para influir en el precio de mercado.

El ingreso del granjero es igual a la cantidad de libras multiplicada por 60 centavos, de manera que sólo produciendo más zanahorias puede aumentar su ingreso. La Gráfica 6.7 ilustra la demanda que confronta el pequeño granjero:



Gráfica 6.7: El pequeño productor confronta una demanda infinitamente elástica

Elasticidad de la demanda

Desde el punto de vista económico, la diferencia entre el cirujano plástico y el pequeño granjero está en la elasticidad de la demanda que cada uno confronta. El primero tiene poder de mercado, es decir, puede reducir su oferta para que suba el precio del producto que ofrece. El segundo no tiene poder de mercado. Aunque reduzca su oferta, el precio de su producto no cambia.

La ley fundamental de la demanda establece que los cambios del precio provocan cambios en dirección contraria de la cantidad demandada. Esta ley se cumple siempre pero, en ciertos mercados, la cantidad demandada es más sensible que en otros a los cambios del precio. En el caso del cirujano plástico, un aumento de 100% (de \$15000 a \$30000) del precio provoca una reducción de 25% (de 40 a 30) de la cantidad demandada. En el rango de precios considerado, la demanda es inelástica porque el porcentaje de cambio en Q es menor que el porcentaje de cambio en P. Un aumento del precio aumenta el ingreso del cirujano y una disminución del precio lo reduce.

Cuando la demanda es elástica, el porcentaje de cambio en Q es mayor que el porcentaje de cambio en P. Para los oferentes que confrontan una demanda elástica, el ingreso aumenta al reducirse el precio y disminuye al aumentar el precio. En el caso extremo de la demanda infinitamente elástica, como la que confronta el pequeño granjero, un pequeño aumento de 5% en el precio reduciría a cero la cantidad demandada, y el ingreso del granjero sería cero.

El punto intermedio es la demanda de elasticidad unitaria. Aquí, el porcentaje de cambio en P es igual al porcentaje de cambio en Q. Cualquier cambio del precio es compensado exactamente por un cambio en dirección contraria de la cantidad demandada, de manera que el ingreso del vendedor no cambia.

El cirujano plástico confronta una demanda inelástica porque su producto, según la valoración del mercado, no tiene sustitutos. El granjero confronta una demanda elástica porque sus zanahorias tienen muchos sustitutos: las zanahorias de otros diez mil granjeros.

Resumiendo:

- El ingreso del vendedor aumenta cuando el precio sube y disminuye cuando el precio baja si la demanda es inelástica, es decir, si $\Delta Q/Q < \Delta P/P$.

- El ingreso del vendedor disminuye cuando el precio sube y aumenta cuando el precio baja si la demanda es elástica, es decir, si $\Delta Q/Q > \Delta P/P$.
- Los cambios del precio no afectan el ingreso del vendedor si la demanda es de elasticidad unitaria, es decir, si $\Delta Q/Q = \Delta P/P$.

P es el precio, Q es la cantidad, Δ es el cambio. $\Delta Q/Q$ y $\Delta P/P$ son cambios relativos o porcentuales de Q y P. Por otra parte, al calcular la elasticidad de la demanda, sólo interesa el valor absoluto de los quebrados, de manera que hacemos caso omiso de los signos negativos.

Discriminación de precios

Los hoteles y las líneas aéreas pueden diferenciar con bastante precisión a los turistas de las personas que viajan por negocios. La demanda de los turistas es elástica. Un aumento del precio hace que muchos turistas acorten sus vacaciones o se abstengan de viajar, y una reducción del precio eleva la cantidad demandada más que proporcionalmente. Por el contrario, la demanda de las personas que viajan por negocios es inelástica. Aunque el precio suba, pocas son las que suspenden sus viajes, y si el precio baja, el aumento de la cantidad demandada no compensa la reducción del precio.

A las empresas que atienden turistas y hombres de negocios les conviene, pues, reducir el precio que cobran a los turistas y elevar el precio que cobran a los hombres de negocios. Desde luego, no pueden estas empresas preguntar a los clientes a qué categoría pertenecen. Si lo hicieran, todos dirían que son turistas para pagar menos. Las empresas estudian los hábitos de sus clientes, establecen ciertos parámetros para cada categoría, y ajustan su política de precios a esos parámetros.

Ejemplos:

En muchas cadenas internacionales de hoteles, una habitación doble puede ser compartida por dos adultos y dos

niños, pero no por tres adultos ni por cuatro adultos. Las cadenas de hoteles saben que las personas que viajan con niños no viajan por negocios.

El boleto aéreo Miami-París-Miami, en clase turista, cuesta US\$590 si transcurren de siete a treinta días entre la ida y el regreso, y US\$880 si transcurren menos de siete días o más de treinta días entre la ida y el regreso. Las líneas aéreas saben cuántos días permanecen en Europa la mayoría de los turistas.

La discriminación de precios es una política de maximización de utilidades, que puede practicarse si se cumplen estas condiciones:

1. La empresa tiene poder de mercado. Representa una fracción significativa de la oferta social y esta circunstancia le confiere cierto poder sobre el precio.
2. La empresa vende en dos mercados claramente diferenciados, es decir, atiende a dos categorías de clientes y puede establecer, sin incurrir en costos elevados, a qué categoría pertenece cada cliente.
3. La empresa conoce la elasticidad de la demanda de cada mercado o de cada categoría de clientes.
4. Los costos de reventa entre un mercado y otro son prohibitivos. No podría un turista vender su boleto de avión a un hombre de negocios. Tampoco podría una pareja registrarse con dos niños en un hotel, mandar a los niños a casa y compartir la habitación con otros dos adultos.

Algunas cajas de cereales traen un cupón que da derecho a comprar una segunda caja con descuento. La empresa vende en dos mercados claramente diferenciados y conoce la elasticidad de la demanda de cada mercado. Un mercado lo constituyen las amas de casa que atribuyen suficiente valor al descuento como para recortar el cupón, guardarlo y acordarse de llevarlo al supermercado en la siguiente visita. El otro mercado lo constituyen las demás amas de casa.

Los costos de reventa son prohibitivos, porque el descuento que se consigue con el cupón es demasiado pequeño como para

que alguien pudiera hacer negocio vendiendo cupones. La empresa podría, simplemente, reducir el precio de todas las cajas de cereal en la mitad del descuento que otorga el cupón. Si lo hiciera, todas las amas de casa pagarían el precio bajo.

Con los cupones, sólo las amas de casa que atribuyen importancia al descuento (las más pobres o las más ahorrativas) pagan el precio bajo. Y la experiencia demuestra que menos del 5% de los cupones emitidos son utilizados, de manera que menos del 2.5% de las cajas de cereal se venden al precio bajo.

Así, la discriminación de precios maximiza las utilidades de la empresa productora de cereales. Las personas dispuestas a pagar el precio vigente pagan ese precio, y las personas que quizás no comprarían el cereal, por considerar que el precio vigente es muy elevado, pueden comprarlo a un precio menor, utilizando los cupones.

El volumen óptimo de producción

A un empresario le conviene aumentar su producción y sus ventas, siempre y cuando el costo marginal causado por la nueva producción no sea superior al ingreso marginal derivado de la venta de la misma. En última instancia, la finalidad de la actividad empresarial es maximizar las utilidades, que son la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales.

El costo marginal CMa es el aumento del costo total CT causado por la producción Q de una unidad más: $CMa = \Delta CT / \Delta Q$. El ingreso marginal IMa es el aumento del ingreso total IT causado por la venta Q de una unidad más: $IMa = \Delta IT / \Delta Q$.

En todos los procesos productivos, el costo marginal tiende a ser decreciente en las primeras etapas y creciente en las etapas más avanzadas. Supongamos que, hace tres años, una familia guatemalteca instaló una empresa maquiladora de camisas. En los primeros meses, el proceso de producción fue un proceso de aprendizaje.

Los dueños descubrieron maneras de reducir costos, mejoraron los procedimientos y la empresa se fue volviendo más eficiente. En esta etapa, el costo de cada camisa producida era menor que el costo de la camisa anterior, es decir, el costo marginal de la empresa era decreciente.

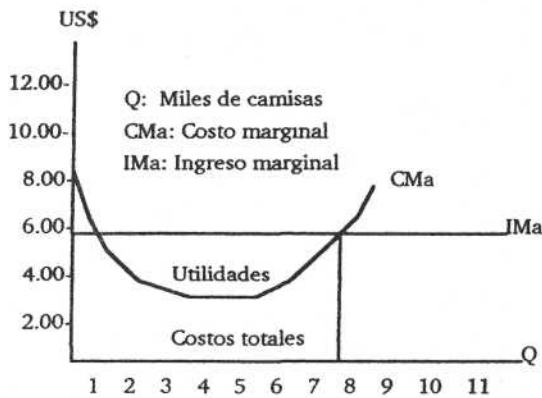
Conforme el negocio fue prosperando, la empresa empezó a confrontar problemas que antes no confrontaba. El mayor número de operarios, la contratación de supervisores para labores que antes realizaban los dueños y otros factores hicieron que cada camisa producida tuviera un costo superior a la camisa anterior. En esta etapa, el costo marginal de la empresa es creciente.

Desde el punto de vista del mercado, la situación de una pequeña maquiladora es bastante parecida a la del pequeño granjero que produce zanahorias. El precio de las camisas lo determina el comprador de los Estados Unidos. Cientos de maquiladoras compiten por los contratos de producción. Una pequeña maquiladora individual no tiene poder alguno sobre el precio. Para vender su producción, debe aceptar el precio que le impone el comprador.

Supongamos que el comprador de los Estados Unidos compra cualquier cantidad de camisas, a US\$ 6.00 cada una, si éstas cumplen con las especificaciones de calidad. ¿Cuántas camisas debe producir la pequeña maquiladora de nuestro ejemplo? El volumen de producción que maximiza las utilidades coincide con la intersección del costo marginal y el ingreso marginal.

La Gráfica 6.8 muestra la situación de la maquiladora, que confronta una demanda infinitamente elástica. El ingreso marginal es el precio de una camisa, porque el aumento del ingreso total que resulta de vender una unidad más es, necesariamente, igual al precio de esa unidad. La línea horizontal de la Gráfica 6.8 representa tres variables: la demanda, el ingreso marginal y el precio. El costo marginal, por las razones explicadas, primero baja y luego

sube. Las utilidades de la empresa están representadas por el área entre la línea horizontal IMA y la línea curva CMa. El área abajo de la curva CMa representa los costos totales.



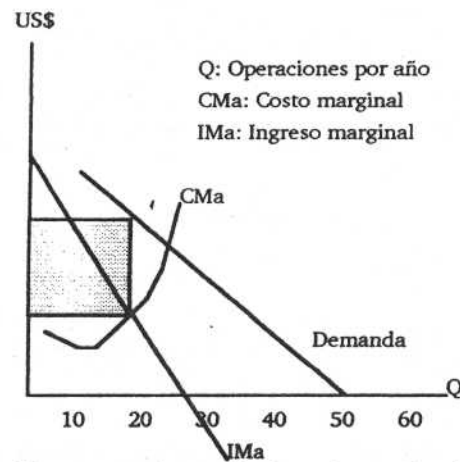
Gráfica 6.8: Volumen óptimo de producción del oferente que no tiene poder de mercado

La maquiladora maximiza sus utilidades produciendo 7500 camisas. Ese volumen de producción, que es el óptimo, coincide con la intersección entre la función de costo marginal CMa y la función de ingreso marginal IMA. Si produce más de 7500 camisas, cada camisa en exceso del volumen óptimo causa más costo que ingreso, de manera que reduce las utilidades. En la Gráfica 6.8, a la derecha de 7500 camisas, el costo marginal supera el ingreso marginal.

El monopolista también maximiza sus utilidades en el volumen de producción que coincide con la igualdad entre el costo marginal y el ingreso marginal. La función de costo marginal, en este caso, tiene la misma forma que en el caso del pequeño productor, pero el monopolista confronta una demanda de pendiente negativa y su ingreso marginal es decreciente.

La función de demanda tiene pendiente negativa porque el monopolista confronta la totalidad de la demanda social. En cambio, el pequeño productor confronta una fracción insignificante de la demanda social, y por eso, desde su perspectiva, la demanda es una línea horizontal. Por otra parte, el ingreso marginal del monopolista es decreciente porque cuando

éste incrementa o reduce su producción, la escasez del producto en el mercado se afecta y provoca cambios en el precio. En el caso del pequeño productor, el precio de mercado está dado, y los cambios en su minúscula oferta no lo afectan. La Gráfica 6.9 representa el volumen óptimo de producción del monopolista, que coincide con la intersección entre el ingreso marginal IMA y el costo marginal CMa. El área sombreada es la ganancia monopolística. A diferencia del pequeño productor, el monopolista vende su producto a un precio superior al costo marginal.



Gráfica 6.9: Volumen óptimo de producción del oferente que tiene poder de mercado

Diferentes estructuras de mercado

El monopolio, que representa la totalidad de la oferta social, tiene poder considerable sobre el precio. En el otro extremo, el oferente que representa una fracción insignificante de la oferta social no tiene poder alguno sobre el precio. La mayoría de las empresas están entre estos dos extremos. La estructura del mercado se basa en el grado de concentración de las industrias. La siderurgia es una industria concentrada porque unas pocas empresas abastecen al mercado. La pastelería no es una industria concentrada porque miles de empresas abastecen al mercado. El grado de concentración de la industria determina el poder de mercado de cada empresa tomada individualmente.

El oligopolio

En algunas industrias, las enormes inversiones requeridas concentran la producción en un número reducido de empresas. Tal es el caso de la industria del automóvil. Para ser rentables, General Motors, Toyota o Volkswagen deben producir millones de vehículos. Cada empresa representa una fracción significativa de la oferta social y, por eso mismo, tiene algún poder sobre el precio.

Los oligopolios con características de las industrias concentradas. Cada empresa confronta una demanda de pendiente negativa y vende sus productos a un precio superior al costo marginal.

El oligopolio colusorio o cartel

A veces se dice que las empresas que forman un oligopolio no compiten entre ellas, sino que se ponen de acuerdo, se dividen los mercados y mantienen altos los precios. Todos los países desarrollados tienen leyes antimonopolio, y las empresas grandes son escudriñadas para descubrir cualquier indicio de colusión entre ellas.

El caso es que los acuerdos entre competidores, aunque lleguen a concretarse, son frágiles y de corta duración. El cartel es una estructura inestable porque tarde o temprano, los intereses individuales de los miembros del cartel entran en conflicto con los intereses del cartel. En última instancia, cada empresa antepone sus propios objetivos de maximización de utilidades, a cualquier acuerdo suscrito con sus competidores.

Un buen ejemplo es la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Ese cartel controla la mayor parte de la oferta mundial de un producto indispensable y, como rebasa las esferas nacionales, no está sujeto a las leyes antimonopolio de país alguno. Sin embargo, el poder de la OPEP sobre el precio mundial del petróleo duró menos de una década (1973-1980). A partir de 1980, todos los países miembros empezaron a traicionar los acuerdos, la

oferta mundial de petróleo se elevó por encima de las cuotas de producción acordadas en el seno del cartel y los precios bajaron.

La competencia monopolista

En cualquier ciudad, las farmacias son numerosas. Estos negocios no requieren de enormes inversiones, ni de tecnología sofisticada, de manera que muchas personas pueden instalar una farmacia. Cada farmacia está en competencia con todas las demás farmacias. La fidelidad de los clientes depende de ciertas diferencias reales o percibidas, como las facilidades de estacionamiento o la amabilidad de los vendedores.

Aunque cada farmacia confronta una demanda de pendiente negativa, su poder sobre el precio es muy limitado. Una diferencia de 10% entre los precios de dos farmacias del mismo barrio hace que los clientes se desplacen a la farmacia que tiene los precios más bajos.

El costo social del monopolio

Los precios de los monopolios y los oligopolios son superiores a los costos marginales. En cambio, los precios de los pequeños productores son iguales a los costos marginales. ¿Podemos inferir de ello que los precios serían más bajos si todas las industrias estuvieran en manos de pequeños productores?

En primer lugar, como mencionamos antes, algunas industrias requieren de inversiones enormes y deben producir enormes cantidades para ser rentables. No podrían estas industrias estar en manos de pequeños productores. En segundo lugar, hay que distinguir entre los monopolios naturales y los artificiales. El monopolio natural es un privilegio otorgado por los consumidores a una empresa que los sirve mejor que otras empresas. Según algunos economistas, en el mundo sólo hay dos monopolios naturales importantes: los diamantes De Beers y la fotografía instantánea de Polaroid.

El oligopolio natural surge por las mismas razones que el monopolio natural: la preferencia de los consumidores favorece el crecimiento de un grupo de empresas. Por ejemplo, todas las líneas aéreas de los Estados Unidos están sujetas a las mismas leyes. Sin embargo, algunas prosperan, otras están al borde de la quiebra y cada cierto tiempo, alguna deja de existir.

A mediados del presente siglo, el economista Joseph Schumpeter demostró que las empresas que confrontan una demanda de pendiente negativa - es decir, las empresas que venden a un precio superior al costo marginal - son las que desarrollan nuevos productos e introducen nuevas tecnologías. Schumpeter argumentó que los precios más altos de las grandes empresas están más que compensados por las innovaciones que éstas introducen al mercado. Por otra parte, algunos estudios recientes han demostrado que las utilidades de las empresas gigantescas apenas son más elevadas que las de las demás empresas.

En última instancia, la condición del monopolio natural o del oligopolio natural no es un derecho adquirido. En cuanto aparece un producto mejor o más barato, la preferencia de los consumidores se desplaza hacia la empresa que le sirve mejor.

El monopolio artificial no surge por la preferencia de los consumidores, sino por una concesión de exclusividad otorgada por el gobierno. Por ejemplo, si el gobierno prohíbe importar cemento, en un país pequeño surge un monopolio artificial -una sola empresa vende cemento - y en un país grande surge un oligopolio artificial -unas cuantas empresas venden cemento. El costo social del monopolio artificial y del oligopolio artificial es altísimo. Las empresas privilegiadas operan dentro de un mercado cautivo, protegidas de la competencia de los productos extranjeros, y la comunidad se ve obligada a pagar los precios altos.

En América Latina, todavía es frecuente que las telecomunicaciones y la generación

de electricidad sean monopolios estatales. Éstos son los monopolios artificiales más onerosos para la sociedad. Las decisiones internas se basan en criterios políticos y no económicos, los monopolios estatales son un campo fértil para la corrupción y las estructuras legales que les dan vida no pueden dismantelarse con facilidad.

Autoevaluación

Después de estudiar el Capítulo 6, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste brevemente

1. ¿Qué es el sistema de precios?
2. ¿Qué es la función de demanda?
3. ¿Qué es el precio de equilibrio?

¿Verdadero o falso?

1. El mercado está permanentemente en equilibrio.
2. Cuando baja el precio de las manzanas, la demanda de manzanas aumenta.
3. La ley fundamental de la demanda no se aplica a los monopolios.
4. El oferente que confronta una demanda de pendiente negativa tiene poder de mercado.
5. La discriminación de precios es una política de maximización de utilidades.
6. El monopolio es un oferente que controla la oferta de un producto esencial.
7. El monopolista puede vender la cantidad que desea al precio que desea.
8. Las cafeterías son un caso de competencia monopolística.

Discuta con sus compañeros

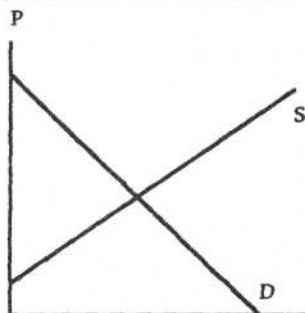
1. La industria del acero es concentrada.
2. Los carteles son estructuras inestables.
3. De todos los monopolios artificiales, los monopolios estatales son los más onerosos para la sociedad.
4. Algunas empresas pueden elevar el precio reduciendo su propia producción.

Demanda y oferta

Incorpore a cada gráfica el efecto más inmediato, *ceteris paribus*, de la situación descrita. En todas las gráficas S =Oferta, D = Demanda.

Gráfica 1: Mercado mundial de café

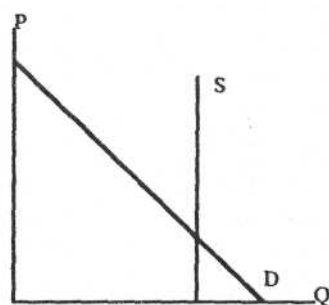
P: US\$ por saco. Q: Millones de sacos. En 1994, una helada destruye cerca del 40% de la cosecha de café de Brasil.



Gráfica 1

Gráfica 2: Mercado de habitaciones, Hotel Camino Real

P: Precio por habitación. Q: Habitaciones. En la Ciudad de Guatemala, los hoteles que entraron en operación en los últimos años obligaron al Hotel Camino Real a revisar su política de precios.

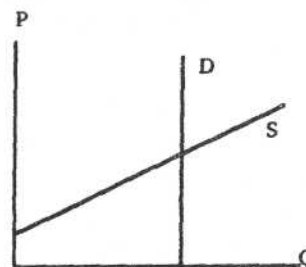


Gráfica 2

Gráfica 3: Mercado de boletos aéreos

P: Precio del boleto Guate-Miami-Guate. Q: Cientos de boletos. El gobierno de Guatemala establece un nuevo impuesto sobre la venta de boletos aéreos. Dado que la demanda de boletos es inelástica en el

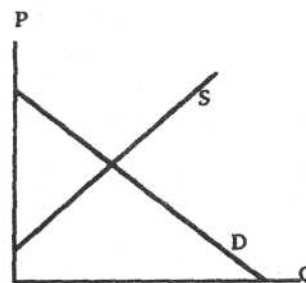
rango de precios considerado, las líneas aéreas trasladan la totalidad del impuesto a los consumidores.



Gráfica 3

Gráfica 4: Mercado de televisores en Guatemala, a finales de noviembre

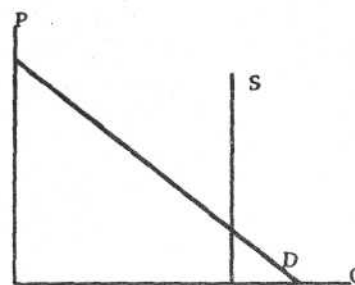
P: Precio promedio de un televisor. Q: Miles de televisores. En el mes de diciembre, todos los trabajadores guatemaltecos reciben un sueldo mensual como aguinaldo. El 90% de los aguinaldos se gasta en bienes de consumo.



Gráfica 4

Gráfica 5: Mercado mundial de petróleo

P: Precio en US\$ por barril. Q: Millones de barriles diarios. Entre 1973 y 1980, la consolidación del cartel de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) quintuplicó el precio mundial del petróleo.



Gráfica 5

Ejercicio numérico

Definiciones

El precio FOB (free on board) es el precio de la mercadería en el puerto de embarque. Los costos de transporte corren por cuenta del comprador. El precio CIF (cost, insurance, freight) incluye el precio de la mercadería, el transporte y los seguros.

Costos totales = costos fijos + costos variables. Los costos fijos no dependen del volumen de producción. Ejemplo: el alquiler del local, el seguro contra incendios, el sueldo del gerente. Los costos variables varían en función del volumen de producción. Ejemplos: la materia prima, los materiales de empaque.

Volumen óptimo de producción

La cadena de tiendas JCPenney, que opera 1800 tiendas en los Estados Unidos, ha informado a sus proveedores de América Central y el Caribe que: A. Comprará dos millones de camisas de cierto tipo para la próxima temporada, y B. Pagará US\$600 FOB por lote de 100 camisas, confeccionadas y empacadas según las especificaciones de JCPenney. Cerca de 800 pequeñas fábricas de la región manifestaron interés en producir las camisas, entre ellas Modas Tecún, de Guatemala. La tabla contiene información incompleta de Modas Tecún, en US\$. Complete la tabla y utilícela para contestar a las preguntas.

Lotes de 100 camis.	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Costo Marginal	Ingreso Total	Ingreso Marginal	Utilidad Total
0	1000						
1		500					
2		900					
3		1125					
4			2275				
5			2525				
6			2825				
7			3235				
8			3685				
9			4285				
10		3960					
11		4760					
12	1000	5960					

Preguntas

1. ¿Dentro de qué rango se encuentra el volumen de producción que maximiza las utilidades de Modas Tecún? 2. ¿Qué puede decir de la demanda que confronta Modas Tecún? 3. ¿Por qué Modas Tecún no tiene poder de mercado?

7 Crédito e Interés

El crédito consiste en el derecho de usar, por un tiempo determinado, algún bien o una cantidad de poder adquisitivo consistente en una suma de dinero. Los préstamos en especie se practicaron antes de que surgiera el dinero, y los préstamos de dinero se volvieron habituales mucho antes de que las leyes regularan las operaciones bancarias. El crédito, como tantas otras instituciones de la sociedad civilizada, surgió espontáneamente como resultado de la división del trabajo.

Las evidencias más antiguas de operaciones de crédito se remontan a la antigua Babilonia, 2500 años antes de la era cristiana. Inscripciones halladas en planchas de arcilla muestran que los templos recibían en depósito diferentes mercancías, y las otorgaban en préstamo a comerciantes y agricultores. Desde el principio, la honorabilidad jugó un papel importante en el negocio bancario. Las familias de la antigua Babilonia depositaban su riqueza en los templos, porque esos lugares sagrados aseguraban honestidad en el manejo y fidelidad en la custodia.

Preferencia temporal

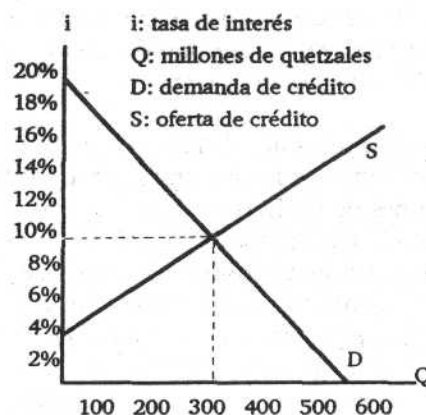
Un agricultor recibe cien kilos de maíz para semilla, y se compromete a devolver ciento diez kilos después de levantar su cosecha. Ésta es una transacción de crédito. El interés es el pago que otorga el deudor al acreedor por el uso de un bien o de una suma de dinero durante un plazo determinado. En el caso de nuestro agricultor, el interés es 10% y el plazo es el tiempo que transcurre entre la siembra y la cosecha.

Como el futuro es incierto, el ser humano atribuye mayor valor a una satisfacción en el presente que a esa misma satisfacción en una

fecha futura. Al recibir un préstamo, el deudor se compromete a pagar un interés sobre lo prestado, a cambio de hacer uso de los recursos en el presente. Al otorgar un préstamo, el acreedor prescinde de disfrutar de sus recursos en el presente, a cambio de disfrutar en el futuro de una cantidad mayor. El interés compensa al acreedor por el sacrificio de postergar el uso de sus recursos.

Intermediación bancaria

En las sociedades modernas, los bancos son los principales intermediarios en el mercado del crédito, es decir, entre los dueños de saldos de efectivo y los que están dispuestos a pagar un interés por el derecho de hacer uso de saldos de efectivo ajenos. En el mercado de crédito bancario, la tasa de interés i es el precio del crédito. A menos que se especifique otra cosa, la tasa de interés se expresa como un porcentaje anual. La oferta de crédito S es la serie de cantidades que serían ahorradas a diferentes tasas de interés, y la demanda de crédito D es la serie de cantidades que serían solicitadas en préstamo a diferentes tasas de interés.



Gráfica 7.1: Mercado de crédito bancario

La función de oferta S tiene pendiente positiva, porque la cantidad ahorrada por la comunidad es mayor mientras más alta sea la tasa de interés. Una tasa de interés alta es un

incentivo para ahorrar. En la Gráfica 7.1, vemos que si la tasa de interés cayera por debajo de 4% por año, el ahorro bancario sería nulo. En la parte alta de la función de oferta, vemos que si la tasa de interés subiera a 16% por año, la comunidad ahorraría unos 600 millones de quetzales. La función de demanda D de crédito bancario tiene pendiente negativa. Mientras más baja sea la tasa de interés, mayor es el número de personas dispuestas a pagarla por el derecho de hacer uso de crédito bancario.

Una fracción pequeña de los recursos de los bancos se otorga en préstamos para consumo. El destino de los demás préstamos es la inversión, de manera que podemos considerar que los usuarios de crédito bancario son los inversionistas. En la Gráfica 7.1, la función de demanda D representa las intenciones de los inversionistas. Desde el punto de vista de los usuarios de crédito, la tasa de interés forma parte de los costos de producción. Algunas empresas de alta rentabilidad pueden operar con costos financieros altos. En la Gráfica 7.1, vemos que si la tasa de interés fuera 18%, la cantidad demandada, que es la sumatoria de las solicitudes de préstamos, sería 100 millones de quetzales. En la parte baja de la función de demanda, vemos que si la tasa de interés fuera 6%, la cantidad demandada sería 400 millones de quetzales.

La tasa de interés de equilibrio hace coincidir las intenciones de los ahorrantes con las intenciones de los inversionistas. En la Gráfica 7.1, a una tasa de interés de 10% por año, los ahorrantes ahorrarían unos 300 millones de quetzales y los inversionistas solicitarían préstamos por un total de 300 millones de quetzales. 10% por año es la tasa de interés de equilibrio y 300 millones de quetzales es la cantidad de equilibrio.

La tasa activa y la tasa pasiva

Para comprender la actividad bancaria, es útil compararla con la actividad que

desarrolla el supermercado. Digamos que éste compra papas a sus proveedores a Q0.60 por libra, con el propósito de venderlas a Q0.80 por libra a los consumidores. La diferencia entre el precio pagado a los proveedores y el precio cobrado a los consumidores debe cubrir los costos de operación del supermercado, incluidos los impuestos, el costo de mantener un inventario de papas y el riesgo de que algunas se estropeen en la bodega. La utilidad del supermercado sería lo que sobra después de cubrir todos los costos. Como todo negocio es especulativo, puede ser que no sobre nada, o que los costos sean superiores a los ingresos, en cuyo caso la venta de papas arrojaría pérdida para el supermercado.

Desde el punto de vista del banco, los ahorrantes son los proveedores. Los depósitos son las operaciones pasivas y el banco les aplica la tasa de interés pasiva, que es el costo del crédito bancario. Los préstamos otorgados a los usuarios de crédito son las operaciones activas y el banco les aplica la tasa de interés activa, que es el precio del crédito bancario. La diferencia (tasa activa - tasa pasiva) debe cubrir los costos de operación del banco, incluidos los impuestos, los costos de la regulación bancaria, la seguridad y una provisión razonable para préstamos incobrables. Las utilidades del banco son residuales y especulativas, igual que en el caso del supermercado.

En la Gráfica 7.1 ¿está representada la tasa activa o la tasa pasiva? Cualquiera de las dos, o ambas, según como se quiera ver. En el caso de las papas, el precio pagado a los proveedores y el precio cobrado a los consumidores están amarrados. El primero determina el segundo, o viceversa. De igual forma, la tasa activa y la tasa pasiva están amarradas. La primera determina la segunda, o la segunda determina la primera.

En un mercado bancario competitivo, la brecha entre la tasa activa y la tasa pasiva

tiende a estrecharse. En competencia con los demás bancos por los depósitos de los ahorrantes, cada banco ofrece la tasa pasiva más alta posible, y en competencia con los demás bancos por los demandantes de crédito, cada banco ofrece a los inversionistas la tasa activa más baja posible.

Ajustes al margen

En cualquier tiempo y lugar, el mercado determina el número óptimo de bancos y el tamaño de cada uno. Se requieren inversiones cuantiosas para establecer un banco, además de condiciones muy especiales de solvencia moral y financiera de los dueños. Las farmacias y las cafeterías son más numerosas que los bancos, precisamente porque son contadas las personas que cumplen con los requisitos requeridos por el mercado para tener éxito en el negocio bancario.

Cuando las leyes dificultan la creación de nuevos bancos y la operación de los ya establecidos, el negocio bancario se concentra en un número de bancos inferior al que determinaría el mercado. Los oligopolios bancarios tienden a ensanchar la brecha entre la tasa activa y la tasa pasiva. En otras palabras, los oligopolios bancarios encarecen el crédito, inhiben la inversión, obligan a los ahorrantes a conformarse con tasas de interés inferiores a las que obtendrían en un mercado competitivo y, en general, aseguran que los banqueros ganen más de lo que ganarían en un mercado competitivo.

La tasa de interés de mercado se establece, como cualquier precio, entre los ahorrantes marginales y los inversionistas marginales. Los ahorrantes marginales son los que justo son inducidos a ahorrar por la tasa pasiva vigente. Si ésta se redujera en 1%, los ahorrantes marginales optarían por retirar sus ahorros del banco. Los inversionistas marginales son los que justo son inducidos a

solicitar préstamos a la tasa activa vigente. Si ésta subiera en 1%, los inversionistas marginales no invertirían.

En la Gráfica 7.1, los ahorrantes marginales se encuentran en el segmento de la función de oferta inmediatamente abajo y a la izquierda del punto de equilibrio. Los inversionistas marginales se encuentran en el segmento de la función de demanda inmediatamente arriba y a la izquierda del punto de equilibrio.

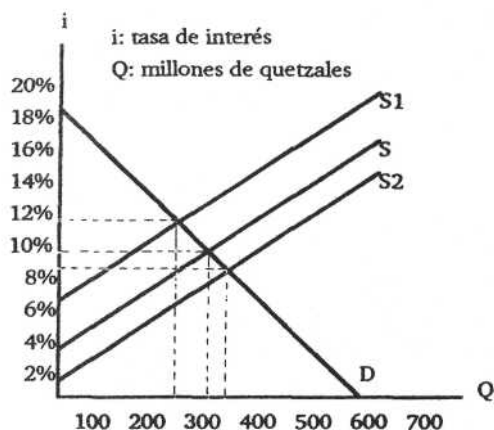
Así como una perturbación al margen del mercado de crédito bancario modifica las operaciones de crédito de los ahorrantes marginales y los inversionistas marginales, así también una perturbación al margen de la rentabilidad del negocio bancario modifica el número de bancos existentes y los planes para el establecimiento de nuevos bancos. El capital, en busca del rendimiento más alto posible, es atraído al margen por el negocio bancario si los inversionistas perciben buenos rendimientos en ese negocio en el futuro. Si, por el contrario, los inversionistas perciben un descenso de la rentabilidad al margen en el negocio bancario, los bancos marginales tienden a desaparecer y los recursos liberados son asignados a otras inversiones.

En ausencia de regulaciones y garantías legales sobre las operaciones bancarias, los individuos depositarían sus ahorros en los bancos administrados por profesionales probos y prudentes. A largo plazo, la preferencia de los ahorrantes propiciaría el crecimiento de algunos bancos y limitaría el crecimiento de otros. Mediante cambios y ajustes graduales y constantes, el mercado determinaría, al margen, el número óptimo de bancos y el tamaño de cada uno.

Determinantes de la oferta de crédito

En todos los mercados, la cantidad ofrecida es función del precio. En el mercado de

crédito bancario, la cantidad ofrecida es función de la tasa de interés. Un cambio en la tasa de interés provoca un cambio en la misma dirección de la cantidad ofrecida. Si la tasa de interés sube, la comunidad ahorra más, y si la tasa de interés baja, la comunidad ahorra menos. La Gráfica 7.2 muestra cambios en la oferta de crédito bancario, es decir, desplazamientos de la función de oferta a posiciones paralelas:



Gráfica 7.2: Contracción y expansión de la oferta de crédito

Ceteris paribus, es decir, permaneciendo constante la demanda de crédito bancario y otros factores, cualquiera de los cambios descritos a continuación provocaría un corrimiento de la oferta de S a S1:

- » Un aumento del desempleo o una reducción de los ingresos inducen a las familias a hacer uso de sus ahorros.
- Un aumento generalizado de los precios mueve a las personas a gastar sus ahorros, antes de que la inflación erosione el poder adquisitivo de éstos.
- Una expectativa de devaluación de la moneda nacional frente a otras monedas hace que las familias retiren sus ahorros de los bancos y los conviertan en una moneda más estable.
- Rumores sobre proyectos estatales de nacionalizar los bancos, congelar las cuentas de ahorro o decretar moratorias

de crédito, que han circulado en varios países de América Latina en diferentes épocas, mueven a las familias a retirar sus ahorros de los bancos. • La oportunidad de rendimientos más altos fuera de los bancos (por ejemplo, en bonos del Estado o en títulos de empresas privadas negociados en la bolsa de valores) hace que las familias retiren sus ahorros de los bancos.

En la Gráfica 7.2, a cada tasa de interés, S1 relaciona una cantidad menor que S. La contracción de la oferta de crédito bancario eleva la tasa de interés de equilibrio a 12% y reduce la cantidad de equilibrio a 250 millones de quetzales.

El corrimiento de S a S2 es una expansión de la oferta de crédito bancario. A cada tasa de interés, S2 relaciona una cantidad mayor que S. Permaneciendo constante la demanda de crédito y otros factores, la expansión de la oferta reduciría la tasa de interés de equilibrio a 8.75% y elevaría la cantidad de equilibrio a unos 325 millones de quetzales.

Ceteris paribus ¿qué circunstancia provocaría una expansión de la oferta de crédito bancario?

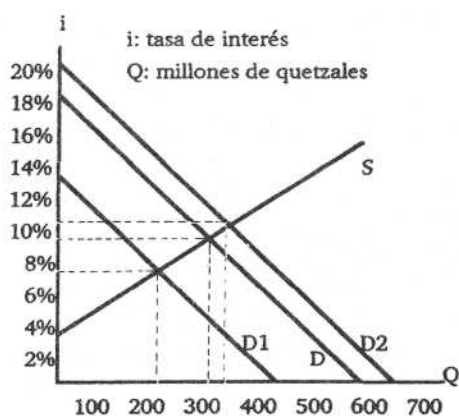
Determinantes de la demanda de crédito

En el mercado de crédito bancario, la cantidad demandada es función de la tasa de interés. *Ceteris paribus*, un cambio de la tasa de interés provoca un cambio en dirección contraria de la cantidad demandada, es decir, un corrimiento hacia arriba o hacia abajo a lo largo de la función de demanda. Si aumenta la tasa de interés, la cantidad demandada se reduce, y si disminuye la tasa de interés, la cantidad demandada aumenta.

Como dijimos antes, la demanda de crédito representa los planes de los inversionistas. En todos los negocios, transcurre algún tiempo entre la decisión de invertir y la

oportunidad de obtener ganancias, de manera que la estabilidad de la economía y del ordenamiento jurídico, principalmente en lo que respecta a las garantías a la propiedad privada, propician la inversión productiva.

En la Gráfica 7.3, el corrimiento de D a D1 y el corrimiento de D a D2 representan, respectivamente, una contracción y una expansión de la demanda de crédito bancario:



Gráfica 7.3: Contracción y expansión de la demanda de crédito bancario

Una contracción de la demanda de crédito (de D a D1) ocurre, por ejemplo, si aumenta la incertidumbre sobre el futuro de la economía, o si se observa una reducción en las rentas de las familias. Por el contrario, el crecimiento económico sostenido, la estabilidad de los precios y el afianzamiento de la certeza jurídica provocan una expansión de la demanda de crédito, un desplazamiento de la función de demanda de D a D2.

En ciertos casos, la interferencia del gobierno en la economía desvía el crédito bancario hacia los negocios más especulativos. Todos los negocios son especulativos en alguna medida, pero el elemento especulativo pesa más en algunos negocios que en otros. Comparemos, por ejemplo, al individuo que compra un terreno para sembrar tomates, con el individuo que compra un terreno para

venderlo a un precio más alto dentro de un año. El primero contribuye al bienestar de muchos, porque proporciona tomates a los consumidores, contrata trabajadores para su siembra, compra semillas y herramientas, etcétera. El segundo no produce nada, ni crea empleos, ni compra insumos. Solamente aprovecha la inestabilidad de los precios de los terrenos para obtener una ganancia.

En la década pasada, en casi todos los países de América Latina, la inversión especulativa era más rentable que la inversión productiva, y la especulación en moneda era el mejor de todos los negocios. Al manipular el tipo de cambio entre la moneda nacional y el US\$, los gobiernos de América Latina aseguraban cuantiosas ganancias a quienes compraban dólares hoy para venderlos a precios más altos en una fecha futura. Una parte importante del crédito bancario de América Latina fue usada para negocios de especulación monetaria. En Guatemala, la distorsión del tipo de cambio quetzal/US\$ se agudizó entre 1982 y 1985.

Supongamos que, en 1983, una familia guatemalteca hipotecó su casa y obtuvo un préstamo de 200,000 quetzales. Al tipo de cambio del mercado negro (Q2.00=US\$1.00 en 1983) compró US\$100,000 y los depositó en una cuenta de ahorro de un banco de Estados Unidos. Los intereses devengados en la cuenta de ahorro compensaban con creces los intereses aplicados al préstamo hipotecario por el banco guatemalteco, porque la tasa de interés en Guatemala, controlada por el gobierno en esa época, no podía ajustarse a las condiciones cambiantes del mercado.

En 1985, el tipo de cambio del mercado negro había llegado a Q4.00=US\$1.00. La familia sacó US\$60,000 de su cuenta de ahorros, los convirtió en Q240,000 en el mercado negro, pagó su deuda al banco guatemalteco y ganó US\$50,000, en una operación sin riesgo y sin haber producido absolutamente nada.

A nadie debe extrañar que, entre 1982 y 1985, la fuga de capitales guatemaltecos se tornara incontrolable. La política económica del gobierno incentivaba la especulación monetaria y el traslado del ahorro guatemalteco a bancos extranjeros.

Determinantes de la tasa de interés

Los ahorrantes depositan sus ahorros en los bancos, en la confianza de que los bancos los invertirán en negocios seguros. Cuando el banco otorga un préstamo, procura asegurarse que el prestatario estará en condiciones de devolver el préstamo, más los intereses pactados, en la fecha convenida de mutuo acuerdo entre el banco y el prestatario. Los ahorrantes delegan en el banco la responsabilidad de investigar la honorabilidad y la solvencia financiera de las personas que solicitan préstamos. El éxito del banco depende de su capacidad para pagar intereses competitivos a los ahorrantes y cobrar intereses competitivos a los usuarios de crédito, pero también depende de la confianza que el banco haya cimentado en la sociedad.

La rentabilidad del banco depende de que la tasa activa sea superior a los costos totales, que comprenden, entre otros elementos:

- El costo del crédito o la tasa pasiva, que debe compensar al ahorrante por el costo de oportunidad de ahorrar.
- El costo de administrar las cuentas, recuperar los préstamos y custodiar los depósitos.
- El costo del encaje legal. Los bancos pagan la tasa pasiva sobre todos los ahorros, pero las leyes bancarias limitan el porcentaje de los depósitos que pueden ser prestados a terceros.
- Una prima por riesgo operativo. La cautela del banco nunca es garantía absoluta de que todos los préstamos serán devueltos. Una prima por riesgo cambiario. La devaluación de la moneda

afectaría el patrimonio del banquero. Una prima por riesgo político. En los países que no tienen un ordenamiento jurídico estable, las leyes que regulan la actividad bancaria pueden cambiar intempestivamente.

La intermediación bancaria es un desarrollo natural de la división del trabajo. Al delegar esta función en profesionales especializados en la materia, los ahorrantes y los inversionistas reducen los costos de sus operaciones de crédito.

Función social del ahorro bancario

El ahorro, como explicamos en el Capítulo 3, es sacrificio de satisfacciones presentes a favor de satisfacciones futuras. Los motivos que inducen a las personas a ahorrar son la precaución (tener algo guardado para la vejez o para afrontar una emergencia), la acumulación (guardar algo de la renta cada mes para poder realizar una compra grande en el futuro), y la especulación (mantener saldos de efectivo para poder aprovechar algún buen negocio que se presente).

La tasa de ahorro es una variable importante de la macroeconomía. Se obtiene dividiendo la cantidad que la sociedad ahorra anualmente entre la renta total anual devengada por la sociedad.

Hace apenas medio siglo que la tecnología moderna de la refrigeración y el transporte aseguran el abastecimiento constante de alimentos a todas las regiones del planeta. En las regiones de inviernos extremadamente fríos, la supervivencia dependió, durante milenios, del hábito del ahorro. Las familias ahorraban comestibles. Se abstendían de consumir una parte de los alimentos producidos durante los meses cálidos - salitraban la carne y envasaban los vegetales - para consumirlos durante el invierno. Hasta el día de hoy, el hábito del ahorro parece estar más enraizado en los pueblos que viven

en regiones de inviernos muy fríos, que en los que viven en regiones de clima benigno.

Es probable que la experiencia de la guerra también contribuya a cimentar el hábito del ahorro. En vísperas de la Segunda Guerra Mundial, muchas familias europeas usaron sus ahorros para enviar a sus hijos a los Estados Unidos y Canadá. La vivencia de que, en circunstancias extremadamente difíciles, tiene una mejor oportunidad la familia que ahorró una parte de su renta, seguramente se transmite de padres a hijos.

Sin embargo, los factores económicos y jurídicos pesan más que los culturales en la determinación de la tasa de ahorro de la sociedad. Conforme a nuestras premisas básicas del Capítulo 2, las familias ahorran una parte de sus rentas cuando se cumplen, entre otras, las siguientes condiciones:

- La estabilidad interna y externa de la moneda preserva el poder adquisitivo del ahorro monetario y el valor de éste en términos de otras monedas.
- Las garantías jurídicas a la propiedad privada son amplias y estables, y nadie teme que lo que ahorra con sacrificio pueda ser parcial o totalmente confiscado, a través de cambios del régimen jurídico o de las leyes fiscales.
- La responsabilidad de velar por los padres en la vejez recae en las familias y no en el gobierno.

El ahorro es la materia prima de la inversión y la inversión es la plataforma de lanzamiento del desarrollo económico. De hecho, un régimen jurídico y una política económica propicios al ahorro son condiciones necesarias y suficientes para elevar, en un par de décadas, el nivel de vida de la sociedad.

Aunque algunas familias mantienen sus ahorros en forma de bonos, acciones, obras de arte o alhajas, el ahorro depositado en los bancos constituye la fracción más importante

del ahorro nacional. La cuenta bancaria suele ser la única forma de inversión accesible a las familias modestas, primero porque no se necesitan conocimientos sofisticados para comprender cómo funciona, y segundo porque su mantenimiento no requiere de grandes sumas. En cualquier país, el ahorro bancario está constituido fundamentalmente por un gran número de cuentas modestas. En Guatemala, las cuentas con saldos inferiores a 60,000 quetzales (US\$10,000) representan 60.33% del ahorro bancario nacional.

La fábrica de pantalones no podría producir pantalones si no consigue tela. Tampoco podría producir pantalones si no consigue crédito. Al depositar sus ahorros en los bancos, las familias ponen recursos de crédito a disposición de los inversionistas, es decir, contribuyen a la producción de bienes, a la generación de empleos y, en general, al desarrollo económico de su país.

Intermediación bursátil

Las bolsas son lugares en donde se reúnen compradores y vendedores de cualquier cosa o sus representantes. Los orígenes históricos de las bolsas se confunden con los de los bancos y, como éstos, son un desarrollo natural de la división del trabajo.

En los muelles de los puertos pesqueros operan, desde siempre, bolsas informales de pescado. Cuando los barcos regresan del mar, se realiza de viva voz una doble subasta. Los compradores compiten entre ellos subiendo los precios y los vendedores compiten entre ellos bajando los precios. La presencia de muchos compradores y muchos vendedores en un mismo lugar optimiza la transmisión de información. La competencia entre compradores, por una parte, y la competencia entre vendedores, por otra, al reducir los excedentes de unos y otros, asegura que los compradores paguen el precio más bajo posible y que los vendedores obtengan el precio más alto posible.

En las bolsas de valores no se negocian bienes físicos, sino activos intangibles, tales como acciones y bonos. Las bolsas de valores más importantes, por el volumen de sus operaciones, son las de Nueva York y Londres. La bolsa de Londres fue constituida formalmente en 1773, después de años de sesiones informales en una taberna. La bolsa de Nueva York nació a la vida formal en 1792, cuando el volumen de sus operaciones hizo poco prácticas las reuniones que se celebraban debajo de un árbol que crecía en Wall Street.

Hoy en día, muchos países tienen bolsas de valores con instalaciones modernas y personal calificado. La bolsa de Nueva York y otras bolsas importantes están constituidas como entidades no lucrativas.

La función principal de la bolsa de valores consiste en poner a los compradores en contacto con los vendedores, en un lugar equipado con computadoras, teléfonos, y acceso instantáneo a la información sobre los precios cambiantes de los títulos-valores o "productos" que allí se negocian. La bolsa, además, registra los precios y los volúmenes transados, vigila la conducta de los corredores, garantiza el cumplimiento de pagos y entregas, atestigua las transacciones, verifica la veracidad de la información sobre los títulos-valores y ofrece un lugar seguro para guardarlos.

Los requisitos exigidos a los socios y las normas de conducta de los corredores son diferentes en cada país, pero en todos los casos, la bolsa de valores debe proyectar una imagen de ética intachable.

Las operaciones se realizan en el corro o piso. Sólo los representantes de los corredores autorizados pueden ingresar al corro durante la subasta. Por lo general, éstos compran y venden en nombre de terceros, conforme a las instrucciones que reciben de sus clientes, y ganan una comisión sobre las transacciones efectuadas. Como en

el caso de la doble subasta que se realiza en los muelles de los puertos pesqueros, la presencia de muchos compradores y muchos vendedores en el corro reduce los costos de transacción.

A través de la bolsa de valores, las empresas obtienen recursos para invertir vendiendo acciones o bonos, y los dueños de saldos de efectivo invierten sus ahorros en los títulos-valores que, a su juicio y con la información disponible en el momento de la transacción, ofrece el mejor rendimiento. En la bolsa, las empresas pueden obtener financiamiento de largo plazo a un costo menor que la tasa activa de los bancos, y los ahorrantes pueden obtener rendimientos superiores a la tasa pasiva de los bancos.

Aunque el volumen del crédito que cambia de manos en las bolsas es inferior al que manejan los bancos, las operaciones bursátiles juegan un papel muy importante en el mercado del crédito. Los indicadores de las operaciones bursátiles (Dow Jones en Nueva York, FTI en Londres, Nikkei en Tokio, SMI en Zurich, Cac40 en París...) son datos instantáneos sobre la confianza de las personas en el futuro de la economía de cada país.

Con las facilidades modernas de computación, se pueden realizar subastas aunque los corredores no estén reunidos en un lugar determinado. Sin embargo, a veces la información cambia tan rápido que no da tiempo de ingresarla a la computadora. Lo normal sigue siendo la presencia física de compradores y vendedores en el corro.

Los gobiernos empezaron a regular la actividad bursátil a raíz del colapso de la bolsa de Nueva York, en octubre de 1929. Como en otros casos en los cuales los gobiernos tratan de regular lo que funciona bien sin regulaciones, las leyes específicas han resultado onerosas e inoperantes. La actividad bursátil está enmarcada dentro de la legislación general sobre el derecho de

reunión, el derecho de disponer libremente de lo propio y la obligación de respetar los contratos. Ninguna ley adicional hace falta.

El valor de una inversión

Supongamos que Juan Pérez analiza si le conviene, o no le conviene, comprar una casa para obtener una renta alquilándola. Compara el precio que debe pagar por la casa, por una parte, con la renta que espera obtener + el precio de la casa en una fecha futura, si decidiera venderla. La renta depende de todas las circunstancias de la casa: ubicación, estado del inmueble, acceso, perspectivas de desarrollo inmobiliario del barrio, medio ambiente, etcétera. También depende de la legislación, presente y futura, aplicable al alquiler de casas. Una ley de control de alquileres, y otros instrumentos legales que limiten la libertad de los dueños de hacer uso de sus casas, afectan las rentas derivadas de alquileres.

Juan Pérez, entonces, debe calcular el valor presente de una renta futura, considerando el riesgo de la inversión y el costo de oportunidad. El valor futuro de \$1000 colocados al 12% de interés anual es igual a $\$1000 \times (1+i)^n$, en donde i es la tasa de interés y n es el número de períodos. El Cuadro 7.1 ilustra los cálculos:

Valor presente	Interés anual	Número de años	Valor futuro
\$1000	12%	1	\$1120.00
	12%	2	\$1254.40
	12%	5	\$1762.34
	12%	10	\$3105.85

Cuadro 7.1: Valor presente y valor futuro

Si en lugar de acumular los intereses en la cuenta, éstos se retiran anualmente para gastarlos, la inversión generaría una renta de \$120 por año. Al finalizar cada año, el saldo

de la cuenta sería \$1120, es decir, el número n de períodos sería 1.

Supongamos que Juan Pérez considera que un rendimiento de 12% por año compensa el riesgo y el costo de oportunidad de su inversión. Compara el precio de la casa en el presente con el flujo de rentas que espera recibir + el valor de reventa de la casa en el futuro. Su decisión de comprar o no comprar la casa se basa en esta comparación.

Para el comprador, el valor máximo de una inversión es el valor presente de los ingresos futuros estimados. El valor presente de un ingreso futuro es igual a $VP = IF/(1+i)^n$, en donde VP es el valor presente, IF es el ingreso futuro, i es la tasa de descuento y n es el número de períodos. La tasa de descuento es equivalente al costo de oportunidad. El valor presente neto, que es la diferencia entre el valor presente y el precio pagado por la inversión, es la ganancia (o la pérdida) del comprador. El vendedor hace cálculos similares, pero aplica una tasa de descuento diferente porque su costo de oportunidad es diferente del costo de oportunidad del comprador. La asimetría de las valoraciones es la que conduce al vendedor y al comprador a convenir en un precio satisfactorio para ambos.

Recordemos que un intercambio voluntario sólo se realiza si ambas partes ganan con la transacción. Juan Pérez compra la casa en \$50,000 porque tiene la expectativa de que ésta generará una renta futura superior a la que generaría la suma de dinero invertida en algo diferente. El vendedor, por su parte, vende la casa en \$50,000 porque tiene la expectativa de generar, con esa suma de dinero, una renta superior a la que generaría la casa.

Los ingresos futuros dependen de un sinnúmero de factores que no se pueden predecir con certeza. Las leyes que afectan las inversiones y las rentas pueden cambiar, como también pueden cambiar el tamaño del mercado, los precios, la competencia, los

costos de mantener la inversión, el costo de oportunidad y otros factores. Algunas inversiones son más arriesgadas que otras y las personas, en igualdad de rendimientos esperados, atribuyen mayor valor a las inversiones menos arriesgadas. El grado de incertidumbre se refleja en la tasa de descuento. Para poder comparar inversiones con distintos grados de riesgo, a veces se aplica un factor de riesgo a cada una.

Comprador y vendedor discrepan en cuanto a los supuestos respecto al futuro, y esta discrepancia es la que induce la transacción. Si llegan a ponerse de acuerdo sobre los supuestos, habrán establecido el rango dentro del cual debe quedar enmarcada la tasa de descuento. Una tasa de descuento entre el costo de oportunidad del comprador y el costo de oportunidad del vendedor hace compatibles las expectativas de ambos, es decir, arroja un valor presente neto que represente ganancias para ambos.

Autoevaluación

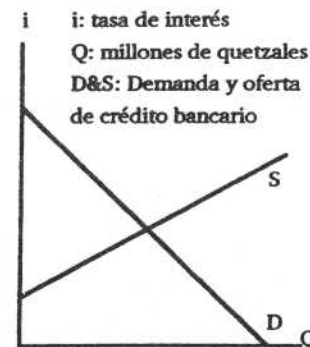
Después de estudiar el Capítulo 7, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Ejercicios numéricos

1. Si la tasa de descuento es 10% ¿cuál es el valor presente de un bono del tesoro que cuesta hoy \$1000 y pagará \$2500 dentro de seis años?
2. El crecimiento demográfico se calcula con la misma fórmula que el interés compuesto. La población futura es igual a la población presente $\times (1 + i)^n$, en donde i es la tasa anual de crecimiento demográfico. La población de un país hipotético crece a una tasa de 3% por año. A finales de 1995, ese país tenía 10 millones de habitantes.

¿Cuántos habitantes tendrá a finales de 1999? ¿Cuál era la población de ese país a finales de 1980?

Ejercicio con gráfica



La gráfica representa el mercado de crédito bancario. Si los ingresos de la mayoría de las familias aumentan sostenidamente los precios en general se mantienen constantes durante varios años ¿cómo cambiará la gráfica?

Conteste brevemente

1. ¿Qué es la intermediación bancaria?
2. ¿Qué es una operación de crédito?
3. Por su volumen de operaciones ¿cuál es la bolsa de valores más importante del mundo?
4. ¿Qué miden los indicadores Dow Jones, Nikkei y FTI?
5. ¿Cómo se canaliza el ahorro hacia la inversión?

¿Verdadero o falso?

1. La tasa de interés pasiva es más alta que la tasa de interés activa.
2. La tasa de interés es el precio del crédito.
3. Se realizaron operaciones de crédito mucho antes de que existieran los bancos.
4. Los bancos y las bolsas operaron durante siglos sin que el gobierno los regulara.
5. Los inversionistas contribuyen más que los ahorrantes al desarrollo de su país.
6. Si el gobierno no garantizara los depósitos, nadie llevaría sus ahorros a los bancos.

Glosario y Abreviaturas

A: Ahorro, ahorrar.

Abundancia: Condición de las cosas que están disponibles en cantidades suficientes para que todos puedan obtener cuanto necesitan o desean.

Acaparar: Retener una mercancía para provocar escasez artificial e inducir un aumento del precio. La política de precios máximos hace lucrativo el acto de acaparar. Quienes acaparan productos en un mercado no interferido usualmente pierden dinero. Un buen ejemplo fue el de los hermanos Hunt, que en la década de 1970 trataron de "acorrallar" el mercado de la plata, acaparando ese metal. Perdieron su fortuna.

Acción humana: Conducta humana. Fenómeno volitivo o relativo a la voluntad.

Acciones: Instrumento financiero que representa la propiedad y, en general, los derechos de voto en una sociedad anónima.

Activo: Propiedad física o derecho intangible que tiene valor de mercado.

Acreedor: Persona o entidad a la cual se debe una suma de dinero.

Ahorro: Consumo diferido. Satisfacción presente sacrificada a favor de satisfacción futura. Parte de la renta que no se gasta en consumo. Diferencia entre el valor monetario de la renta y el valor monetario del consumo.

Arancel: Impuesto aplicado al comercio internacional. Lista de los impuestos aplicables a las diferentes mercancías importadas o exportadas.

Asignación de los recursos: Forma en que una sociedad distribuye sus recursos o sus factores de producción entre sus diferentes usos.

Autarquía: Condición del individuo o de la sociedad que es económicamente autosuficiente, que no comercia con otros individuos u otras sociedades. En una autarquía, producción = consumo.

Balanza comercial: Parte de la balanza de pagos internacionales de un país que registra las importaciones de mercancías con signo negativo y las exportaciones de mercancías con signo positivo.

Balanza de pagos: Suma algebraica de todas las transacciones de un país con el resto del mundo, en la cual los ingresos de dinero se registran con signo positivo y los egresos de dinero se registran con signo negativo.

Balanza por cuenta corriente: Balanza comercial sumada a las exportaciones y las importaciones de bienes "invisibles", que son los servicios.

Banco: Institución financiera cuya principal función es la intermediación entre los oferentes y los demandantes de crédito.

Banco central: Institución del Estado que tiene el monopolio de la emisión monetaria, actúa como banquero del Estado y fiscaliza la operación de los bancos.

Banco de la Reserva Federal: Banco central de los Estados Unidos.

Barreras no arancelarias: Restricciones al comercio internacional consistentes en límites cuantitativos o cualitativos, principalmente a las importaciones.

Beneficio: Diferencia entre los ingresos totales y los costos totales cuando los ingresos son superiores a los costos. Sinónimos: ganancia, utilidad, lucro.

Bienes económicos: Bienes escasos.

Bienes de capital: Bienes asignados en forma duradera a la producción de otros bienes.

Bienes finales: Bienes que se adquieren para uso o consumo, y no para venderlos o transformarlos en otros bienes.

Bien inferior: Bien cuya demanda se contrae cuando aumenta el ingreso. Ejemplos: la ropa usada, el transporte público.

Bienes intermedios: Bienes que han sufrido alguna transformación y sirven para producir otros bienes. El acero es un bien intermedio.

Bien normal: Bien cuya demanda aumenta cuando aumenta el ingreso.

Bienes libres: Bienes abundantes.

Bolsa de valores: Mercado de activos intangibles. Lugar en donde se compran y se venden activos intangibles.

Bonos: Certificado emitido por el Estado o por una empresa, que promete devolver el valor del bono y pagar un interés sobre su monto en una fecha preestablecida.

Bursátil: Relativo a la bolsa de valores.

Cálculo económico: Herramienta analítica que consiste en comparar los costos con los ingresos.

Canasta básica: Conjunto de bienes y servicios de consumo popular. Sinónimo: Canasta familiar.

Canasta de mercado: Conjunto de bienes y servicios que representan el consumo típico de la mayoría de las familias del área estudiada. Base para el cálculo del índice de precios al consumidor, IPC.

Capital: Bienes de capital.

Capital invertido por trabajador: Valor monetario del equipo productivo dividido entre el número de personas que lo operan. Inversión necesaria para crear una plaza de trabajo.

Capitalismo: Sistema de organización social basado en la propiedad privada de

los medios de producción, la división del trabajo y el dinero. Sinónimos: Sociedad capitalista, economía de mercado, economía capitalista, economía libre.

Capitalismo democrático: Sistema de organización social que conjuga el capitalismo con los fundamentos filosóficos de la democracia liberal: la igualdad ante la ley, la soberanía del pueblo, la alternabilidad del poder, el reconocimiento de ciertos derechos individuales inalienables y la preeminencia del individuo sobre el Estado.

Cartel: Grupo reducido de oferentes que se ponen de acuerdo para actuar como un monopolio. Sinónimo: oligopolio colusorio.

Ceteris paribus: Abstracción mental que se utiliza para concentrar la atención en las variables seleccionadas. Significa "permaneciendo todo lo demás constante".

CF: Costo fijo.

Ciencia Económica: Estudio de la conducta del hombre frente al fenómeno de la escasez.

CIF: (Del inglés: Cost, Insurance, Freight). Cuando el vendedor cotiza precios CIF, los precios incluyen el costo de la mercadería, los seguros y el transporte. Los precios FOB (del inglés: Free on Board) son precios en el puerto de embarque. Los seguros y el transporte corren por cuenta del comprador.

Circulante: cantidad de dinero en circulación, oferta de dinero. Se define como los billetes y las monedas en circulación + los saldos de los depósitos a la vista. Sinónimo: medio circulante

CMa: Costo marginal.

Comercio: Intercambio indirecto.

Comunismo: Sistema de organización social basado en las enseñanzas de Karl Marx, filósofo alemán del siglo XIX. La economía socializada, eje del comunismo, parte del principio de que la abolición de

la propiedad privada de los medios de producción es condición necesaria para maximizar el bienestar de la sociedad.

Constructivismo: Conjunto de teorías que definen el orden social como producto deliberado de la razón humana. El Estado, de acuerdo con estas teorías, debe establecer los objetivos sociales y encauzar hacia ellos la actividad productiva de la sociedad.

Consumo: Aplicación de la renta a satisfacciones presentes. Objetivo final de toda la actividad económica que constituye, en cualquier país, la parte más importante del gasto nacional.

Contingente: Límite impuesto por el gobierno a la cantidad total, por período de tiempo, de importaciones de una determinada mercancía. Sinónimo: cuota de importación.

Contrato: Compromiso verbal o escrito, formal o informal, mediante el cual una persona, en ejercicio de su libertad individual, se obliga a realizar una tarea, a prestar un servicio o a entregar una cantidad de bienes o dinero, conforme a las cláusulas establecidas de común acuerdo entre las partes contratantes.

Control de cambios: Restricciones legales a la venta de moneda extranjera. El gobierno recurre al control de cambios cuando la interferencia del propio gobierno en el mercado cambiario causa un faltante de moneda extranjera.

Control de precios: Política del gobierno que consiste en establecer, por decreto, precios máximos incompatibles con los precios de equilibrio.

Costo: Precio de los insumos.

Costo de oportunidad: La mejor opción desechada por el hecho de escoger otra opción, cuando ambas son factibles, pero mutuamente excluyentes.

Crecimiento económico: Aumento de la cantidad de bienes y servicios

producidos en un país. Se expresa generalmente como una tasa anual, que se obtiene comparando la producción nacional de dos años consecutivos.

Crédito: Usufructo, de común acuerdo, entre el deudor y el acreedor, de dinero o bienes ajenos durante un período determinado. En los contratos de crédito, el deudor se compromete a devolver lo recibido en una fecha estipulada y a pagar al acreedor un interés sobre el valor del préstamo. En el mercado de crédito, el ahorro es la oferta, la inversión es la demanda y la tasa de interés es el precio.

CT: Costo total.

Curva de Laffer: Representación gráfica de la ley de rendimientos decrecientes aplicada a los ingresos fiscales.

Curva de Lorenz: Representación gráfica de la desigualdad de la distribución de la renta o la riqueza.

Curva de Phillips: Representación gráfica de la relación entre la tasa de inflación y la tasa de desempleo.

CV: Costo variable.

D: Demanda.

Depósitos a la vista: Cuentas bancarias constituidas con el propósito de sustituir los pagos en efectivo, por pagos con cheque. Sinónimo: Depósitos en cuenta corriente, cuentas de cheques.

Depósitos de ahorro: Cuentas bancarias constituidas con intención de permanencia y no de retirar el dinero de inmediato. Sus principales modalidades son la libreta de ahorro y los depósitos a plazo.

Déficit fiscal: Gasto del gobierno en exceso de los impuestos recaudados. Causa fundamental de la inflación.

Deflación: Reducción de la oferta de dinero que causa un descenso generalizado y sostenido de los precios.

Demanda: Relación entre el precio unitario P y la cantidad demandada Q_d . En un cuadrante con P en el eje vertical y Q en el eje horizontal, la demanda es una línea de pendiente negativa. $Q_d = a + mP$, $m < 0$, en donde a es el intercepto P y m es la pendiente.

Demanda de elasticidad unitaria: Función de demanda en la cual un cambio porcentual del precio P provoca un cambio porcentual igual en la cantidad demandada Q . $\Delta P/P = \Delta Q/Q$.

Demanda elástica: Función de demanda en la cual un cambio porcentual del precio P provoca un cambio porcentual mayor de la cantidad Q . $\Delta P/P < \Delta Q/Q$.

Demanda inelástica: Función de demanda en la cual un cambio porcentual del precio P provoca un cambio porcentual menor en la cantidad Q . $\Delta P/P > \Delta Q/Q$.

Demanda del mercado: Suma horizontal de las demandas individuales. Sinónimo: demanda social.

Demográfico: Relativo a la población.

Derecho de propiedad: Libertad, garantizada por las leyes y la función del gobierno, de disponer de la riqueza propia adquirida por medios legítimos.

Desarrollo económico: Efecto del crecimiento económico en el nivel de vida de los habitantes de un país. Los indicadores más importantes del desarrollo económico son las tasas de mortalidad infantil, alfabetización, expectativa de vida al nacer y acceso a los servicios de salud.

Desempleo: Condición de las personas que no tienen empleo y estarían dispuestas a trabajar a los salarios vigentes.

Deudor: Persona o entidad que se compromete a pagar una suma de dinero y sus intereses en una fecha convenida con el acreedor.

Devaluación de la moneda: Reducción del valor de la moneda nacional en

términos de otra moneda. La devaluación de la moneda es un fenómeno de mercado.

Dinero: Bien económico que es aceptado en pago por los productos comprados.

Dinero fiduciario: Medio de pago emitido por el gobierno, cuando éste monopoliza la emisión. El dinero fiduciario no es redimible en ninguna mercadería. Su valor se deriva de la certeza de que es aceptado como medio de pago.

Discriminación de precios: Política de maximización de utilidades practicada por las empresas que tienen poder de mercado, pueden diferenciar a sus distintos grupos de clientes y conocen la elasticidad de la demanda de cada grupo.

División del trabajo: Aprovechamiento de las ventajas comparativas, naturales o adquiridas, de los individuos o los países, cuando existe la posibilidad de intercambiar productos propios por productos ajenos. El descubrimiento de que la división del trabajo aumenta la producción social, y crea la oportunidad de mayor riqueza para todos los participantes, explica la evolución de la sociedad humana y el desarrollo de la civilización.

Economía de mercado: Sistema natural de producción, intercambio y consumo, basado en la propiedad privada de los medios de producción, la división del trabajo y el dinero. Surge espontáneamente de la cooperación voluntaria y pacífica entre los hombres, cuando no se impone por la fuerza un modelo constructivista. Sinónimo: economía libre.

Economías de escala: Aumentos de la productividad o disminuciones del costo promedio, derivados del aumento de todos los factores de producción en la misma proporción.

Elasticidad: Cambio porcentual en el valor de la variable dependiente, provocado por un determinado cambio porcentual en el valor de la variable independiente.

Empresa: Unidad de producción característica de la economía de mercado.

Empresario: Individuo que descubre que un recurso no está asignado a su uso óptimo, percibe la oportunidad de obtener una ganancia reasignándolo a un uso de mayor valor y actúa en consecuencia. El empresario gana si su percepción resulta acertada y pierde si resulta equivocada.

Escasez: Condición de las cosas que no están disponibles en cantidades suficientes para satisfacer todas las necesidades y todos los deseos. Característica de los bienes económicos, por oposición a los bienes libres o abundantes.

Especialización: División del trabajo.

Especular: Tratar de visualizar el futuro a la luz de la información disponible en el presente, con el fin de maximizar el rendimiento de los recursos propios.

Estado benefactor: Objetivo de la política económica que asigna al gobierno la función de definir el bien común y le proporciona los mecanismos legales para dirigir la economía. El Estado benefactor se basa en el supuesto de que el gobierno puede y debe contribuir activamente al bienestar material del mayor número posible de los miembros de la sociedad. La expresión "El Estado benefactor" nació de la política económica de Franklin D. Roosevelt, presidente de los Estados Unidos de 1933 a 1945.

Excedente: Desequilibrio entre la cantidad ofrecida y la cantidad demandada ($Q_s > Q_d$), que resulta de la intervención del gobierno en el mercado.

Excedente del consumidor: Diferencia entre el precio que un consumidor estaría dispuesto a pagar por un bien, y el precio más bajo que paga por él. Representa un ahorro que permite al consumidor satisfacer otras necesidades.

Excedente del productor: Diferencia entre el precio que el productor estaría dispuesto a cobrar por sus productos, y el

precio más alto que obtiene al venderlos. Para el productor, el excedente es una ganancia.

Factores de producción: Recursos de que dispone la sociedad para la producción de bienes y servicios. La tierra, el capital y el trabajo son los factores tradicionales de la producción. La renta, la tasa de interés y los salarios son sus remuneraciones.

Faltante: Desequilibrio entre la cantidad ofrecida y la cantidad demandada ($Q_s < Q_d$), que resulta de la intervención del gobierno en el mercado.

Familia: Unidad social irreductible. En la sociedad, la mayoría de las decisiones sobre la asignación de los recursos, el consumo y el ahorro se toman para la familia (aunque sea el padre o la madre quien decide), no para el individuo. El patrimonio pertenece a la familia, las deudas las afronta la familia.

Fenómeno social espontáneo: Resultado de la interacción de los planes y los actos de muchos individuos, en ausencia de un ente coordinador de dichos planes y actos.

Fiscal: Relativo a los ingresos y los gastos del gobierno.

FOB: (Del inglés: Free On Board). Ver CIF.

Ganancia: Beneficio, utilidad, lucro.

Gasto público: Gasto del gobierno.

Gran Depresión: Período de la historia (1929 a 1933) durante el cual la desconfianza generalizada en el futuro de la economía llevó a la paralización de la industria con elevadas tasas de desempleo. Los efectos psicológicos del colapso de la bolsa de Nueva York, en octubre de 1929, fueron el detonante de la Gran Depresión, que se inició en los Estados Unidos y se expandió a todas las naciones que comerciaban con los Estados Unidos.

Gravamen: Impuesto.

Gravar: Sujetar al pago de un impuesto.

i: Tasa de interés.

I: Ingreso.

K: Capital, bienes de capital.

Impuesto: Transferencia forzosa de riqueza de las personas al gobierno.
Sinónimos: Gravamen, tributo.

Impuesto directo: Impuesto que grava los ingresos o las rentas.

Impuesto indirecto: Impuesto que grava el gasto u otras actividades, pero no el ingreso o la renta.

Impuesto prohibitivo: Impuesto lo suficientemente alto como para disuadir a las personas de la actividad que lo causa.

Impuesto proteccionista: En el comercio internacional, impuesto que inhibe las importaciones. Su finalidad no es generar ingresos fiscales, sino proteger a los productores nacionales de la competencia de productos extranjeros más baratos.

Índice de precios al consumidor: índice que mide la variación en el precio de un conjunto de bienes y servicios que integran la canasta de mercado.

Industria: Grupo de empresas que producen bienes iguales o similares.

Inflación: Aumento de la cantidad de dinero en circulación que causa un aumento generalizado y sostenido de los precios. La tasa de inflación anual se calcula generalmente a partir del incremento anual del índice de precios al consumidor.

Ingresos fiscales: Impuestos recaudados.

IPC: índice de precios al consumidor.

Insumos: Recursos utilizados en un proceso productivo, como las materias primas, el trabajo y la electricidad.

Intercambio directo: Intercambio de un objeto por otro, o de un servicio por otro, sin intermediación de dinero.
Sinónimo: trueque.

Intercambio indirecto: Intercambio de un objeto por otro, o de un servicio por otro, con intermediación de dinero.
Sinónimo: comercio.

Interés: Precio que paga el deudor por el derecho de utilizar recursos ajenos durante un período determinado.

Inversión: Aplicación del ahorro a la producción de bienes y servicios.

IT: Ingreso total.

L: Trabajo, mano de obra. (Del inglés: Labor).

Ley de costos comparativos: Ley de la Ciencia Económica. Explica las ganancias derivadas de la división del trabajo, cuando la posibilidad de intercambio induce el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada individuo o de cada país. Sinónimo: Ley de asociación de Ricardo. (David Ricardo: economista británico del siglo XIX).

Ley de Gresham: Ley de la Ciencia Económica según la cual "la moneda débil tiende a desplazar a la moneda fuerte". La Ley de Gresham actúa cuando circulan dos monedas en un territorio y el gobierno establece por decreto la relación de valor (o el tipo de cambio) entre ambas. La moneda débil es la moneda sobrevaluada al tipo de cambio oficial, la moneda fuerte es la moneda subvaluada al tipo de cambio oficial. (Thomas Gresham: financiero británico del siglo XVI).

Ley de rendimientos decrecientes: Ley de la Ciencia Económica. Establece que, en ciertas etapas de los procesos productivos, el costo de producción de la unidad n es mayor que el costo de producción de la unidad $n-1$.

Ley de Say o Ley de Salidas de Say: Ley de la Ciencia Económica según la cual la oferta es igual a la demanda. En la

medida en que una persona (o un país) ofrece, en esa medida puede demandar. (Juan Bautista Say: economista francés del siglo XVIII).

Ley económica o ley de la Ciencia

Económica: Relación de causalidad de la forma "si se da la causa A, entonces se producirá el efecto B", en el campo de los bienes económicos.

Ley fundamental de la demanda:

Correlación negativa entre cambios en el precio P y cambios en la cantidad demandada Qd. Si P aumenta, Qd disminuye. Si P disminuye, Qd aumenta.

Libertad: Condición del ser humano cuya propia voluntad, y no la fuerza ejercida sobre él por otro ser humano, determina sus actos.

m: Multiplicador bancario.

M: Oferta de dinero o cantidad de dinero en circulación. M1: Billetes y monedas en circulación + saldos de los depósitos a la vista. M2 = M1 + saldos de las cuentas de ahorro.

Ma: Marginal.

Mano invisible: Metáfora utilizada por Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones* (1776), para explicar el fenómeno social del orden espontáneo. (Adam Smith, economista británico del siglo XVIII, es considerado el padre de la Ciencia Económica).

Marginal: Relación entre dos incrementos, el incremento de la variable total (numerador) y el incremento de la variable que causa el primero (denominador). Si definimos la iluminación total IT del salón como función del número de ventanas V, $IT=f(V)$, entonces la iluminación marginal es $IMa=AIT/AV$. Si definimos los costos totales CT de una empresa como función de la cantidad producida Q, $CT=f(Q)$, entonces el costo marginal es $CMa= \Delta CT/\Delta Q$.

Mercado: Fenómeno social espontáneo puesto en marcha por la interacción de oferentes y demandantes. Lugar en donde se ofrecen y se demandan bienes o servicios. El mercado es el eje del sistema de organización social basado en la libertad individual de producir, intercambiar y consumir.

Mercado de capital: Conjunto de las entidades financieras que otorgan crédito.

Mercado de valores: Bolsa de valores.

Mercantilismo: Sistema económico que asigna al Estado la función de coordinar la actividad productiva de la sociedad para la consecución de fines sociales específicos. Uno de los postulados mercantilistas más importantes propugna por el superávit de la balanza comercial, mediante leyes de fomento a las exportaciones y restricciones a las importaciones. Otros postulados mercantilistas apoyan las concesiones monopolistas, los impuestos discriminatorios y los controles de precios y salarios. El mercantilismo floreció en Europa entre los siglos XV y XIX. En la actualidad, encontramos elementos de mercantilismo en la política económica de todos los países.

Moneda fuerte: Moneda que es aceptada internacionalmente como medio de pago. Su característica esencial es que conserva su valor a través del tiempo. El US\$, el franco suizo y el yen japonés son monedas fuertes.

Moneda sobrevaluada: Moneda a la que el tipo de cambio oficial asigna un valor superior a su valor de mercado.

Moneda subvaluada: Moneda a la que el tipo de cambio oficial asigna un valor inferior a su valor de mercado.

Monopolio: Único oferente.

Monopolio artificial: Concesión de exclusividad otorgada por el Estado a una empresa, para que sólo ella pueda ofrecer algún bien o servicio, en el país entero o en una parte del país.

Monopolio natural: Resultado de la preferencia de los consumidores a favor de un sólo oferente. Los productos nuevos son un caso de monopolio natural. La empresa que los introduce es el iónico oferente, hasta que otras empresas entran a competir en el mercado de los productos nuevos.

Monopsonio: Único demandante.

Movilidad económica: Cambio de estrato económico, paso del estrato más pobre a un estrato superior, o del estrato más rico a un estrato inferior. La movilidad entre estratos, que era nula en las sociedades feudales del pasado, es considerable en las modernas sociedades de mercado.

Multiplicador bancario: Factor de crecimiento de la oferta de dinero cuando los bancos operan bajo el sistema de reserva fraccionada. El multiplicador bancario es igual al inverso de la reserva sobre los depósitos ($1/r$).

Oferta: Relación entre el precio unitario P y la cantidad ofrecida Q_s . En un cuadrante con P en el eje vertical y Q en el eje horizontal, la oferta es una línea de pendiente positiva. $Q_s = a + mP$, $m > 0$, en donde a es el intercepto P y m es la pendiente.

Oligopolio: Grupo reducido de oferentes que controlan la oferta de un producto.

Oligopolio colusorio: cartel.

P: Precio.

Patente: Derecho exclusivo concedido a un inventor para controlar la utilización de un invento. Las patentes son un incentivo importante para la inversión en investigación, porque la exclusividad que otorgan facilita la recuperación de las sumas invertidas.

Patrón oro: Sistema monetario que define la moneda nacional en términos de una cantidad específica de oro.

Pérdida: Diferencia entre los costos totales y los ingresos totales, cuando los costos son superiores a los ingresos.

PIB: Producto interno bruto.

PMaA: Propensión marginal a ahorrar.

PMaC: Propensión marginal a consumir.

Poder adquisitivo: Valor de la moneda expresado como el conjunto de bienes y servicios que se compran con una unidad monetaria.

Política económica: Estrategia general que trazan los gobiernos para la conducción económica del país.

Precio: Valor, expresado en unidades monetarias, de un bien o servicio.

Precio de equilibrio: Precio que hace coincidir la cantidad ofrecida con la cantidad demandada. Precio que elimina los fallantes y los excedentes. En un cuadrante con el precio en el eje vertical y la cantidad en el eje horizontal, el precio de equilibrio es la intersección entre la función de oferta y la función de demanda. Sinónimo: precio de mercado.

Precio máximo: Precio establecido por un decreto del gobierno, inferior al precio de equilibrio. Sinónimos: precio "tope", precio congelado.

Productividad: Producción referida a una unidad de medida.

Producto interno bruto: Sumatoria, a precios de mercado, del valor de los bienes y servicios finales producidos en un país durante un año. El PIB se divide en cuatro sectores: Consumo, inversión, gasto del gobierno y exportaciones netas. El consumo es el sector más grande del PIB.

Propensión marginal a ahorrar: La parte de los aumentos de renta que se ahorra. $PMaA = \Delta A / \Delta R$, en donde $PMaA$ es la propensión marginal a ahorrar, A es el ahorro y R es la renta.

Propensión marginal a consumir: La parte de los aumentos de renta que se gasta en consumo. $PMaC = \Delta C / \Delta R$, en donde PMaC es la propensión marginal a consumir, C es el consumo y R es la renta.

Proteccionismo: En el comercio internacional, política arancelaria que resguarda a los productores nacionales contra la competencia de productos extranjeros, mediante aranceles prohibitivos o proteccionistas a las importaciones.

Quiebra: Situación que se produce cuando, en una empresa, los pasivos son superiores a los activos, y los ingresos son insuficientes para continuar operando.

Quintil: La quinta parte o el 20%. Se acostumbra dividir a la población en quintiles para estudios demográficos relacionados con la renta, la riqueza o el nivel de vida.

r: Reserva.

R: Renta.

Racionalidad: Característica del ser humano que lo hace apto para elegir entre alternativas factibles pero mutuamente excluyentes.

Racionamiento: Sistema de distribución de los bienes escasos. El sistema espontáneo de racionamiento es el mercado. Los sistemas no espontáneos más conocidos son las colas y las tarjetas de racionamiento.

Recursos: Bienes de que dispone la sociedad para producir otros bienes. Sinónimo: factores de producción.

Renta: Suma de los ingresos provenientes de salarios, intereses, dividendos, alquileres, etcétera. De la preferencia temporal de la familia o la sociedad que percibe la renta depende cómo se distribuye ésta entre consumo y ahorro.

Redistribución de la riqueza: Transferencia forzosa de bienes, y en especial de rentas, de unos sectores a otros

de la población, para hacer su distribución más homogénea o pareja.

Rentabilidad: Aumento en el valor de un activo. Se expresa generalmente como un porcentaje del valor de los activos.

Reserva bancaria: Fracción de los depósitos que los bancos mantienen en sus bóvedas o en el banco central.

Reservas fraccionadas: Sistema que permite a los bancos disponer de una parte de los depósitos para otorgar préstamos.

Reservas monetarias internacionales: Saldos de moneda extranjera que mantiene el banco central. Sinónimo: reservas de divisas.

Revaluación de la moneda: Aumento del valor de la moneda nacional en términos de otra moneda. La revaluación es un fenómeno de mercado.

Riqueza: Acumulación de bienes, patrimonio.

S: Oferta. (Del inglés: supply).

Salario: Precio del trabajo. Remuneración del factor trabajo.

Salario de equilibrio: Salario al que el número de personas que desean trabajar es igual al número de plazas de trabajo disponibles. En un cuadrante con el salario en el eje vertical y el número de trabajadores en el eje horizontal, el salario de equilibrio está al nivel de la intersección entre la oferta (los trabajadores) la demanda (las empresas).

Salario mínimo: Salario establecido por un decreto del gobierno, superior al salario de equilibrio.

Salario nominal: monto de dinero que recibe una persona por su trabajo.

Salario real: poder adquisitivo del salario nominal. Se calcula dividiendo el salario nominal entre el índice de precios al consumidor (IPC).

Saldos de efectivo: Riqueza que las personas o las empresas conservan en forma de dinero, generalmente en depósitos bancarios.

Sistema de precios: Conjunto interrelacionado de los precios de los diferentes bienes y servicios que se compran y se venden en el mercado. Para cada producto, la interacción de la oferta y la demanda determina el precio de mercado. Las variaciones de los precios de mercado son el reflejo de cambios en el grado de escasez de los bienes y servicios.

Sobrevaluación de la moneda: Tipo de cambio oficial que asigna a la moneda nacional, con respecto a otra moneda, un valor superior al que le asigna el mercado.

Sociedad libre: Sociedad en la que el derecho limita la conducta de los individuos, en el mínimo necesario para hacer factible la convivencia pacífica. Forma de organización social de los países capitalistas y democráticos, en los cuales se garantiza el derecho de propiedad.

Subvaluación de la moneda: Tipo de cambio oficial que asigna a la moneda nacional, con respecto a otra moneda, un valor inferior al que le asigna el mercado.

t: Impuestos. (Del inglés: taxes).

Tasa de capital per capita: valor monetario del equipo productivo de una empresa (maquinaria, edificios, computadoras, vehículos, etcétera) dividido entre el número de personas que lo hacen funcionar (empleados).

Tasa de interés: Precio del crédito. Porcentaje, generalmente anual, que paga el deudor al acreedor por hacer uso de una cantidad de dinero.

Tasa de interés activa: La que cobran los bancos en sus operaciones activas, es decir, en los préstamos que otorgan.

Tasa de interés de equilibrio: La que hace coincidir la oferta de crédito bancario (los ahorros) con la demanda de crédito bancario (la inversión).

Tasa de interés pasiva: La que pagan los bancos en sus operaciones pasivas, es decir, sobre los depósitos que reciben.

Tasa real de interés: Diferencia entre la tasa nominal de interés y la tasa de inflación.

Tipo de cambio: Valor de una moneda expresado en términos de otra moneda. Sinónimo: paridad.

Trueque: Intercambio directo.

Utilidad: Beneficio.

Utilidad marginal: Satisfacción derivada de la adquisición de una cantidad marginal de un bien económico. Valoración subjetiva.

Utilitarismo: Teoría del valor que afirma que las cosas valen en la medida en que son útiles. Jeremy Bentham y John Stuart Mill son exponentes importantes del utilitarismo.

Valor objetivo: Teoría según la cual el valor de un objeto forma parte del objeto mismo, como el peso o el color.

Valor trabajo: Teoría según la cual el valor de un objeto depende la cantidad de trabajo humano necesario para producirlo.

Valor subjetivo: Teoría según la cual el valor está en la mente del individuo, no en los objetos. El individuo que juzga atribuye determinado valor a los objetos, según la capacidad de éstos para satisfacer sus necesidades o deseos.

Valor utilidad-escasez: Teoría según la cual la cosas valen en la medida en que son útiles y escasas.

Ventaja absoluta: En el comercio internacional y en el intercambio personal, costo de producción menor en comparación con otro individuo o país.

Ventaja comparativa: En el comercio internacional o en el intercambio personal, costo de oportunidad menor en comparación con otro individuo o país.