

6

Acciones de los gobiernos en los mercados

Después de estudiar este capítulo, usted será capaz de:

- Explicar cómo los topes a los alquileres generan escasez de vivienda e ineficiencia.
- Explicar cómo las leyes de salarios mínimos crean desempleo e ineficiencia.
- Explicar los efectos de un impuesto.
- Explicar cómo influyen los subsidios y las cuotas de producción en la producción, los costos y los precios.
- Explicar cómo funcionan los mercados de bienes ilegales.

Aunque los precios de las casas están bajando, los

arrendatarios de Nueva York, San Francisco y Boston, vieron subir sus alquileres en un promedio de 10 por ciento en 2007. ¿Es posible que el gobierno ponga un límite al incremento de alquileres para ayudar a los arrendatarios a pagar un lugar donde vivir? O en vez de esto, ¿es posible que el gobierno haga que la vivienda sea más asequible aumentando los ingresos con leyes de salarios mínimos?

Los impuestos ponen la mano del gobierno en casi cada bolsillo y mercado. Pagamos impuestos sobre el ingreso y de Seguridad Social en el mercado laboral, e impuestos a las ventas en los mercados para casi todo lo que compramos. Probablemente piense que paga más impuestos de lo que considera justo. Pero, ¿quién paga realmente y quién se beneficia cuando se reduce un impuesto: los compradores o los vendedores?



En algunos mercados, los gobiernos intervienen con lo contrario a los impuestos: los subsidios. Por ejemplo, en el mercado de productos agrícolas, el gobierno estadounidense subsidia a los productores para reducir el precio que deben pagar los consumidores. En ocasiones, los gobiernos limitan las cantidades que las granjas deben producir. ¿Los subsidios y los límites de producción ayudan a los mercados a ser eficientes?

Los precios tope, los recortes fiscales y los subsidios, tres de los temas principales que se analizan en este capítulo, se han propuesto como formas de hacerle frente al alto precio de la gasolina. En la *Lectura entre líneas* al final del capítulo aplicamos lo que ha aprendido al mercado de la gasolina y al mercado de la electricidad para ver cómo los gobiernos podrían tratar de influir en precios y cantidades en esos mercados.

Mercados de vivienda y topes a los alquileres

Gastamos más de nuestro ingreso en vivienda que en cualquier otro bien o servicio, así que no es sorprendente que los alquileres sean una cuestión política. Cuando los alquileres son altos o cuando suben en un gran monto, los arrendatarios pueden presionar al gobierno para que establezca límites a los alquileres.

Un **precio tope (precio máximo)** es una regulación gubernamental que hace ilegal cobrar un precio mayor que un nivel especificado.

El efecto de poner un tope a los alquileres depende de si éste se impone a un nivel mayor o menor que el precio de equilibrio.

Un precio tope *por arriba del precio de equilibrio* no tiene efecto. La razón es que el precio mínimo no restringe las fuerzas del mercado. La fuerza de la ley y las fuerzas del mercado no entran en conflicto. Pero un precio tope *por debajo del precio de equilibrio* tiene profundos efectos en un mercado. La razón es que el precio máximo pretende impedir que el precio regule las cantidades demandadas y ofrecidas. La fuerza de la ley y las fuerzas del mercado entran en conflicto.

Cuando se aplica un precio tope a los mercados de vivienda, se habla de un **tope a los alquileres**. Un tope a los alquileres establecido por debajo del alquiler de equilibrio crea:

- Escasez de vivienda.
- Mayor actividad de búsqueda.
- Mercado negro.

Escasez de vivienda

Al precio de equilibrio, la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. En un mercado de vivienda, cuando el alquiler está en el nivel de equilibrio, la cantidad de vivienda ofrecida es igual a la cantidad de vivienda demandada y no hay escasez ni excedente de vivienda.

Pero a un alquiler establecido por debajo del alquiler de equilibrio, la cantidad de vivienda demandada excede la cantidad de vivienda ofrecida y hay escasez. Por lo tanto, si un tope a los alquileres se establece por debajo del alquiler de equilibrio, habrá escasez de vivienda.

Cuando hay escasez la cantidad disponible es la cantidad ofrecida, y de algún modo esta cantidad debe asignarse entre los frustrados solicitantes. Una manera en que ocurre esta asignación es a través de una mayor actividad de búsqueda.

Mayor actividad de búsqueda

El tiempo dedicado a buscar a alguien con quien hacer negocios se denomina **actividad de búsqueda**. Casi siempre que compramos algo, pasamos cierto tiempo realizando una actividad de búsqueda. Digamos que usted quiere el teléfono celular de moda y sabe que éste se encuentra a la venta en cuatro tiendas distintas. Pero ¿cuál de ellas le ofrece el mejor precio? Quizá tenga que pasar algunos minutos en Internet para averiguarlo. En algunos mercados, como el mercado de la vivienda, las personas dedican mucho tiempo analizando las alternativas disponibles antes de hacer una elección.

Sin embargo, cuando un precio está regulado y hay escasez, la actividad de búsqueda aumenta. En el caso de los mercados de vivienda con alquileres controlados, los posibles y frustrados arrendatarios revisan los periódicos buscando no sólo anuncios de lugares en alquiler, sino también los obituarios. Cualquier información relacionada con viviendas disponibles en alquiler es útil y las personas se apresuran para ser las primeras en presentarse cuando se sabe de un posible proveedor.

El *costo de oportunidad* de un bien es igual no sólo a su precio, sino también al valor del tiempo de búsqueda dedicado a encontrarlo. Por lo tanto, el costo de oportunidad de las viviendas es igual al alquiler (el precio regulado) más el tiempo y otros recursos invertidos en la búsqueda de la cantidad disponible restringida. La actividad de búsqueda es costosa porque en ella se emplean tiempo y otros recursos, como teléfonos, automóviles y gasolina, que podrían haberse utilizado en otras formas más productivas.

Un precio tope controla sólo la parte del costo de la vivienda que corresponde al alquiler. El costo de una mayor actividad de búsqueda podría hacer que el costo total de la vivienda fuera incluso *más alto* de lo que sería sin un tope a los alquileres.

Mercado negro

Un tope a los alquileres también fomenta el comercio ilegal en un **mercado negro**, un mercado ilegal en el que el precio de equilibrio excede el precio tope. Los mercados negros aparecen cuando el mercado de viviendas tiene un alquiler controlado y en muchos otros mercados, tal como los revendedores controlan el mercado negro de los boletos para grandes eventos deportivos y conciertos de rock.

Cuando se imponen precios tope a los alquileres, los frustrados arrendatarios y dueños de viviendas buscan incessantemente la forma de aumentar los alquileres. Un método común consiste en hacer que cada nuevo inquilino pague un precio alto por accesorios superfluos, como cobrarle, por ejemplo, hasta 2 000 dólares por unas cortinas raídas. Otro es hacer que el inquilino pague un precio exorbitante por cerraduras y llaves nuevas, lo que se conoce como “dinero llave”.

El nivel de los precios de alquiler en un mercado negro depende de cuán estricta sea la aplicación del

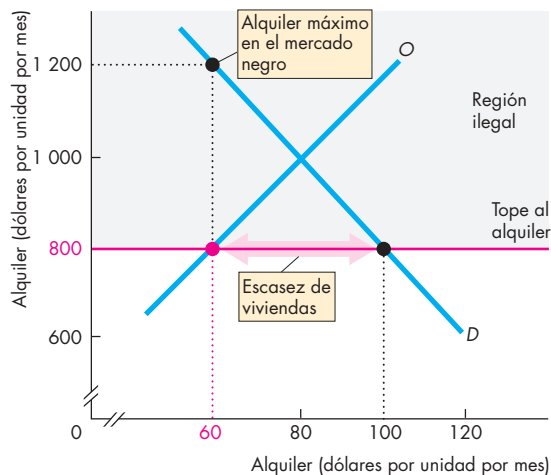
precio tope. Si no es muy estricta, los alquileres en el mercado negro son semejantes a los no regulados; pero si es estricta, los alquileres en el mercado negro equivalen al precio máximo que los inquilinos están dispuestos a pagar.

La figura 6.1 ilustra los efectos de un tope a los alquileres. La demanda de vivienda es D y la oferta es O . Se impone un precio tope en 800 dólares por mes. Un alquiler que supera los 800 dólares por mes se coloca en la región ilegal de la figura, el área sombreada en gris. Vemos que el alquiler de equilibrio, donde se entrecruzan las curvas de oferta y demanda, está en la región ilegal.

Con un alquiler de 800 dólares por mes, la cantidad de viviendas ofrecida es de 60 000 unidades y la cantidad demandada es de 100 000. Por lo tanto, hay un faltante de 40 000 unidades de vivienda.

Para rentar la unidad número 60 000, alguien está dispuesto a pagar 1 200 dólares por mes. Podría pagar este monto incurriendo en costos de búsqueda que dieran lugar a un costo total de la vivienda de 1 200 dólares por mes o pagar este precio en el mercado negro. De cualquier modo, termina incurriendo en un costo que excede lo que sería el alquiler de equilibrio en un mercado no regulado.

FIGURA 6.1 Un tope a los alquileres



Los alquileres superiores a 800 dólares por mes son ilegales (por lo que se ubican en la región ilegal, el área sombreada en gris). Con un alquiler de 800 dólares por mes, la cantidad de viviendas ofrecidas es de 60 000 unidades. Los frustrados arrendatarios pierden tiempo buscando viviendas y negocian con los dueños de viviendas en el mercado negro. Alguien está dispuesto a pagar 1 200 dólares al mes por la unidad número 60 000.

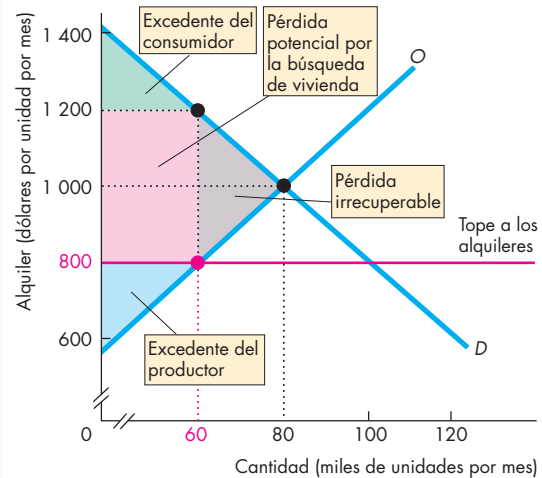
Ineficiencia de los topes a los alquileres

Un precio tope establecido por debajo del alquiler de equilibrio ocasiona una subproducción ineficiente de servicios de vivienda. El *beneficio marginal social* de la vivienda excede su *costo marginal social* y esto da lugar a una pérdida irre recuperable que reduce el excedente del productor y el excedente del consumidor (capítulo 5, pp. 111-113).

La figura 6.2 ilustra esta ineficiencia. El precio tope (800 dólares por mes) está por debajo del alquiler de equilibrio (1 000 dólares por mes) y la cantidad de vivienda ofrecida (60 000 unidades) es menor que la cantidad eficiente (80 000 unidades).

Puesto que la cantidad de vivienda ofrecida (la cantidad disponibles) es menor que la cantidad eficiente, hay una pérdida irre recuperable, mostrada por el triángulo gris. El excedente del productor se reduce al triángulo azul y el excedente del consumidor se reduce al triángulo verde. El rectángulo rojo representa la pérdida potencial debida a una mayor actividad de búsqueda. Los consumidores incurren en esta pérdida y la pérdida total generada por el precio tope es la suma de la pérdida irre recuperable y un mayor costo de búsqueda.

FIGURA 6.2 La ineficiencia de los topes a los alquileres



Sin un tope a los alquileres, el mercado produce una cantidad eficiente de 80 000 unidades de vivienda con un alquiler de 1 000 dólares al mes. Imponer un precio tope de 800 dólares por mes a los alquileres disminuye la cantidad de viviendas ofrecidas a 60 000 unidades. El excedente del productor y el excedente del consumidor se reducen y esto da lugar a una pérdida irre recuperable. El rectángulo rojo representa el costo de los recursos utilizados en una mayor actividad de búsqueda. La pérdida total generada por el tope a los alquileres es igual a la suma del rectángulo rojo y el triángulo gris.

¿Son justos los precios tope a los alquileres?

Los topes a los alquileres podrían ser ineficientes, pero, ¿logran una asignación más justa de las viviendas escasas? Examinemos esta cuestión.

El capítulo 5 (pp. 118-121) analiza dos ideas importantes acerca de la justicia. De acuerdo con el punto de vista de las *reglas justas*, cualquier cosa que bloquee el intercambio voluntario es injusta, así que los topes a los alquileres son injustos. Pero, según el punto de vista del resultado justo, un *resultado justo* es aquel que beneficia a quienes están en peores condiciones. Por lo tanto, según este punto de vista, el resultado más justo es el que asigna las viviendas escasas a los más pobres. Para ver si los topes a los alquileres ayudan a lograr un resultado más justo en este sentido, debemos considerar cómo asigna el mercado los escasos recursos de vivienda ante un precio tope a los alquileres.

Bloquear los ajustes de los alquileres no elimina su escasez. Por el contrario, debido a que reduce la cantidad de vivienda disponible, crea un reto todavía mayor para el mercado de la vivienda. Así, el mercado debe racionar como pueda una cantidad menor de vivienda y asignarla entre las personas que la demandan.

Cuando no se permite que el alquiler asigne la vivienda escasa, ¿qué otros mecanismos están a disposición del gobierno? Algunos de ellos son:

- Una lotería.
- Una fila para atender al que llegue primero.
- Por discriminación.

Una lotería asigna la vivienda a los que son afortunados, no a los pobres. Una fila (método utilizado para asignar vivienda en Inglaterra después de la Segunda Guerra Mundial) asigna la vivienda a los más previsores que lograron anotar sus nombres al principio de una lista, no a los más pobres. La discriminación asigna la vivienda escasa con base en los criterios y los intereses personales de los dueños de las viviendas. Cuando la vivienda es pública, lo que cuenta son los intereses de la burocracia encargada de administrar la asignación.

En principio, los dueños de viviendas y los burócratas, al perseguir sus propios intereses podrían asignar la vivienda de tal manera que se cumplan algunos criterios de justicia, pero es poco probable que lo hagan de este modo. Lo más probable es que surja la discriminación basada en la amistad o los lazos familiares, y en criterios como la raza, el origen étnico o el sexo. Podría prohibirse esta discriminación, pero no sería posible impedirla.

Entonces, es difícil justificar los topes a los alquileres con base en la justicia. Cuando se bloquean los ajustes de los alquileres, operan otros métodos de asignación de los escasos recursos de vivienda y que no producen un resultado justo.

Precios tope a los alquileres en la práctica

Los ricos y famosos ganan

Nueva York; San Francisco, Londres y París, cuatro de las ciudades más grandes del mundo, tienen precios tope a los alquileres en parte de sus mercados de vivienda. Boston impuso topes a los alquileres durante muchos años, pero los eliminó en 1997. Muchas otras ciudades estadounidenses no los tienen, ni los han tenido. Entre ellas están Atlanta, Baltimore, Chicago, Dallas, Filadelfia, Phoenix y Seattle.

Es posible ver los efectos de los precios tope a los alquileres al comparar los mercados de vivienda de ciudades con y sin topes. De esta comparación podemos aprender dos lecciones importantes.

En primer lugar, los precios tope a los alquileres definitivamente generan una escasez de vivienda. En segundo lugar, bajan los alquileres para algunos, pero los elevan para otros.

Una encuesta* realizada en 1997 mostró que los alquileres de unidades de vivienda *realmente disponibles para renta* eran 2.5 veces mayores que el promedio de todas las rentas de Nueva York, pero iguales al alquiler promedio de Filadelfia. Quienes ganan con los topes a los alquileres son las familias que han vivido en una ciudad por mucho tiempo. En Nueva York, estas familias incluyen a algunos ricos y famosos. Además, es el poder de voto de los ganadores el que mantiene los topes a los alquileres. Los perdedores son los recién llegados a la ciudad.

El resultado es que, tanto en principio como en la práctica, los precios tope a los alquileres son ineficientes e injustos.

* William Tucker, "How Rent Control Drives Out Affordable Housing."

Preguntas de repaso

- 1 ¿Qué es un precio tope a los alquileres y cuáles son sus efectos si se impone por encima del alquiler de equilibrio?
- 2 ¿Cuáles son los efectos de un tope a los alquileres si se impone por debajo del alquiler de equilibrio?
- 3 ¿Cómo se asignan los escasos recursos de vivienda cuando se impone un tope a los alquileres?
- 4 ¿Por qué un tope a los alquileres crea un resultado ineficiente e injusto en el mercado de la vivienda?



Trabaje en el plan de estudio 6.1 y obtenga retroalimentación al instante.

Ahora ya sabe cómo funcionan los precios tope (en este caso, un precio tope a los alquileres). A continuación verá cuáles son los efectos de un precio mínimo mediante el ejemplo de los salarios mínimos en el mercado de trabajo.

El mercado de trabajo y el salario mínimo

Para todos, el mercado de trabajo es el que determina nuestro empleo y nuestro salario. Las empresas deciden cuánto trabajo demandarán; cuanto más baja sea la tasa salarial, mayor será la cantidad de trabajo demandada. Los hogares deciden cuánto trabajo ofrecerán; cuanto más alta sea la tasa salarial, mayor será la cantidad de trabajo ofrecido. La tasa salarial se ajusta para hacer que la cantidad de trabajo demandada sea igual a la cantidad ofrecida.

Cuando las tasas salariales son bajas, o cuando no van a la par con los aumentos de precios, los sindicatos podrían presionar al gobierno para lograr un alza de la tasa salarial.

Un **precio mínimo** es una regulación impuesta por el gobierno por la cual es ilegal comerciar un bien o servicio a un precio menor que el nivel establecido.

Los efectos de un precio mínimo sobre un mercado dependen crucialmente de si el mínimo se impone a un nivel que esté por debajo del precio de equilibrio.

Cuando se establece por *debajo del precio de equilibrio*, el precio mínimo no tiene efectos. La razón es que el precio mínimo no limita las fuerzas del mercado, es decir, el poder de la ley y las fuerzas del mercado no entran en conflicto. Pero cuando se establece por *encima del precio de equilibrio*, el precio mínimo tiene poderosos efectos en un mercado. Esto se debe a que el precio mínimo trata de impedir que el precio regule las cantidades demandadas y ofrecidas. El poder de la ley entra en conflicto con las fuerzas del mercado.

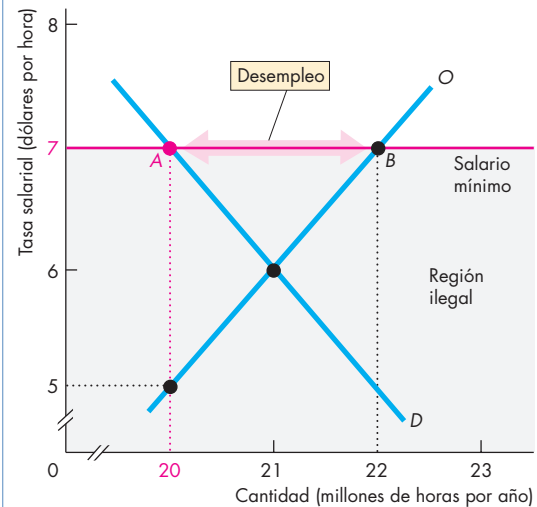
Cuando se aplica a los mercados de trabajo, el precio mínimo recibe el nombre de **salario mínimo**. Cuando el salario mínimo se impone a un nivel por encima del salario de equilibrio genera desempleo. Revisemos los efectos del salario mínimo.

El salario mínimo provoca desempleo

Al precio de equilibrio, la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. En un mercado de trabajo, cuando la tasa salarial está en el nivel de equilibrio, la cantidad de trabajo ofrecido es igual a la cantidad de trabajo demandado y no hay escasez ni excedente de trabajo.

Pero a una tasa salarial establecida por encima del salario de equilibrio, la cantidad de trabajo ofrecido excede la cantidad de trabajo demandado y hay un excedente de trabajo. Por lo tanto, cuando el salario mínimo se establece por encima del salario de equilibrio, hay un excedente de trabajo. La demanda de trabajo determina el nivel de empleo, por lo que el excedente de trabajo queda sin empleo.

FIGURA 6.3 Salario mínimo y desempleo



El salario mínimo se establece en 7 dólares por hora.

Un salario menor a 7 dólares por hora es ilegal (y se ubica en la región sombreada en gris). Al salario mínimo de 7 dólares por hora se contratan 20 millones de horas de trabajo, aunque hay disponibles 22 millones. Se crea un desempleo de 2 millones de horas por año (segmento AB). Con sólo 20 millones de horas de trabajo demandadas, algunos trabajadores están dispuestos a ofrecer la hora número 20 millones por 5 dólares.

myeconlab animación

La figura 6.3 ilustra el efecto del salario mínimo en el desempleo. La demanda de trabajo es *D* y la oferta de trabajo es *O*. La línea roja horizontal muestra el salario mínimo establecido en 7 dólares por hora. Los salarios por debajo de este nivel estarían en la región ilegal, el área sombreada en gris. A la tasa del salario mínimo se demandan 20 millones de horas de trabajo (punto *A*) y se ofrecen 22 millones de horas de trabajo (punto *B*), así que hay 2 millones de horas de trabajo disponibles que quedan sin empleo.

Con sólo 20 millones de horas demandadas, algunos trabajadores están dispuestos a ofrecer la hora número 20 millones por 5 dólares. Los trabajadores desempleados frustrados dedican tiempo y otros recursos a la búsqueda de empleos que son difíciles de conseguir.

Ineficiencia del salario mínimo

En el mercado de trabajo, la curva de oferta mide el costo marginal social del trabajo. Este costo es el tiempo libre al que los trabajadores renuncian. La curva de demanda mide el beneficio marginal social del trabajo. Este beneficio es el valor de los bienes y servicios

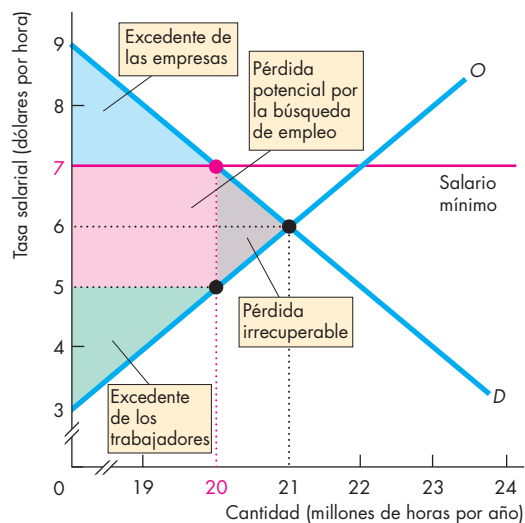
producidos. Un mercado de trabajo no regulado asigna los escasos recursos laborales de la economía a los empleos en los que estos recursos se valoran más, por lo que el mercado es eficiente.

El salario mínimo frustra el mecanismo del mercado y provoca desempleo, así como una mayor actividad de búsqueda de empleo. A la cantidad de trabajo empleado, el beneficio marginal social del trabajo excede su costo marginal social y una pérdida irre recuperable reduce tanto el excedente de las empresas como el de los trabajadores.

La figura 6.4 ilustra esta ineficiencia. El salario mínimo (7 dólares por hora) está por encima del salario de equilibrio (6 dólares por hora) y la cantidad de trabajo demandado y empleado (20 millones de horas) es menor que la cantidad eficiente (21 millones de horas).

Como la cantidad de trabajo empleado es menor que la cantidad eficiente, hay una pérdida irre recuperable, mostrada por el triángulo gris. El excedente de las empresas se reduce al triángulo azul y el excedente de los trabajadores se reduce al triángulo verde. El rectángulo rojo ilustra la pérdida potencial por una mayor búsqueda de empleo, pérdida asumida por los trabajadores. La pérdida total ocasionada por el salario mínimo es la suma de la pérdida irre recuperable y un mayor costo de búsqueda de empleo.

FIGURA 6.4 Ineficiencia del salario mínimo



El salario mínimo disminuye el empleo. El excedente de las empresas (área azul) y el excedente de los trabajadores (área verde) se reducen, además de que se genera una pérdida irre recuperable (área gris). El área roja muestra la pérdida potencial por la búsqueda de empleo si para ello se usan recursos adicionales.

El salario mínimo en la práctica

Desentrañar la causa y efecto

En Estados Unidos, el salario mínimo lo establece la Ley de Normas Laborales Justas (Fair Labor Standards Act) del gobierno federal, el cual ha fluctuado entre 35 y más de 50 por ciento del salario promedio, como en 2009 que fue de 7.25 dólares por hora. La mayoría de los estados tienen salarios mínimos que exceden dicho monto. El salario mínimo de los trabajadores de la producción ha aumentado con el paso del tiempo.

¿El salario mínimo provoca el desempleo y, si es así, en qué medida? La respuesta por consenso es que un aumento de 10 por ciento del salario mínimo disminuye de 1 a 3 por ciento el empleo entre los trabajadores jóvenes.

Esta respuesta fue cuestionada por David Card, de la Universidad de California en Berkeley (vea Charla con... en las pp. 484-486), y Alan Krueger, de la Universidad de Princeton.

Card y Krueger sostienen que los incrementos al salario mínimo han *aumentado* el empleo entre trabajadores jóvenes y han *disminuido* el desempleo.

A partir de su estudio sobre los salarios mínimos en California, Nueva Jersey y Texas, Card y Krueger afirman que la tasa de empleo de los trabajadores con bajos ingresos se incrementó después de un aumento al salario mínimo. Ellos argumentan que un mayor salario mínimo *aumenta* el empleo porque los trabajadores se vuelven más conscientes y productivos y es menos probable que renuncien, por lo que la rotación de personal, la cual es costosa, disminuye. También

¿Es justo el salario mínimo?

El salario mínimo es injusto en los dos puntos de vista de la justicia, ya que produce un *resultado* injusto e impone una *regla* injusta.

El *resultado* es injusto porque sólo las personas que tienen empleos y los mantienen se benefician del salario mínimo. Los desempleados terminan en una situación peor de la que estarían si no hubiera salario mínimo. Algunos de los que buscan empleos y los encuentran terminan peor debido a que incurren en un costo mayor por la búsqueda de empleo. Los que encuentran empleos tampoco son siempre los menos prósperos. Cuando la tasa salarial no asigna el trabajo, otros mecanismos determinan quién encuentra empleo. Uno de esos mecanismos es la discriminación, que es aun otra causa de injusticia.

El salario mínimo impone una *regla* injusta porque bloquea el intercambio voluntario. Las empresas están dispuestas a contratar más trabajo y las personas están dispuestas a trabajar más, pero la ley de salarios mínimos no se los permite.

sostienen que una mayor tasa salarial hace que los gerentes busquen formas de incrementar la productividad laboral.

Casi todos los economistas se muestran escépticos ante las sugerencias de Card y Krueger, y se preguntan ¿por qué las empresas no pagan, por iniciativa propia, tasas salariales superiores al salario de equilibrio para motivar hábitos de trabajo más productivos? Además señalan otras explicaciones a las respuestas del empleo que Card y Krueger encontraron.

De acuerdo con Daniel Hamermesh, de la Universidad de Texas en Austin, Card y Krueger están equivocados en cuanto a la secuencia de los acontecimientos. Hamermesh sostiene que las empresas despiden trabajadores *antes* de que el salario mínimo aumente como una manera de anticiparse a dicho incremento. Si está en lo correcto, buscar los efectos de un aumento *después* de que éste ha ocurrido no consigue sus principales efectos.

Finis Welch, de la Universidad A&M de Texas, y Kevin Murphy, de la Universidad de Chicago, dicen que los efectos en el empleo que encontraron Card y Krueger son resultado de diferencias regionales en el crecimiento económico y no de cambios en el salario mínimo.

Uno de los efectos del salario mínimo es un aumento en la cantidad ofrecida de trabajo. Si este efecto ocurre, podría manifestarse como un aumento en el número de personas que abandonan la escuela antes de completar los estudios de bachillerato para buscar empleo. Algunos economistas afirman que esta respuesta de hecho ocurre.

Preguntas de repaso

- 1 ¿Qué es un salario mínimo y cuáles son sus efectos si se establece por encima del salario de equilibrio?
- 2 ¿Cuáles son los efectos de un salario mínimo si se establece por debajo del salario de equilibrio?
- 3 Explique cómo se asignan los empleos escasos cuando existe un salario mínimo.
- 4 Explique cómo un salario mínimo crea una asignación ineficiente de los recursos laborales.
- 5 Explique por qué un salario mínimo es injusto.

 Trabaje en el plan de estudio 6.2 y obtenga retroalimentación al instante.

A continuación estudiaremos una acción más generalizada del gobierno sobre los mercados: los impuestos. Veremos cómo los gravámenes cambian los precios y las cantidades y descubriremos el hecho sorprendente de que, aunque el gobierno puede gravar un impuesto, no puede decidir quién lo pagará. Además, comprobaremos que un impuesto crea una pérdida irreparable.

Impuestos

Casi todo lo que usted gana y compra está gravado con impuestos. El impuesto sobre la renta y el impuesto de seguridad social se deducen de sus ingresos, y los impuestos a las ventas se agregan a la factura cuando usted compra algo. Los empleadores también pagan un impuesto de seguridad social para sus trabajadores, y los productores de tabaco, bebidas alcohólicas y gasolina pagan un impuesto cada vez que venden sus productos.

Pero ¿quién paga *realmente* estos impuestos? En vista de que el ingreso sobre la renta y el impuesto de seguridad social se deducen de su salario y el impuesto a las ventas se agrega a cada precio que usted paga, ¿no resulta evidente que es *usted* quien paga estos impuestos? ¿No es igualmente obvio que su empleador paga la contribución al impuesto de seguridad social y que los productores de tabaco pagan el impuesto a los cigarros?

Está a punto de descubrir que no es tan evidente quién paga *en realidad* un impuesto y que los legisladores no toman esa decisión. Comencemos con una definición de la incidencia fiscal.

Incidencia fiscal

La **incidencia fiscal** es la repartición de la carga fiscal entre el comprador y el vendedor. Cuando el gobierno grava un impuesto sobre la venta de un bien*, el precio pagado por el comprador podría subir en un monto igual al total del impuesto, en un monto menor, o no subir en absoluto. Si el precio pagado por el comprador sube en un monto igual al total del impuesto, entonces la carga fiscal recae completamente sobre el comprador, es decir, el comprador paga el impuesto. Si el precio pagado por el comprador sube en un monto menor al impuesto, una parte de la carga impositiva recae en el comprador y la otra en el vendedor. Si el precio pagado por el comprador no cambia en absoluto, la carga fiscal recae completamente en el vendedor.

La incidencia fiscal no depende de la ley fiscal.

La ley podría gravar un impuesto sobre las ventas o las compras, pero el resultado es el mismo en cualquier caso. Para ver la razón de esto, analicemos el impuesto a los cigarros en la ciudad de Nueva York.

Impuesto a la producción

El 1 de julio de 2002, el alcalde Bloomberg de la ciudad de Nueva York estableció un impuesto sobre la venta (impuesto a la producción) de cigarros de 1.50 dólares por paquete. Para conocer los efectos de este impuesto en las ventas de cigarros, comenzaremos examinando los efectos en la oferta y la demanda en el mercado de cigarros.

* Estas proposiciones también se aplican a los servicios y factores de producción (tierra, trabajo y capital).

En la figura 6.5, la curva de demanda es D y la curva de oferta es O . Sin impuestos, el precio de equilibrio es de 3 dólares por paquete y cada año se compran y venden 350 millones de paquetes.

Un impuesto a la producción es como un aumento en el costo, por lo que disminuye la oferta. Para determinar la posición de la nueva curva de oferta, sumamos el impuesto al precio mínimo que los vendedores están dispuestos a aceptar por cada cantidad vendida. Podemos ver que sin el impuesto, los vendedores están dispuestos a ofrecer 350 millones de paquetes por año a 3 dólares por paquete. Así que con un impuesto de 1.50 dólares, ofrecerán esta cantidad sólo si el precio es de 4.50 dólares por paquete. La curva de oferta se desplaza hasta la curva de color rojo identificada como $O + \text{impuesto a las ventas}$ (*impuesto a la producción*).

El equilibrio ocurre cuando la nueva curva de oferta se entrecruza con la curva de demanda a 325 millones de paquetes por año. El precio pagado por los compradores sube en 1 dólar a 4 dólares por paquete, y el precio recibido por los vendedores baja en 50 centavos de dólar a 2.50 dólares por paquete. Por lo tanto, los compradores pagan 1 dólar del impuesto y los vendedores pagan los 50 centavos restantes.

Impuesto al consumo

Suponga que en vez de gravar las ventas, la ciudad de Nueva York gravara las compras (consumo) de cigarros en 1.50 dólares por paquete.

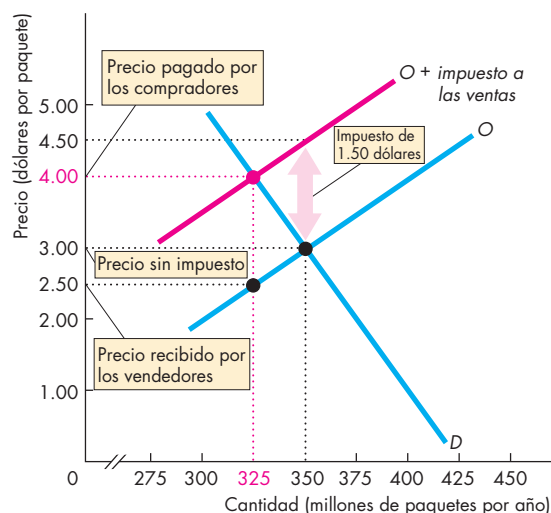
Un impuesto al consumo disminuye la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar a los vendedores, así que disminuye la demanda y la curva de demanda se desplaza hacia la izquierda. Para determinar la posición de esta nueva curva de demanda, restamos el impuesto del precio máximo que los compradores están dispuestos a pagar por cada cantidad adquirida. En la figura 6.6 podemos ver que, sin el impuesto, los compradores están dispuestos a adquirir 350 millones de paquetes por año a 3 dólares por paquete. Así, con un impuesto de 1.50 dólares están dispuestos a comprar esta cantidad sólo si el precio, incluyendo el impuesto, es de 3 dólares por paquete, lo cual significa que están dispuestos a pagar al vendedor sólo 1.50 dólares por paquete. La curva de demanda se desplaza para convertirse en la curva de color rojo identificada como $D - \text{impuesto al consumo}$.

El equilibrio ocurre cuando la nueva curva de demanda se entrecruza con la curva de oferta a una cantidad de 325 millones de paquetes por año. El precio recibido por los vendedores es de 2.50 dólares por paquete y el precio pagado por los compradores es de 4 dólares.

Equivalencia de los impuestos a las compras (consumo) y a las ventas (producción)

Podemos ver que el impuesto sobre las compras, presentado en la figura 6.6, produce los mismos efectos que el impuesto sobre las ventas, ilustrado en la figura 6.5. En ambos casos, la cantidad de equilibrio disminuye a 325 millones de paquetes por año, el precio pagado por los compradores sube a 4 dólares por paquete y el precio recibido por los vendedores baja a 2.50 dólares por paquete. Del impuesto de 1.50 dólares, los compradores pagan 1 dólar y los vendedores pagan los 50 centavos restantes.

FIGURA 6.5 El impuesto a las ventas



Sin impuesto, se compran y venden 350 millones de paquetes por año a 3 dólares por paquete. Con un impuesto a las ventas de 1.50 dólares por paquete, la curva de oferta se desplaza hacia la izquierda, a $O + \text{impuesto a las ventas}$. La cantidad de equilibrio disminuye a 325 millones de paquetes por año; el precio pagado por los compradores sube a 4 dólares por paquete, y el precio recibido por los vendedores baja a 2.50 dólares por paquete. El impuesto aumenta el precio pagado por los compradores en menos del monto del impuesto y baja el precio recibido por los vendedores, por lo que compradores y vendedores comparten la carga fiscal.



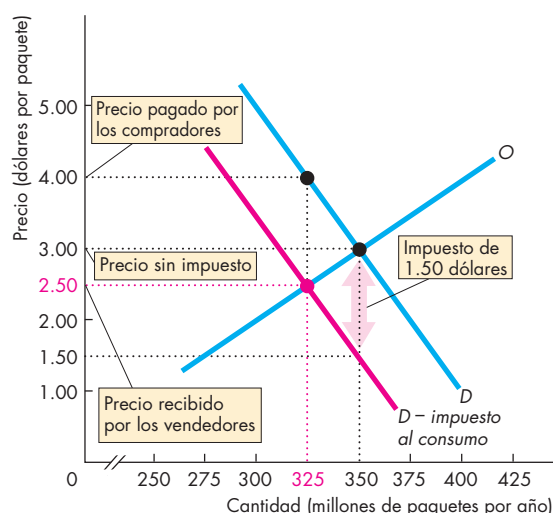
myeconlab animación

¿Es posible repartir la carga equitativamente?

Imagine que el alcalde Bloomberg desea que la carga fiscal de los cigarros recaiga en forma equitativa tanto en compradores como en vendedores, y declare que se grave un impuesto de 75 centavos de dólar sobre cada parte. ¿Se comparte la carga fiscal equitativamente?

Veremos que esto no es así. El impuesto sigue siendo de 1.50 dólares por paquete, y ya hemos visto que su efecto es el mismo independientemente de que se grave a las ventas o a las compras. Por lo tanto, gravar la mitad del impuesto a una parte y la otra mitad a la otra es como sacar un promedio de los dos casos que hemos examinado. (Elabore la gráfica de oferta-demanda y determine lo que sucede en este caso. La curva de demanda se desplaza hacia abajo en 75 centavos de dólar y la curva de oferta se desplaza hacia arriba en el mismo monto. La nueva cantidad de equilibrio es aún de 325 millones de paquetes por año. Los compradores pagan 4 dólares por paquete, de los cuales 75 centavos corresponden al impuesto. Los vendedores reciben de los compradores 3.25 dólares, pero deben pagar un impuesto de 75 centavos, por lo que obtienen 2.50 dólares por paquete.)

El punto clave es que cuando se grava una transacción, hay dos precios: el precio pagado por los compradores,

FIGURA 6.6 El impuesto al consumo

Sin impuesto, se compran y venden 350 millones de paquetes por año a 3 dólares por paquete. Con un impuesto a las compras de 1.50 dólares por paquete, la curva de demanda se desplaza hacia la izquierda, a $D - \text{impuesto al consumo}$. La cantidad de equilibrio disminuye a 325 millones de paquetes por año; el precio pagado por los compradores sube a 4 dólares por paquete y el precio recibido por los vendedores baja a 2.50 dólares por paquete. El impuesto aumenta el precio pagado por los compradores en menos del monto del impuesto y baja el precio recibido por los vendedores, por lo que compradores y vendedores comparten la carga fiscal.

myeconlab animación

que incluye el impuesto, y el precio recibido por los vendedores, que no lo incluye. Los compradores responden al precio que *incluye* el impuesto y los vendedores responden al precio que *no lo incluye*.

Un impuesto es como una cuña entre el precio de compra y el precio de venta. Es el tamaño de la cuña lo que determina los efectos del impuesto, no la parte del mercado sobre la cual el gobierno lo grava.

El impuesto de seguridad social El impuesto de seguridad social es un ejemplo de un impuesto que el Congreso de Estados Unidos grava equitativamente sobre consumidores y productores. Sin embargo, los principios que hemos examinado se aplican también a este impuesto. Es el mercado de trabajo, no el Congreso, el que decide cómo se dividirá la carga del impuesto de seguridad social entre empresas y trabajadores.

En los ejemplos del impuesto a los cigarrillos en la ciudad de Nueva York, los compradores soportan el doble de la carga fiscal que los vendedores. En casos especiales, toda la carga recae ya sea en los consumidores (también se refiere a compradores) o en los productores (también se refiere a vendedores). La repartición de la carga fiscal entre compradores y vendedores depende de las elasticidades de la oferta y la demanda, como veremos a continuación.

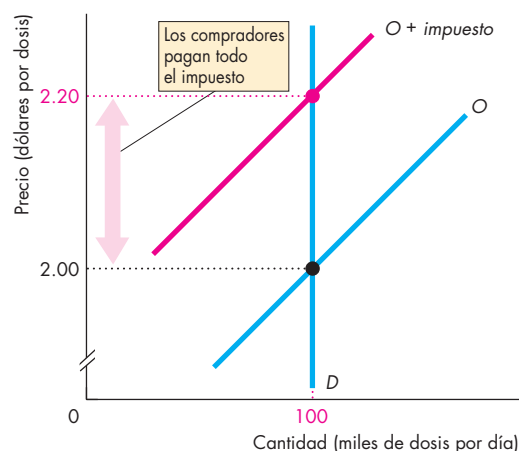
Repartición del impuesto y elasticidad de la demanda

La repartición del impuesto entre compradores y vendedores depende, en parte, de la elasticidad de la demanda. Hay dos casos extremos:

- Demanda perfectamente inelástica: los compradores pagan.
- Demanda perfectamente elástica: los vendedores pagan.

Demanda perfectamente inelástica La figura 6.7 muestra el mercado de la insulina, un medicamento de administración diaria vital para los diabéticos. La demanda es perfectamente inelástica a 100 000 dosis por día, sin importar el precio, como indica la curva de demanda vertical D . Es decir, un diabético sacrificaría todos los demás bienes y servicios con tal de consumir la dosis de insulina que garantiza su buena salud. La curva de oferta de la insulina es O . Sin impuestos, el precio por dosis es de 2 dólares y la cantidad es de 100 000 dosis por día.

Si se grava la insulina con un impuesto de 20 centavos por dosis, deberemos sumar el impuesto al precio mínimo al que las empresas farmacéuticas están dispuestas a vender la insulina. El resultado es la nueva curva de oferta, $O + \text{impuesto}$. El precio sube a 2.20 dólares por dosis, pero la cantidad no se modifica. Los compradores pagan el impuesto completo a las ventas, es decir, 20 centavos por dosis.

FIGURA 6.7 Impuesto con una demanda perfectamente inelástica

En este mercado de la insulina, la demanda es perfectamente inelástica. Sin impuesto, el precio es de 2 dólares por dosis y la cantidad es de 100 000 dosis diarias. Un impuesto de 20 centavos por dosis desplaza la curva de oferta hasta $O + \text{impuesto}$. El precio sube a 2.20 dólares por dosis, pero la cantidad comprada no se modifica. Los compradores pagan todo el impuesto.

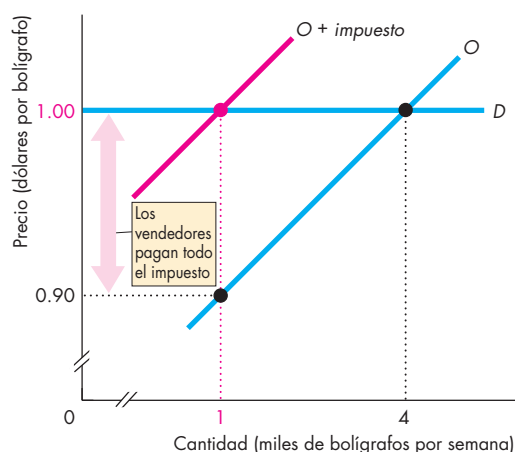
myeconlab animación

Demanda perfectamente elástica La figura 6.8 muestra el mercado de los bolígrafos de tinta rosa. La demanda es perfectamente elástica a 1 dólar por bolígrafo, como indica la curva horizontal D . Si los bolígrafos de tinta rosa son más baratos que los demás, todo el mundo los usa. Si los bolígrafos de tinta rosa son más caros que los demás, nadie los utiliza. La curva de oferta es O . Sin impuestos, el precio de un bolígrafo de tinta rosa es de 1 dólar y la cantidad es de 4 000 bolígrafos por semana.

Imagine que el gobierno grava un impuesto de 10 centavos a los bolígrafos de tinta rosa, pero no a los de otros colores. La nueva curva de oferta es $O + \text{impuesto}$. El precio permanece en 1 dólar por bolígrafo y la cantidad disminuye a 1 000 por semana. El impuesto de 10 centavos no genera un cambio en el precio que pagan los compradores, pero disminuye la cantidad recibida por los vendedores en un monto igual al total del impuesto. Los vendedores pagan el impuesto completo de 10 centavos por bolígrafo de tinta rosa.

Hemos visto que cuando la demanda es perfectamente inelástica, los compradores pagan el impuesto completo, pero cuando la demanda es perfectamente elástica, son los vendedores quienes lo pagan. En un caso normal, la demanda no es perfectamente inelástica ni perfectamente elástica, así que el impuesto se divide entre compradores y vendedores. Sin embargo, esta división depende de la elasticidad de la demanda: cuanto más inelástica sea la demanda, mayor será la cantidad del impuesto que paguen los compradores.

FIGURA 6.8 Impuesto con una demanda perfectamente elástica



En este mercado de bolígrafos de tinta rosa, la demanda es perfectamente elástica. Sin impuesto, el precio de un bolígrafo es de 1 dólar y la cantidad es de 4 000 bolígrafos por semana. Un impuesto de 10 centavos por bolígrafo desplaza la curva de oferta hasta $O + \text{impuesto}$. El precio permanece en 1 dólar por bolígrafo y la cantidad de bolígrafos de tinta rosa vendidos disminuye a 1 000 por semana. Los vendedores pagan todo el impuesto.

Repartición del impuesto y elasticidad de la oferta

La repartición del impuesto entre compradores y vendedores también depende, en parte, de la elasticidad de la oferta. Una vez más, existen dos casos extremos:

- Oferta perfectamente inelástica: los vendedores pagan.
- Oferta perfectamente elástica: los compradores pagan.

Oferta perfectamente inelástica La gráfica (a) de la figura 6.9 muestra el mercado de agua mineral; el agua proviene de un manantial que fluye a un ritmo constante que no puede controlarse. La oferta es perfectamente inelástica a 100 000 botellas por semana, como indica la curva de oferta O . La curva de demanda de agua mineral de este manantial es D . Sin impuesto, el precio es de 50 centavos por botella y la cantidad es de 100 000 botellas.

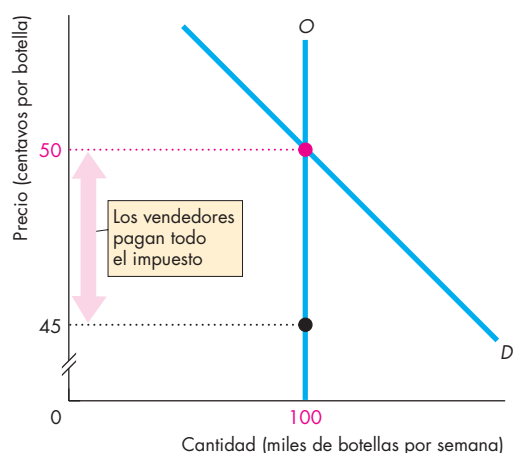
Imagine que se grava esta agua mineral con un impuesto de 5 centavos por botella. La curva de oferta no cambia debido a que los propietarios del manantial siguen produciendo 100 000 botellas por semana aunque el precio que reciben baje. Pero los compradores están dispuestos a adquirir las 100 000 botellas sólo si el precio es de 50 centavos por cada una. Por lo tanto, el precio permanece en 50 centavos por botella. El impuesto reduce el precio que reciben los vendedores a 45 centavos por botella y los vendedores pagan el impuesto completo.

Oferta perfectamente elástica La gráfica (b) de la figura 6.9 muestra el mercado de arena de donde los productores de circuitos integrados de computadora extraen el silicio. La oferta de esta arena es perfectamente elástica a un precio de 10 centavos por libra, como indica la curva de oferta O . La curva de demanda de arena es D . Sin impuesto, el precio es de 10 centavos por libra y se compran 5 000 a la semana.

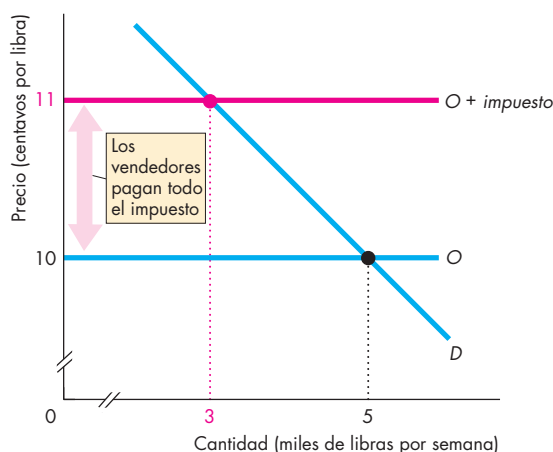
Si a esta arena se le grava con un impuesto de 1 centavo por libra, debemos sumar el impuesto al precio mínimo de oferta. Los vendedores ahora están dispuestos a ofrecer cualquier cantidad a 11 centavos por libra a lo largo de la curva $O + \text{impuesto}$. Se determina un nuevo equilibrio donde la nueva curva de oferta se entrecruza con la curva de demanda: a un precio de 11 centavos por libra y una cantidad de 3 000 libras por semana. El impuesto ha incrementado el precio que los compradores pagan por un monto igual a la cantidad total del impuesto (1 centavo por libra) y ha reducido la cantidad vendida. Los compradores pagan todo el impuesto.

Hemos visto que cuando la oferta es perfectamente inelástica, los vendedores pagan el impuesto completo, y cuando la oferta es perfectamente elástica, son los compradores quienes lo pagan. En una situación normal, la oferta no es perfectamente inelástica ni perfectamente elástica, así que el impuesto se divide entre compradores y vendedores. No obstante, la manera en que se divide el impuesto depende de la elasticidad de la oferta: cuanto más elástica sea la oferta, mayor será la cantidad del impuesto que pagan los compradores.

FIGURA 6.9 Los impuestos y la elasticidad de la oferta



(a) Oferta perfectamente inelástica



(b) Oferta perfectamente elástica

La gráfica (a) muestra el mercado del agua mineral de manantial. La oferta es perfectamente inelástica. Sin impuesto, el precio es de 50 centavos por botella. Con un impuesto de 5 centavos por botella, el precio permanece en 50 centavos por botella. El número de botellas compradas no cambia, pero el precio recibido por los vendedores disminuye a 45 centavos por botella. Los vendedores pagan el impuesto completo.

La gráfica (b) muestra el mercado de arena. La oferta es perfectamente elástica. Sin impuesto, el precio es de 10 centavos por libra. Un impuesto de 1 centavo por libra aumenta el precio mínimo de oferta a 11 centavos por libra. La curva de oferta se desplaza hasta $O + \text{impuesto}$. El precio aumenta a 11 centavos por libra. Los compradores pagan el impuesto completo.

Impuestos y eficiencia

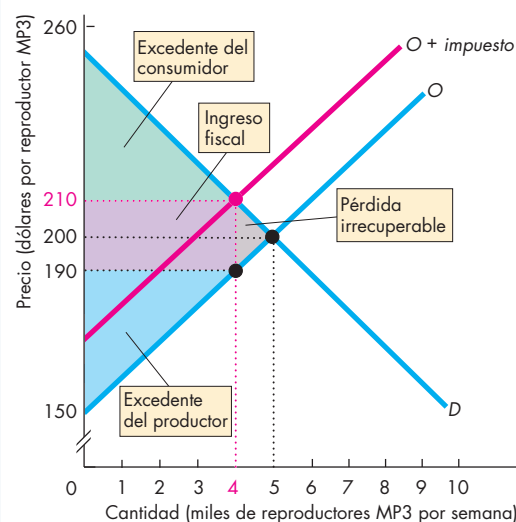
Un impuesto a la venta coloca una cuña entre el precio pagado por los compradores y el precio recibido por los vendedores, y da lugar a una subproducción ineficiente. El precio pagado por los compradores representa también su disposición a pagar, la cual nos sirve para medir el *beneficio marginal social*. Por otra parte, el precio recibido por los vendedores es también el precio mínimo de oferta o, en otras palabras, el *costo marginal social*.

Un impuesto hace que el beneficio marginal social exceda el costo marginal social, reduce el excedente del productor y el excedente del consumidor y genera una pérdida irre recuperable.

La figura 6.10 muestra la ineficiencia de un impuesto a los reproductores MP3. La curva de demanda, D , muestra el beneficio marginal social y la curva de oferta, O , indica el costo marginal social. Sin impuesto, el mercado produce la cantidad eficiente (5 000 reproductores por semana).

Cuando se grava un impuesto, el precio mínimo de oferta de los vendedores sube en el monto del impuesto y la curva de oferta se desplaza a $O + \text{impuesto}$. Esta curva de oferta *no* indica el costo marginal social, ya que el impuesto no es un costo *social* de producción, sino que es

FIGURA 6.10 Impuestos y eficiencia



Cuando no hay impuestos, se producen 5 000 reproductores MP3 a la semana. Con un impuesto de 20 dólares, el precio de los compradores aumenta a 210 dólares, el precio de los vendedores baja a 190 dólares y la cantidad disminuye a 4 000 reproductores por semana. El excedente del consumidor se reduce al área verde y el excedente del productor se reduce al área azul. Parte de la pérdida del excedente del consumidor y del excedente del productor va a dar al gobierno en la forma de ingresos fiscales, lo cual se indica con el área de color morado, y parte se convierte en una pérdida irre recuperable, identificada en la figura con el área de color gris.

una transferencia de recursos al gobierno. A la nueva cantidad de equilibrio (4 000 reproductores por semana), se reducen tanto el excedente del consumidor como el excedente del productor. Parte de cada excedente va a dar al gobierno en la forma de ingresos fiscales, lo cual se indica con el área de color morado, y parte se convierte en una pérdida irrecuperable, identificada en la figura con el área de color gris.

Sólo en los casos extremos de demanda y oferta perfectamente inelásticas, un impuesto no cambia la cantidad ni comprada ni vendida, por lo que no surge una pérdida irrecuperable.

Impuestos y justicia

Hemos examinado la incidencia (repartición) y la eficiencia de los impuestos. Sin embargo, cuando los líderes políticos debaten acerca de temas fiscales, es la justicia, no la incidencia ni la eficiencia, la que recibe más atención. En Estados Unidos, los demócratas se quejan de que los recortes fiscales republicanos son injustos porque otorgan los beneficios de esta reducción a los ricos. Los republicanos argumentan que es justo que los ricos obtengan más recortes fiscales porque son los que pagan más impuestos. No es fácil responder a las preguntas sobre la justicia de los impuestos.

Los economistas han propuesto dos principios de justicia, opuestos entre sí, para aplicarlos a un sistema fiscal:

- El principio de los beneficios.
- El principio de la capacidad de pago.

Principio de los beneficios El *principio de los beneficios* es la propuesta de que las personas deben pagar impuestos en una cantidad igual a los beneficios que reciben de los servicios que les proporciona el gobierno. Este acuerdo es justo porque significa que los que se benefician más pagan más impuestos y hace que los pagos fiscales y el consumo de los servicios públicos sean similares a los gastos de consumo privados.

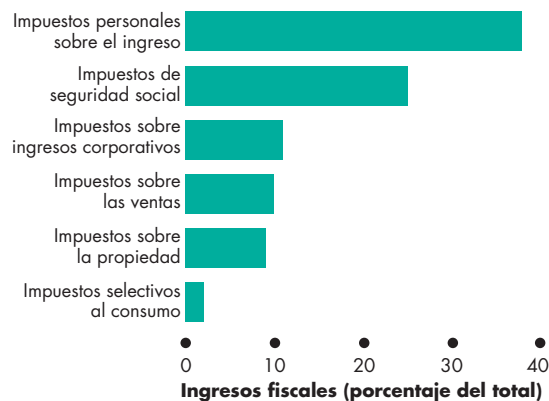
El principio de los beneficios justifica los altos impuestos al combustible para pagar autopistas; altos impuestos a las bebidas alcohólicas y a los productos del tabaco, para pagar servicios de atención médica, y altas tasas de impuesto sobre ingresos elevados para pagar los beneficios de mantener la ley y el orden para vivir en un ambiente seguro, de lo cual los ricos se podrían beneficiar más que los pobres.

Principio de la capacidad de pago El *principio de la capacidad de pago* es la propuesta de que las personas deben pagar impuestos de acuerdo con la facilidad con que soporten la carga del impuesto. Una persona rica soporta con más facilidad esta carga que una persona pobre, por lo que el principio de la capacidad de pago refuerza el principio de los beneficios para justificar las altas tasas de impuesto sobre ingresos elevados.

Los impuestos en la práctica

Los trabajadores y los consumidores pagan más

Como el trabajo tiene una baja elasticidad de la oferta y una alta elasticidad de la demanda, los trabajadores pagan la mayor parte de los impuestos personales sobre el ingreso y de los impuestos de seguridad social. El alcohol, el tabaco y la gasolina tienen una baja elasticidad de la demanda y una alta elasticidad de la oferta. En consecuencia, la carga de estos impuestos (impuestos selectivos al consumo) recae más en los compradores que en los vendedores.



Impuestos en Estados Unidos

Fuente: Presupuesto del Gobierno de Estados Unidos, Año Fiscal 2009, tablas históricas, tabla 2.1

Preguntas de repaso

- 1 ¿Cómo influye la elasticidad de la demanda en el efecto de un impuesto sobre el precio pagado por los compradores (consumidores), el precio recibido por los vendedores (productores), la cantidad adquirida, el ingreso fiscal y la pérdida irrecuperable?
- 2 ¿Cómo influye la elasticidad de la oferta en el efecto de un impuesto sobre el precio pagado por los compradores, el precio recibido por los vendedores, la cantidad adquirida, el ingreso fiscal y la pérdida irrecuperable?
- 3 ¿Por qué un impuesto es ineficiente?
- 4 ¿Cuándo un impuesto sería ineficiente?
- 5 ¿Cuáles son los dos principios de justicia que se aplican a los sistemas fiscales?



Trabaje en el plan de estudio 6.3 y obtenga retroalimentación al instante.

Su siguiente tarea será examinar dos formas adicionales de intervención gubernamental en los mercados: las cuotas de producción y los subsidios. Estas herramientas se usan frecuentemente para influir en los mercados de productos agrícolas.

Cuotas de producción y subsidios

Las heladas fuera de temporada, las sequías en verano o las lluvias en primavera, representan sólo algunos de los retos que llenan de incertidumbre, y en ocasiones de dificultades económicas, la vida de los agricultores. Las fluctuaciones climáticas provocan grandes fluctuaciones en la producción agrícola y los precios, que a veces dejan a los agricultores con escasos ingresos. La intervención gubernamental en los mercados de productos agrícolas ayuda a que los agricultores eviten precios bajos y escasos ingresos.

Se podrían usar precios mínimos, los cuales funcionan como el salario mínimo que ya analizamos. Sin embargo, como ya hemos visto, este tipo de intervención gubernamental genera un excedente y es ineficiente. Estas mismas conclusiones se aplican a los efectos de un precio mínimo para los productos agrícolas.

Los gobiernos usan con frecuencia otros dos métodos de intervención en los mercados de productos agrícolas:

- Cuotas de producción.
- Subsidios.

Cuotas de producción

Los mercados de remolachas, hojas de tabaco y algodón (entre otros) han sido regulados por los gobiernos, de tiempo en tiempo, con cuotas de producción. Una **cuota de producción** es el límite superior que se permite producir de un bien en un periodo específico. Para conocer los efectos de las cuotas, analizaremos los efectos de éstas en el mercado de remolachas.

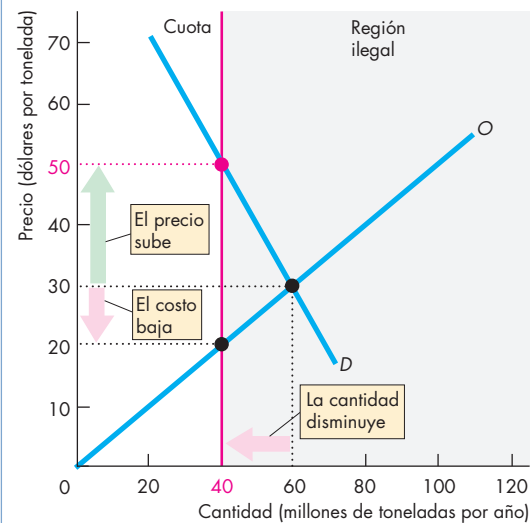
Suponga que los productores de remolachas desean limitar la producción total para obtener un precio más alto y convencen al gobierno de que establezca una cuota de producción sobre las remolachas.

El efecto de una cuota de producción depende de si se establece por encima o por debajo de la cantidad de equilibrio. Si el gobierno estableciera una cuota por arriba de la cantidad de equilibrio, nada cambiaría porque los productores de remolachas de hecho están produciendo menos que la cuota. Pero una cuota establecida *por debajo de la cantidad de equilibrio* tiene grandes efectos, como:

- Una disminución en la oferta.
- Un aumento del precio.
- Una disminución del costo marginal.
- Una subproducción ineficiente
- Un incentivo para hacer trampa y sobreproducir.

La figura 6.11 ilustra estos efectos.

FIGURA 6.11 Efectos de una cuota de producción



Sin cuota, se producen 60 millones de toneladas por año a 30 dólares por tonelada. Una cuota de producción de 40 millones de toneladas por año restringe la producción total a ese monto. La cantidad producida disminuye a 40 millones de toneladas por año, el precio sube a 50 dólares por tonelada y el costo marginal de los agricultores baja a 20 dólares por tonelada. Como el costo marginal (sobre la curva de oferta) es menor que el beneficio marginal (sobre la curva de demanda) surge una pérdida irrecuperable debido a la subproducción.

myeconlab animación

Una disminución en la oferta Una cuota de producción sobre las remolachas disminuye la oferta de este bien. A cada agricultor se le asigna un límite de producción menor que la cantidad que se produciría (y ofrecería) sin la cuota. El total del límite impuesto a los agricultores es igual a la cuota y cualquier producción adicional a la cuota es ilegal.

La cantidad ofrecida se convierte en la cantidad permitida por la cuota de producción y esta cantidad es fija. La oferta de remolachas se vuelve perfectamente inelástica en la cantidad permitida con la cuota.

En la figura 6.11, sin una cuota, los agricultores producirían 60 millones de toneladas de remolachas por año, que es la cantidad de equilibrio del mercado. Con una cuota de producción establecida en 40 millones de toneladas por año, el área en color gris muestra la región ilegal. Como ocurre en el caso de los precios tope y los precios límite, las fuerzas del mercado y las fuerzas políticas entran en conflicto en esta región ilegal.

La línea roja vertical identificada como “cuota” se convierte en la curva de oferta de remolachas a precios por encima de 20 dólares por tonelada.

Un aumento del precio La cuota de producción sube el precio de las remolachas. Cuando el gobierno establece una cuota de producción, ésta no regula el precio: son las fuerzas del mercado las que lo determinan. Dado que la cuota disminuye la oferta de remolachas, el precio sube. En la figura 6.11, sin una cuota, el precio es de 30 dólares por tonelada. Con una cuota de 40 millones de toneladas, el precio sube a 50 dólares por tonelada.

Una disminución del costo marginal La cuota de producción disminuye el costo marginal de cultivar remolachas. El costo marginal disminuye porque los productores producen menos y dejan de usar los recursos con el costo marginal más alto. Los agricultores de remolachas desplazan hacia abajo sus curvas de oferta (y su costo marginal). En la figura 6.11, el costo marginal disminuye a 20 dólares por tonelada.

Ineficiencia La cuota de producción ocasiona una subproducción ineficiente. El beneficio marginal social en la cantidad producida es igual al precio de mercado, que es más alto. El costo marginal social en la cantidad producida ha disminuido y es menor que el precio de mercado. Por lo tanto el beneficio marginal social excede el costo marginal social y surge una pérdida irreuperable.

Un incentivo para hacer trampa y sobreproducir

La cuota de producción crea un incentivo para que los productores hagan trampa y produzcan más que su límite de producción individual. Con la cuota, el precio excede el costo marginal, con lo que el agricultor obtiene más utilidades al producir una unidad adicional. Por supuesto, si todos los agricultores producen más que su límite asignado, la cuota de producción se vuelve ineficaz y el precio baja al precio de equilibrio (sin cuota).

Para que la cuota de producción sea eficaz, los agricultores deben establecer un sistema de vigilancia que asegure que nadie hará trampa ni producirá más allá del límite. No obstante, es costoso establecer y operar un sistema de vigilancia y es difícil detectar y sancionar a los productores que violen sus cuotas.

Debido a la dificultad de operar una cuota, los productores presionan a los gobiernos para que la establezcan y proporcionen los sistemas de vigilancia y sanción necesarios para que funcione.

Subsidios

Los productores estadounidenses de cacahuates, remolacha, leche, trigo y muchos otros productos agrícolas reciben subsidios. Un **subsidio** es un pago que el gobierno le hace a un productor. Un importante y controvertido Proyecto de Ley Agrícola aprobado por el Congreso de Estados Unidos en 2008 renovó y amplió diversos subsidios.

Los efectos de un subsidio son similares a los efectos de un impuesto, pero en la dirección contraria. Estos efectos son:

- Un aumento en la oferta.
- Una disminución del precio y un aumento de la cantidad producida.
- Un aumento del costo marginal.
- Pagos del gobierno a los agricultores.
- Una sobreproducción ineficiente.

Para conocer los efectos de los subsidios, analizaremos el mercado de los cacahuates, el cual aparece en la figura 6.12.

Un aumento en la oferta En la figura 6.12, sin subsidio, la curva de demanda D y la curva de oferta O determinan el precio de los cacahuates en 40 dólares por tonelada, y la cantidad en 40 millones de toneladas por año.

Imagine que el gobierno entrega un subsidio de 20 dólares por tonelada a los productores de cacahuates. Un subsidio es como un impuesto negativo. Un impuesto equivale a un aumento del costo, de modo que un subsidio equivale a una disminución del costo. El subsidio ocasiona un aumento de la oferta.

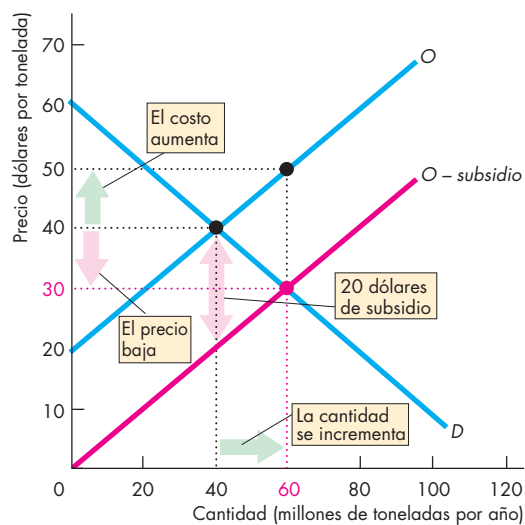
Para determinar la posición de la nueva curva de oferta, al precio mínimo de oferta de los agricultores le restamos el subsidio. En la figura 6.12, sin el subsidio, los agricultores están dispuestos a ofrecer 40 millones de toneladas por año a 40 dólares por tonelada. Por lo tanto, con un subsidio de 20 dólares por tonelada, ofrecerán 40 millones de toneladas por año si el precio es tan bajo como 20 dólares por tonelada. La curva de oferta se desplaza hasta la curva roja identificada como $O - \text{subsidio}$.

Una disminución del precio y un aumento de la cantidad producida

El subsidio disminuye el precio de los cacahuates y aumenta la cantidad producida. En la figura 6.12, el equilibrio ocurre cuando la nueva curva de oferta se entrecruza con la curva de demanda a un precio de 30 dólares por tonelada y una cantidad de 60 millones de toneladas por año.

Un aumento del costo marginal El subsidio disminuye el precio que pagan los consumidores, pero aumenta el costo marginal de producir los cacahuates. El costo marginal aumenta porque los agricultores cultivan más cacahuates, lo que significa que deben comenzar a usar algunos recursos que no son tan idóneos para el cultivo de cacahuates. Los productores de cacahuates desplazan hacia arriba sus curvas de oferta (y su costo marginal). En la figura 6.12, el costo marginal aumenta a 50 dólares por tonelada.

Pagos del gobierno a los agricultores El gobierno paga un subsidio a los productores de cacahuates sobre cada tonelada producida de cacahuates. En este ejemplo, los agricultores aumentan la producción a 60 millones de toneladas por año y reciben un subsidio de 20 dólares

FIGURA 6.12 Los efectos de un subsidio

Sin subsidio, los agricultores producen 40 millones de toneladas por año a 40 dólares por tonelada. Un subsidio de 20 dólares por tonelada desplaza la curva de oferta hacia la derecha hasta *O - subsidio*. La cantidad de equilibrio aumenta a 60 millones de toneladas por año, el precio baja a 30 dólares por tonelada y el precio más el subsidio que reciben los agricultores sube a 50 dólares por tonelada. En el nuevo equilibrio, el costo marginal (sobre la curva de oferta) excede el beneficio marginal (sobre la curva de demanda) y el subsidio genera una sobreproducción ineficiente.

myeconlab animación

por tonelada. Por lo tanto, los agricultores reciben del gobierno pagos que ascienden a un total de 1 200 millones de dólares anuales.

Una sobreproducción ineficiente El subsidio da lugar a una sobreproducción ineficiente. A la cantidad producida con el subsidio, el beneficio marginal social es igual al precio de mercado, que ha disminuido. El costo marginal social ha aumentado y excede el precio de mercado. Como el costo marginal social excede el beneficio marginal social, el aumento de la producción genera ineficiencia.

Los subsidios se diseminan al resto del mundo. Puesto que disminuyen el precio de mercado doméstico, los agricultores que los reciben ofrecen parte de su producción a la venta en el mercado mundial. El aumento de la oferta en el mercado mundial disminuye el precio en el resto del mundo. Enfrentados a precios más bajos, los agricultores de otros países disminuyen la producción y reciben menos ingresos.

Subsidios agrícolas hoy en día

Los agricultores ricos, con altos costos, son los ganadores

Los subsidios agrícolas son un obstáculo importante para lograr un uso eficiente de recursos en los mercados globales de productos agrícolas y constituyen una fuente de tensión entre Estados Unidos, Europa y los países en desarrollo.

Estados Unidos y la Unión Europea son las dos economías más grandes y ricas del mundo. También pagan a sus agricultores los mayores subsidios, que generan una sobreproducción ineficiente de alimentos en estas opulentas economías.

Al mismo tiempo, los subsidios estadounidenses y europeos dificultan la competencia en los mercados globales de alimentos a los agricultores de los países en desarrollo de África, Asia, América Central y América del Sur. Los agricultores de estos países producen frecuentemente a un costo de oportunidad más bajo que los agricultores estadounidenses y europeos.

Dos países ricos, Australia y Nueva Zelanda, eliminaron los subsidios a los agricultores. El resultado ha sido una mejor eficiencia de la agricultura en estos países. Nueva Zelanda es tan eficiente en la producción de cordero y lácteos que la llaman la Arabia Saudita de la leche (una analogía con las enormes reservas y producción petroleras de este país).

La oposición internacional a los subsidios agrícolas estadounidenses y europeos es fuerte. La oposición a estos subsidios dentro de Estados Unidos y Europa va en aumento, pero no es tan fuerte como el lobby agrícola, así que no hay expectativas de que estos subsidios tengan un fin a corto plazo.

Preguntas de repaso

- 1 Resuma los efectos de una cuota de producción en el precio de mercado y la cantidad producida.
- 2 Explique por qué una cuota de producción es ineficiente.
- 3 Explique por qué una cuota de producción voluntaria es difícil de operar.
- 4 Resuma los efectos de un subsidio en el precio de mercado y la cantidad producida.
- 5 Explique por qué un subsidio es ineficiente.

myeconlab

Trabaje en el plan de estudio 6.4 y obtenga retroalimentación al instante.

Los gobiernos intervienen en algunos mercados y prohíben el comercio de un bien en particular. Veamos ahora cómo funcionan estos mercados.

plaza hacia la izquierda. En la figura 6.13, la curva de demanda se desplaza a $D - CQL$. Si las sanciones se impusieran únicamente a los compradores, el equilibrio de mercado se movería del punto E al punto G .

Sanciones tanto a vendedores como a compradores

Cuando las sanciones se imponen a compradores y vendedores, tanto la oferta como la demanda disminuyen y las curvas de oferta y demanda se desplazan. En la figura 6.13, los costos de quebrantar la ley son los mismos para compradores y vendedores, así que ambas curvas se desplazan hacia la izquierda en la misma cantidad. El equilibrio de mercado se mueve al punto H . El precio de mercado permanece en el precio competitivo de mercado, P_C , pero la cantidad comprada disminuye a Q_P . El comprador paga P_C más el costo de quebrantar la ley, que es P_Q . El vendedor recibe P_C menos el costo de quebrantar la ley, que es P_O .

Cuanto mayores sean las sanciones y mayor el grado de cumplimiento de la ley, mayor será la disminución en la demanda y en la oferta. Si las sanciones son más fuertes para los vendedores, la curva de oferta se desplaza más lejos que la curva de demanda y el precio de mercado sube más allá de P_C . Si las sanciones son más fuertes para los compradores, la curva de demanda se desplaza más lejos que la curva de oferta y el precio de mercado baja más allá de P_C . En Estados Unidos, las sanciones para los vendedores son más fuertes que para los compradores, así que la cantidad de drogas vendidas disminuye y el precio de mercado aumenta en comparación con un mercado no regulado.

Con sanciones suficientemente fuertes y un efectivo cumplimiento de la ley, es posible disminuir la demanda, la oferta o ambas, hasta el punto en que la cantidad comprada sea cero, aunque en la realidad, este resultado es poco probable. No ocurre así en Estados Unidos en el caso de las drogas ilegales. La razón clave es el alto costo de hacer cumplir la ley y los insuficientes recursos con que cuenta la policía para lograrlo. Debido a esta situación, hay quienes sugieren que las drogas (y otros bienes ilegales) se legalicen y vendan abiertamente, pero también que se graven con impuestos altos de la misma manera que se hace con las drogas legales, como el alcohol. ¿Cómo funcionaría este tipo de arreglo?

Legalización y gravamen de las drogas

A partir de nuestro estudio acerca de los efectos de los impuestos, es fácil ver que la cantidad de drogas compradas podría disminuir si fueran legalizadas y gravadas con impuestos. Podría gravárseles un impuesto lo suficientemente alto como para disminuir la oferta, aumentar el precio y lograr la misma disminución en la cantidad comprada que se logra con su prohibición. Además, el gobierno obtendría un gran ingreso fiscal.

Comercio ilegal para evadir el impuesto Es muy probable que se necesitara una tasa fiscal excesivamente alta para disminuir la cantidad de drogas compradas hasta el mismo nivel que prevalece cuando son prohibidas. También es posible que muchos distribuidores y consumidores de drogas trataran de disfrazar sus actividades para evadir el cobro del impuesto. Si actuaran de esta manera, enfrentarían el costo de quebrantar la ley fiscal. Si la sanción por hacerlo fuera tan severa y se vigilara con la misma eficiencia que con las leyes relacionadas con la distribución de drogas, el análisis que acabamos de realizar sería válido también para este caso. La cantidad de drogas compradas dependería de las sanciones por quebrantar la ley y de la manera en que dichas sanciones se aplicaran a compradores y vendedores.

Los impuestos versus la prohibición: consideraciones a favor y en contra

¿Qué es más eficaz, la prohibición o el gravamen con impuestos? A favor de los impuestos y en contra de la prohibición está el hecho de que el ingreso fiscal puede utilizarse para hacer más efectivo el cumplimiento de la ley, o para realizar una campaña de educación más efectiva en contra del uso de drogas ilegales. A favor de la prohibición y en contra del gravamen está la consideración de que prohibir las drogas envía una señal que puede influir en las preferencias y disminuir la demanda de drogas ilegales. Asimismo, a algunas personas les disgusta enormemente la idea de que el gobierno obtenga beneficios del comercio de sustancias dañinas.

Preguntas de repaso

- 1 ¿Cómo influye en la demanda, la oferta, el precio y la cantidad de drogas consumidas, la imposición de sanciones por vender una droga ilegal?
- 2 ¿Cómo influye en la demanda, la oferta, el precio y la cantidad de drogas consumidas, la imposición de sanciones por poseer una droga ilegal?
- 3 ¿Cómo influye en la demanda, la oferta, el precio y la cantidad de drogas consumidas la imposición de sanciones por vender o poseer una droga ilegal?
- 4 ¿Tiene algún sentido legalizar las drogas?



Trabaje en el plan de estudio 6.5 y obtenga retroalimentación al instante.

◆ Ahora ya sabe cómo usar el modelo de oferta y demanda para pronosticar precios, estudiar las acciones gubernamentales en los mercados y analizar las causas y los costos de la ineficiencia. En la *Lectura entre líneas* de las páginas 146-147 aplicará lo aprendido al mercado de la gasolina y del sector eléctrico, y verá por qué es difícil para el gobierno disminuir el precio en ese mercado.



Acciones del gobierno en los mercados de la gasolina y del sector eléctrico

Los conductores, al pasar apuros por el alza del diesel a 4 dólares por galón, exigen la acción del Congreso

The Washington Post, 29 de abril de 2008

Una caravana de conductores hizo sonar las bocinas de sus camiones a través de Washington el día de ayer, protestando por el alza en los costos de la gasolina y exigiendo al Congreso que imponga precios tope a este combustible. Los camioneros, que formaron una larga columna, rodearon el Mall alrededor del mediodía y sonaron sus bocinas. Algunos espectadores los saludan agitando las manos en tanto que otros tapaban sus oídos. “El alto precio del petróleo daña nuestra economía”, comentó Marketing Kirsch, un camionero de Myerston, Pa., que ayudó a organizar la caravana. “Perjudica a la gente de clase media”...

Copyright 2008 The Washington Post. Reimpreso con permiso. Prohibida su reproducción.

Obama ataca la cancelación del impuesto a la gasolina considerándola un “ardid”

The Boston Globe, 30 de abril de 2008

Barack Obama no dio marcha atrás en su oposición a las llamadas vacaciones al impuesto a la gasolina este verano... Dijo a los votantes de Winston-Salem, N.C., que la suspensión del impuesto federal a la gasolina de 18.4 centavos de dólar por galón entre el Memorial Day y el Día del Trabajo les ahorraría únicamente alrededor de 25 a 30 dólares. Comentó que algunos economistas creen que la propuesta podría ser contraproducente y subir de hecho los precios al aumentar la demanda. “No creemos que las empresas petroleras pasen realmente los ahorros a los consumidores”, agregó.

© 2008 NY Times Company.

Subsidios eléctricos subirán por crisis

<http://www.eltelegrafo.com.ec/>
Ecuador, 19 de noviembre de 2009

El subsidio de carácter directo que mantiene el Estado para el sector eléctrico registrará un incremento debido al aumento del costo de producción del energético nacional. Este subsidio será otorgado a las distribuidoras de energía, ya que la tarifa que cobran a sus clientes, fijada por el Consejo Nacional de Electricidad (CONELEC), se encuentra por encima del precio promedio que pagan los consumidores (...).

Esencia del artículo

- Los camioneros desean que el Congreso imponga un tope al precio de la gasolina, para que los precios altos ya no perjudiquen a las personas de clase media.
- Barack Obama se opuso a la suspensión temporal del impuesto federal a la gasolina de 18.4 centavos de dólar por galón, porque generaría un ahorro únicamente de 25 a 30 dólares y el recorte fiscal no reduciría el precio de la gasolina.
- El incremento del precio de la energía eléctrica aumentará el subsidio estatal, con lo cual se evitará afectar el presupuesto de los consumidores (productores y familias).

Análisis económico

- Con el precio de la gasolina de 4 dólares por galón, no hay escasez de demanda para que el gobierno reduzca el precio.
- Los camioneros desean un precio tope.
- Sin embargo, un precio tope genera escasez, lo que significaría largas filas en la gasolinera, tiempo perdido buscando una estación de servicio con gasolina a la venta, y posiblemente un mercado negro de gasolina.
- La figura 1 ilustra los efectos de un precio tope de 3 dólares en el mercado de gasolina. Esta figura muestra una escasez, el posible precio en el mercado negro, y la pérdida irrecuperable generada.
- Otra propuesta es suspender el impuesto federal a la gasolina. Una reducción fiscal disminuye el precio que pagan los compradores, pero aumenta la cantidad adquirida y sube el precio que reciben los vendedores.
- La figura 2 ilustra las consecuencias de unas vacaciones al impuesto, y el efecto es mínimo.
- Si la oferta es casi perfectamente inelástica (no es el caso mostrado en la figura), el precio para los compradores no baja en absoluto y los vendedores obtienen todo el beneficio del recorte fiscal. El senador Obama planteó esta posibilidad al oponerse a la suspensión fiscal.
- ¿Qué hay de un subsidio directo a los compradores? Eso es lo que sucede en China, donde un subsidio mantuvo el precio de la gasolina en un monto equivalente a 1.50 dólares por galón hasta mediados de 2008, cuando el precio comenzó a subir rápidamente.
- El problema con un subsidio es similar al de un recorte fiscal. Reduce el precio para los compradores, pero aumenta la cantidad adquirida y sube el precio de los vendedores.
- La figura 3 ilustra las consecuencias del aumento en el precio de la electricidad a través de un desplazamiento a la izquierda de la curva de oferta. El subsidio del gobierno permite que esta curva regrese a su posición original, suponiendo además que la demanda no se mueve. Los altos precios de distribución se deben a que 63 por ciento del consumo energético nacional lo cubren las plantas termoeléctricas, cuyo costo de producción es elevado en comparación con las centrales hidroeléctricas.
- El gobierno asume la diferencia entre el precio promedio de generación de 12 centavos de las distribuidoras y el precio de 8.31 centavos por Kwh (kilovatio hora) que pagan los consumidores, con lo cual se mantiene fija la cantidad ofrecida y demandada de energía. Desde octubre, el precio del Kwh. superó los 9 centavos, y para no empobrecer a la población el Estado paga un mayor diferencial a las distribuidoras. Se estima que el subsidio total para 2010 será de 256 millones de dólares.

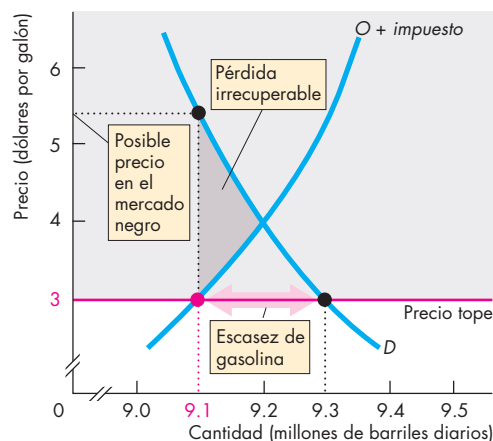


Figura 1 Un precio tope a la gasolina

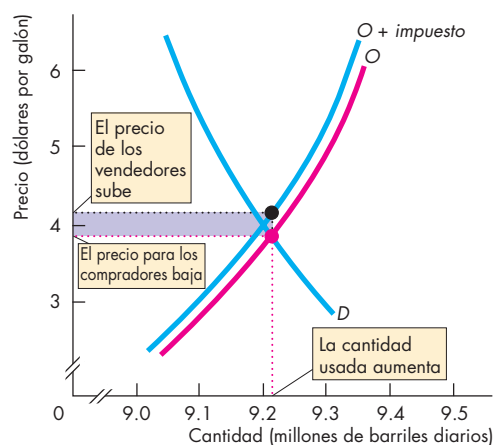


Figura 2 Suspensión durante el verano del impuesto federal a la gasolina

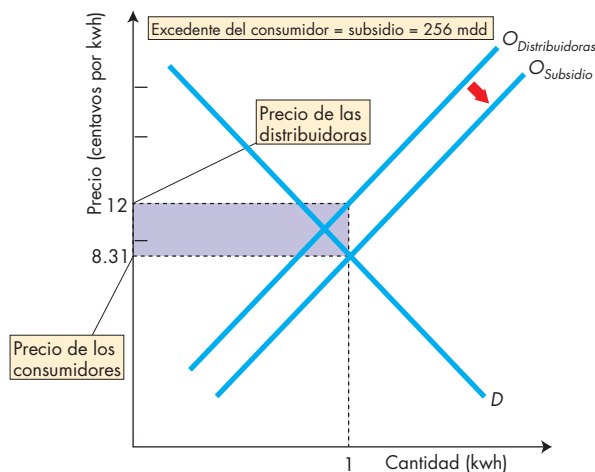


Figura 3 Subsidio al sector eléctrico en Ecuador

RESUMEN

Conceptos clave

Mercados de vivienda y topes a los alquileres

(pp. 130–132)

- Un tope a los alquileres establecido por encima del alquiler de equilibrio no tiene ningún efecto.
- Un tope a los alquileres fijado por debajo del alquiler de equilibrio genera escasez de viviendas, desperdicio de recursos en su búsqueda y el surgimiento de un mercado negro.
- Un tope a los alquileres fijado por debajo del alquiler de equilibrio es ineficiente e injusto.

El mercado de trabajo y el salario mínimo

(pp. 133–135)

- Establecer un salario mínimo por debajo del salario de equilibrio no tiene ningún efecto.
- Establecer un salario mínimo por encima del salario de equilibrio da lugar al desempleo y aumenta la cantidad de tiempo que las personas dedican a la búsqueda de trabajo.
- Establecer un salario mínimo por encima del salario de equilibrio es ineficiente, injusto y afecta en mayor medida a la gente joven y poco calificada.

Impuestos (pp. 135–140)

- Los impuestos provocan un aumento del precio que pagan los compradores, pero generalmente menor al monto del gravamen.
- La porción de un impuesto que les corresponde pagar a los compradores y a los vendedores, depende de las elasticidades de la oferta y de la demanda.

- Cuanto menos elástica sea la demanda o más elástica sea la oferta, mayor será la porción del impuesto que pagan los compradores.
- Si la demanda es perfectamente elástica o la oferta es perfectamente inelástica, los vendedores pagan todo el impuesto. Si la demanda es perfectamente inelástica o la oferta es perfectamente elástica, los compradores pagan todo el impuesto.

Cuotas de producción y subsidios (pp. 141–143)

- Una cuota de producción ocasiona una subproducción ineficiente, lo cual aumenta el precio.
- Un subsidio es como un impuesto negativo: reduce el precio, aumenta el costo de producción y provoca una sobreproducción ineficiente.

Mercados de bienes ilegales (pp. 144–145)

- Las sanciones a los vendedores de un bien ilegal aumentan el costo de vender el bien y disminuyen su oferta.
- Las sanciones a los compradores disminuyen su disposición a pagar y reducen la demanda del bien.
- Las sanciones a los compradores y vendedores disminuyen la cantidad del bien, aumentan el precio que los compradores pagan y reducen el precio que los vendedores reciben.
- La legalización de bienes ilegales y la aplicación de impuestos logran el mismo resultado que las sanciones a compradores y vendedores.

Figuras clave

Figura 6.1	Un tope a los alquileres, 131
Figura 6.2	La ineficiencia de los topes a los alquileres, 131
Figura 6.3	Salario mínimo y desempleo, 133
Figura 6.4	Ineficiencia del salario mínimo, 134
Figura 6.5	El impuesto a las ventas, 136

Figura 6.6	El impuesto al consumo, 137
Figura 6.10	Impuestos y eficiencia, 139
Figura 6.11	Efectos de una cuota de producción, 141
Figura 6.12	Los efectos de un subsidio, 143
Figura 6.13	Un mercado para un bien ilegal, 144

Términos clave

Actividad de búsqueda, 130
Cuota de producción, 141
Incidencia fiscal, 135
Mercado negro, 130

Precio máximo, 130
Precio mínimo, 133
Precio tope, 130
Salario mínimo, 133

Subsidio, 142
Tope a los alquileres, 130

Monoposonio en el mercado de trabajo No todos los mercados de trabajo en los que operan los sindicatos son competitivos. Más bien, hay mercados de trabajo en los que el empleador tiene poder de mercado y el sindicato entra para tratar de contrarrestar ese poder.

Un **monoposonio** es un mercado en el que hay un solo comprador. En un mercado de trabajo de monoposonio, hay un solo empleador. Hoy en día, en ciertas áreas, las organizaciones administradoras de servicios médicos son la principal fuente de empleos para los profesionales de la medicina. En algunas comunidades, Wal-Mart es el principal empleador de vendedores. Estas empresas gozan del poder del monoposonio.

Un monoposonio actúa en el lado de la compra de un mercado de manera similar como actúa un monopolio en el lado de la venta. La empresa maximiza sus utilidades contratando la cantidad de trabajo a la que el costo marginal del trabajo es igual al valor del producto marginal del trabajo y pagando la tasa salarial más baja a la que pueda atraer esta cantidad de trabajo.

La figura 18.5 ilustra un mercado de trabajo de monoposonio. Como todas las empresas, el monoposonio presenta una curva de valor del producto marginal con pendiente descendente, VPM , que también es su curva de demanda de trabajo, D , es decir, la curva $VPM = D$ ilustrada en la figura.

Lo que un monoposonio tiene de especial es el costo marginal del trabajo. En el caso de una empresa que participa en un mercado de trabajo competitivo, el costo marginal del trabajo es la tasa salarial. En el caso de un monoposonio, el costo marginal del trabajo excede la tasa salarial. La razón es que al ser el único comprador en el mercado, la empresa se enfrenta a una curva de oferta de trabajo con pendiente ascendente, que es la curva O mostrada en la figura.

Para atraer a un trabajador más, el monoposonio debe ofrecer una tasa salarial más alta, pero debe pagarla a todos sus trabajadores. Así, el costo marginal de un trabajador es la tasa salarial más el aumento en la nómina como consecuencia de que los trabajadores reciben una tasa salarial más alta.

Ahora, la curva de oferta es la curva de costo promedio del trabajo y la relación entre la curva de oferta y la curva de costo marginal del trabajo, CMT , es similar a la que existe entre la curva de demanda y la curva de ingreso marginal de un monopolio (vea la página 302). La relación entre la curva de oferta y la curva CMT es también similar a la relación que existe entre la curva de costo promedio y la curva de costo marginal de una empresa (vea las páginas 258-259).

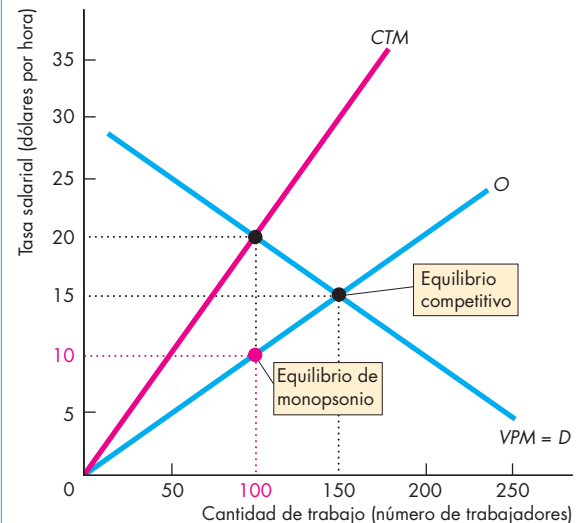
Para calcular la cantidad de trabajo que debe contratar para maximizar sus utilidades, el monoposonio establece el costo marginal del trabajo igual al valor del producto marginal del trabajo. En la figura 18.5, este resultado ocurre cuando la empresa emplea 100 trabajadores.

Para contratar a 100 trabajadores la empresa debe pagar 10 dólares por hora, tal como lo muestra la curva de oferta de trabajo. Por lo tanto, a cada trabajador se le pagan 10 dólares por hora. Pero el valor del producto marginal del trabajo es de 20 dólares por hora, lo cual significa que la empresa obtiene una utilidad económica de 10 dólares por la última hora de trabajo que contrata.

Si el mercado de trabajo que se muestra en la figura 18.5 fuera competitivo, el equilibrio entre la tasa salarial y el empleo estaría determinado por las curvas de oferta y de demanda. La tasa salarial sería de 15 dólares por hora y se emplearía a 150 trabajadores. Por lo tanto, comparado con un mercado de trabajo competitivo, el monoposonio paga una tasa salarial más baja y emplea menos trabajadores.

El monoposonio y el sindicato Un sindicato es como un monopolio. Si el sindicato (vendedor monopolístico) se enfrenta a un comprador de monoposonio, la situación que se genera se denomina **monopolio bilateral**. El Gremio de Guionistas de América (Writers Guild of America)

FIGURA 18.5 Un mercado de trabajo de monoposonio



Un monoposonio es una estructura de mercado en la que hay un solo comprador. Un monoposonio en el mercado de trabajo tiene una curva de valor del producto marginal VPM y enfrenta una curva de oferta de trabajo O . La curva de costo marginal del trabajo es CMT . Las utilidades se maximizan al hacer que el costo marginal del trabajo sea igual al valor del producto marginal. El monoposonio contrata 100 horas de trabajo y paga la tasa salarial más baja por la que trabajará el personal, que es de 10 dólares por hora.

que representa a los guionistas de cine, televisión y radio, así como la alianza que representa a CBS, MGM, NBC y a otras empresas de entretenimiento, son un ejemplo de monopolio bilateral. Cada tres años, el Gremio de Guionistas y la alianza negocian un acuerdo salarial.

El resultado de la negociación depende de los costos que cada parte pueda infligir a la otra. La empresa puede cerrar la fábrica y dejar desempleados a sus trabajadores, mientras que éstos pueden cerrar la fábrica e irse a la huelga. Cada una de las partes sabe cuál es la fortaleza de la otra y lo que cada una de ellas perderá si no acepta las demandas de la otra.

Lo más común es que se llegue a un acuerdo sin una huelga o un cierre patronal; la amenaza casi siempre basta para que las partes negociadoras lleguen a un arreglo. Cuando ocurre una huelga o un cierre patronal, por lo general se debe a que una de las partes ha juzgado mal los costos que le puede infligir a la otra. Una situación de este tipo ocurrió en noviembre de 2007 cuando los guionistas y los productores de entretenimiento no lograron llegar a un acuerdo sobre la compensación.

A esto siguió una huelga de 100 días que terminó costando a la industria del entretenimiento alrededor de 2 000 millones de dólares.

En el ejemplo de la figura 18.5, si el sindicato y el empleador son igualmente fuertes y lo saben, dividirán la diferencia que hay entre 10 dólares (la tasa salarial sobre la curva de oferta) y 20 dólares (la tasa salarial sobre la curva de demanda) y acordarán una tasa salarial de 15 dólares por hora.

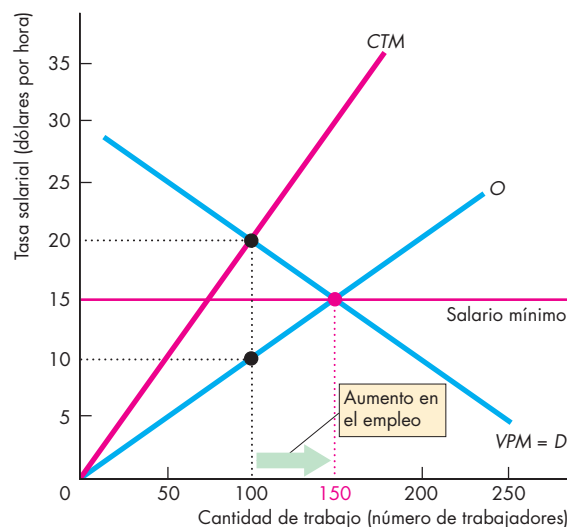
Hemos visto que, en un monopsonio, un sindicato puede negociar una tasa salarial más alta sin sacrificar empleos. Un resultado similar puede ocurrir en un mercado de trabajo de monopsonio cuando se exige el cumplimiento de las leyes de salarios mínimos. Analicemos el efecto de un salario mínimo.

El monopsonio y el salario mínimo En un mercado de trabajo competitivo, un salario mínimo que excede al salario de equilibrio provoca una disminución del empleo (vea las páginas 133-134). En un mercado de trabajo de monopsonio, un salario mínimo puede aumentar tanto la tasa salarial como el empleo. Veamos de qué manera.

La figura 18.6 muestra un mercado de trabajo de monopsonio sin un sindicato, donde la tasa salarial es de 10 dólares por hora y se emplea a 100 trabajadores.

Suponga que se aprueba una ley de salarios mínimos la cual exige que los patrones paguen por lo menos 15 dólares por hora. El monopsonio enfrenta ahora una oferta de trabajo perfectamente elástica a 15 dólares por hora, hasta emplear a 150 trabajadores (a lo largo de la curva de salario mínimo). Para contratar a más de 150 trabajadores, se debe pagar un salario mayor de 15 dólares por hora (a lo largo de la curva de oferta). Debido a que la tasa salarial es de 15 dólares por hora contratando hasta 150 trabajadores, el costo marginal del trabajo también es constante a 15 dólares por hora empleando hasta 150 trabajadores. Para maximizar las

FIGURA 18.6 La ley de salarios mínimos en un monopsonio



En un mercado de trabajo de monopsonio, la tasa salarial es de 10 dólares por hora y se contrata a 100 trabajadores. Si una ley de salarios mínimos aumenta la tasa salarial a 15 dólares por hora, el empleo aumenta a 150 trabajadores.

myeconlab animación

utilidades, el monopsonio fija el costo marginal del trabajo de tal manera que iguale al valor del producto marginal del trabajo (sobre la curva de demanda). Es decir, el monopsonio contrata a 150 trabajadores a 15 dólares por hora. La ley de salarios mínimos logró subir la tasa salarial y aumentar la cantidad de trabajo empleada.

La escala de los diferenciales de salarios del personal sindicalizado y no sindicalizado

Hemos visto cómo un sindicato puede influir en la tasa salarial, pero, ¿cuánto contribuyen los sindicatos a las diferencias en las tasas salariales? Ésta es una pregunta difícil de responder. Para medir la diferencia en los salarios atribuible a los sindicatos, los economistas han examinado los salarios de los trabajadores sindicalizados y no sindicalizados que realizan trabajos casi idénticos y con habilidades similares.

La evidencia basada en estas comparaciones sugiere que el diferencial de salarios entre el personal sindicalizado y el no sindicalizado se ubica entre 10 y 25 por ciento. Por ejemplo, en Estados Unidos, los pilotos sindicalizados de aviones ganan alrededor de 25 por ciento más que los pilotos no sindicalizados con el mismo nivel de habilidades. En mercados que tienen sólo una tasa salarial para personal sindicalizado, podríamos suponer que la tasa salarial es de 10 a 25 por ciento más alta de lo que sería si no hubiera un sindicato.