

TEMA 1. FUNDAMENTOS

1. Economía: ciencia, método y definición
2. Microeconomía y macroeconomía
3. Los factores productivos
4. Preguntas básicas a las que responde la economía. El flujo circular de la renta
5. Diversas organizaciones del sistema económico
6. La Frontera de Posibilidades de Producción
7. Conceptos económicos básicos

I. ECONOMÍA: CIENCIA, MÉTODO Y DEFINICIÓN

A. CIENCIA

La Economía es una ciencia empírica y social. La economía es una ciencia porque empleando una metodología determinada, establece leyes, describe relaciones causa-efecto y observa las interrelaciones entre las partes del campo que cae bajo su ámbito; en otras palabras, intenta explicar la realidad que le compete, por medio de un método adecuado. Por otra parte, es un conjunto de conocimientos fundamentados, razonados y sistematizados.

La economía, como ciencia moderna, nace en 1776, coincidiendo con la publicación del libro de Adam Smith *Investigación acerca de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (más conocido por su nombre abreviado *La riqueza de las naciones*). Hasta entonces, los estudiosos habían tratado los diversos aspectos económicos, pero faltaba la visión de conjunto, y este es el mérito que se atribuye a Adam Smith.

Es una ciencia empírica ya que su conocimiento está basado en la experiencia del mundo real. La Economía no emplea el método experimental. El científico de la Economía observa los hechos, pero no interviene sobre ellos para estudiar los efectos de esas alteraciones. Aunque gran parte de los factores sociales en los que intervienen los fenómenos económicos pueden modificarse con medidas de carácter político, éstas no se adoptan con la única finalidad de estudiar sus consecuencias, característica fundamental del método experimental. De aquí que para la contrastación de sus hipótesis la Economía deba recurrir frecuentemente al análisis histórico de los hechos económicos.

Es una ciencia social pues el objeto de su conocimiento es la investigación de cierto tipo de acciones y relaciones humanas. Las ciencias sociales no tienen la exactitud de otras ciencias, como la física o la química, en las que siempre que un proceso se repite bajo las mismas circunstancias, los resultados son los mismos. Los individuos y las sociedades pueden reaccionar de manera distinta ante los mismos

estímulos. Esto no significa que las ciencias sociales sean menos ciencias que las exactas, simplemente son distintas.

Además, el científico social está dentro del mundo que pretende analizar y no es fácil que se pueda abstraer de él. Tiene una formación determinada y, como consecuencia de ella, unos juicios de valor que influyen en su forma de ver las cosas .

No podemos pedir a las leyes económicas que se cumplan para cada caso y para cada individuo. Las leyes de las ciencias sociales, en general, y de la economía, en particular, se basan en los grandes números y se cumplen para el conjunto de los individuos. Los casos “raros” no importan, pues, precisamente por la ley de los grandes números, los raros de un extremo anulan a los raros del otro, contribuyendo los dos, sin saberlo —y, quizás, a su pesar—, a que se cumpla la ley. No es fácil saber como se va a comportar un individuo concreto —tampoco nos importa—, pero sí podemos saber el comportamiento del conjunto de los individuos. Otras disciplinas tienen por objeto el estudio del comportamiento de cada individuo particular, a la nuestra le preocupa más el conjunto; en lugar de fijarse en el árbol se centra en el bosque.

B. MÉTODO

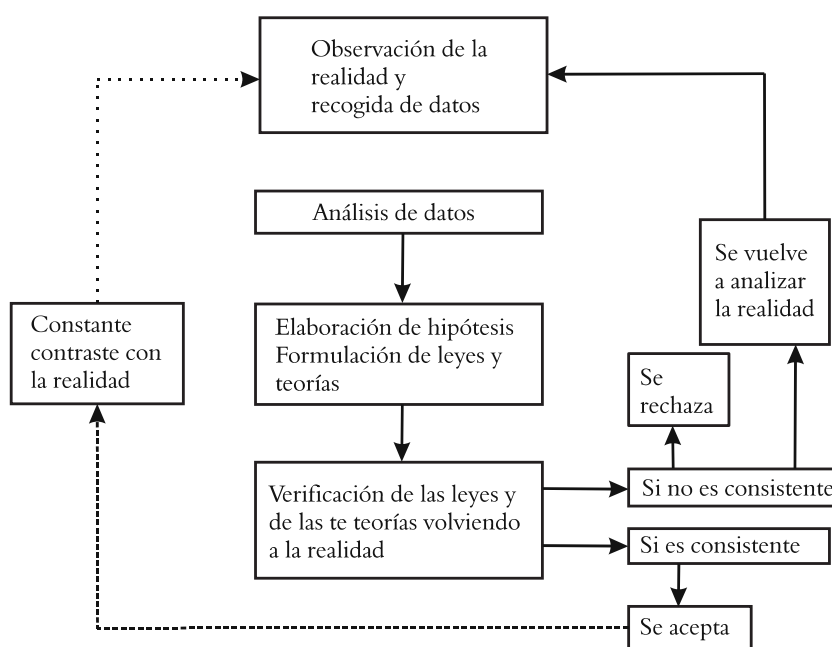
El método es el camino que sigue una ciencia para explicar la realidad que estudia. Cada ciencia tiene su método y no tiene sentido aplicar a unas ciencias métodos de otras. La economía intenta explicar la realidad sirviéndose de modelos. Los modelos son representaciones simplificadas de la realidad. Son una abstracción de la realidad, en los que se prescinde de lo accesorio en beneficio de lo fundamental.

Los modelos ayudan a conocer la realidad y a poder controlarla. Si un modelo tiene en cuenta muy pocas variables (como el del flujo circular de la renta), será un modelo sencillo, pero alejado de la realidad. En la medida que se introduzcan más variables, el modelo se acercará más a la realidad que quiere explicar, pero, lógicamente, cada vez será más complicado. Hay que procurar que el modelo considere, en cada caso, las variables necesarias para explicar la realidad de manera adecuada.

Un modelo, en definitiva, es como un mapa. Si queremos ir de una población a otra por carretera bastará con tener un mapa de carreteras. No podemos pedir a ese mapa que indique las fuentes que hay en el camino, las sendas...; para esto necesitaremos planos con más detalle, que tendrán más realismo pero serán más complicados de hacer y de manejar. El extremo sería un mapa escala 1:1 —de tamaño real—; este mapa tendría todo, pero, al mismo tiempo, por ser la realidad misma, sería inútil: para eso no necesitamos plano.

Como ciencia empírica, la economía construye los modelos basándose en la realidad. Utiliza los métodos de la inducción y de la deducción: por vía inductiva pasa

de la observación de hechos concretos a la formulación de leyes y por vía deductiva procede a su verificación. Comienza por la observación de los hechos y fenómenos que se quieren estudiar. Sigue un proceso de clasificación, que pone de manifiesto las características comunes y prescinde de las particulares. Así, por medio de la abstracción, o sea, a la construcción de tipos (consumidor, empresa...) y sirviéndose de algunas ciencias formales (como la Lógica o las Matemáticas), la economía obtiene proposiciones de validez general (leyes) con las que construye los modelos. El siguiente paso consiste en verificar los modelos contrastándolos con la realidad. En función del grado de adecuación del modelo con la realidad, es aceptado o rechazado. La constante vuelta a la realidad, y la observación de nuevos y de más datos, permite mejorar el modelo.



La economía, por tanto, parte de la realidad y termina en la realidad. Hay una continua relación entre el modelo y los hechos, pues estos proporcionan la base de las relaciones que tratamos de explicar. No basta con contrastar el modelo una vez y darlo por válido para siempre; la contrastación debe ser continua, los modelos no son válidos para siempre. Las circunstancias cambian, y un modelo que en un determinado momento ha explicado la realidad de forma satisfactoria, puede dejar de hacerlo con el tiempo, dando paso a otros.

Así, los modelos mercantilista y fisiócrata fueron los predominantes durante el siglo XVIII. Desde finales de ese siglo y durante buena parte del siglo XIX, el modelo

aceptado fue el propuesto por la escuela clásica. A finales del XIX lo sustituyó el neoclásico, que entró en crisis en 1929, viniendo el modelo keynesiano a tomar el relevo.

C. DEFINICIÓN

No es un asunto fácil dar una definición de economía. La palabra economía es de uso muy antiguo, deriva de los términos griegos *oikos*, que significa casa, y *nomos*, que significa regla. Por tanto *oikonomia* sería el gobierno de la casa, o la administración doméstica. En este sentido se emplea la palabra economía durante mucho tiempo: conjunto de reglas o normas para administrar o gobernar sobriamente la casa, la familia y, por extensión, la comunidad.

A lo largo de los años se han dado muchas definiciones, que han ido siendo discutidas y sustituidas poco después. Tan poco éxito tenían los esfuerzos de los estudiosos por encontrar una definición adecuada que Karl Gunnar Myrdal (1898-1987) llegó a decir que eran "innecesarios e indeseables", y sentenciaba diciendo que "el único concepto que un economista no necesita definir con precisión es el de Ciencia de la Economía". No opinaba lo mismo Malthus que, hablando de la definición en general y de sus previsibles imprecisiones, escribió que "la falta de precisión que se le imputa [a la definición] es incomparablemente menor, en cantidad e importancia, que la falta de precisión que resultaría de rechazarla". Pero no sólo Myrdal opinaba así: Jacob Viner (1892-1970) llegó a definir la economía como "lo que hacen los economistas"; Jonh Maynard Keynes (1883-1946) afirma que "una sola definición es insuficiente para manifestar la naturaleza de la Economía", y Joan Robinson (1904-1983) opina que "no presenta ninguna ventaja (y sí mucho error) el dar de las palabras definiciones más exactas que el tema al cual se refieren". No le faltaba razón, por tanto, al propio John Neville Keynes cuando dijo, poco antes que todos los anteriores, que "puede afirmarse de la definición de Economía política, como ocurre con la mayoría de otras definiciones, que la discusión que lleva a la misma posee mayor importancia que la fórmula particular elegida en última instancia".

A pesar de estas opiniones, vamos a adentrarnos —sin pretender abarcarlas todas— en las distintas definiciones de Economía dadas a lo largo de la historia, distinguiendo tres etapas.

En una primera etapa la economía se ligó a la riqueza (entendida en sentido material), y las definiciones giraban en torno a este concepto. Aristóteles (384-322 a. C.) la definió como "la ciencia de la riqueza". Muchos siglos después, en la segunda mitad del XVIII, en 1776, el propio título de la principal obra de Adam Smith (1725-1790), considerado como el padre de la ciencia económica, sigue girando en torno a la riqueza: *Investigación acerca de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. En esos mismos años Jean Baptiste Say (1767-1832) define la economía como la "ciencia que

estudia la riqueza y las leyes de su producción y distribución", definición que alcanza su punto álgido con John Stuart Mill (1806-1876). Todas estas definiciones presentan el inconveniente de la falta de precisión del término riqueza.

Otro conjunto de definiciones, sin olvidar el concepto de riqueza, presenta a la economía como la ciencia que trata del bienestar material. Entre ellas destaca la de Alfred Marshall (1842-1924) que dice que la economía es "el estudio de las actividades del hombre en los actos corrientes de la vida; examina aquella parte de la acción individual y social que está más íntimamente relacionada con la consecución y uso de los requisitos materiales del bienestar... Así pues, es, por una parte, un estudio de la riqueza, y, por otra —siendo ésta la más importante—, un aspecto del estudio del hombre".

Estas definiciones no prestan la adecuada atención a las actividades que no persiguen la obtención de bienes materiales, y al poner en el centro de la Economía la riqueza y el bienestar material dan una visión parcial, pues existen acciones humanas económicas que tienden a satisfacer necesidades inmateriales o cubren aspectos no materiales de la riqueza, como es el caso de los servicios.

Un segundo grupo de definiciones hace hincapié en el cambio y la formación de los precios. La definición de Economía como "ciencia de los precios y de los cambios", tuvo especial eco entre los teóricos de la utilidad marginal y del equilibrio general, a partir del último cuarto del siglo XIX. Las motivaciones de los individuos para intercambiar bienes podían sumarse, formando el comportamiento del grupo, y agregarse los cambios para llegar a formar todas las transacciones de la comunidad; detrás de todo esto están los precios, que regulan todo el sistema hasta alcanzar el punto de equilibrio, en el que utilidad y satisfacción de necesidades se optimizan. Esta concepción de la Economía la han seguido entre otros William Stanley Jevons (1835-1882), Leon Walras (1834-1910), Wifred Pareto (1848-1923), Gustav Cassel (1866-1954).

Este grupo de definiciones, al centrarse en las relaciones económicas entre individuos, en los intercambios y en los precios, excluyen del ámbito económico los sistemas en los que los cambios tienen poca importancia, o prevalecen razones sociales o extraeconómicas, o cuando los precios pierden gran parte de su significado (por ejemplo, en los sistemas centralizados o las actividades de las instituciones sin ánimo de lucro). Tampoco dicen nada sobre los juicios de valor a los que la economía necesita frecuentemente llegar.

Por último, una corriente más moderna de definiciones relaciona la Economía con la escasez y la elección, características presentes en toda actividad económica. Fue Lionel Robbins (1898-1984), en 1932, quien introdujo esta corriente definiendo la

Economía como "la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación" .

Barre afirma que la economía "es la ciencia de la administración de los recursos escasos. Estudia las formas que adopta el comportamiento humano dentro de las posibilidades que ofrecen tales recursos, analiza y explica las modalidades según las cuales un individuo o una sociedad debe utilizar medios limitados para la satisfacción de deseos numerosos e ilimitados". Samuelson define la economía como "el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos".

Estas definiciones destacan la escasez de medios para conseguir los fines deseados, lo que lleva consigo la necesidad de elegir. Elegir una alternativa entre varias posibles, supone dejar otras sin satisfacer. En esta elección está siempre presente el coste de oportunidad, que, como veremos más adelante, es lo que cuesta un bien en términos de otro.

Las definiciones basadas en los conceptos de escasez y elección no tienen los inconvenientes de las que se centraban en la riqueza y en el bienestar material, pues incluyen, además de los bienes materiales, los intangibles. También eluden los inconvenientes de las que se basaban en los cambios y en los precios. El principal inconveniente que se les imputa es que se basan en la hipótesis de racionalidad, que aparece de una manera implícita en todas ellas, cuando existe un cierto desacuerdo sobre el propio concepto de racionalidad humana, concepto en el que se integra la racionalidad económica o, por llamarlo de otra manera, principio económico del uso óptimo de los recursos escasos, que es precisamente la economía.

Como vemos, no existe una definición última de economía. Todas las apuntadas son útiles para describir algún aspecto del problema, pero ninguna es perfecta.

2. MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA

La microeconomía es la parte de la economía que estudia el comportamiento, desde el punto de vista económico, de las personas individuales, físicas o jurídicas, de sus agregados y de las relaciones entre ellos; manteniéndose siempre dentro del mercado de un determinado bien, servicio o factor. Es objeto de la microeconomía, por tanto, estudiar, con respecto a un determinado bien: la demanda individual, la oferta de cada empresa, la demanda del conjunto de los individuos, la oferta del conjunto de las empresas, y la relación entre la demanda y la oferta global de ese bien. O, referido a un factor: la oferta de trabajo de un alicatador, la oferta de trabajo del conjunto de los alicatadores, la demanda de alicatadores de una empresa de la construcción, la demanda de alicatadores de todas las empresas de la construcción y el equilibrio del mercado de trabajo de alicatadores.

La macroeconomía, en cambio, estudia una economía en su conjunto. Los grandes temas macroeconómicos son: la producción, el empleo, los precios, el sector público y la relación de la economía con el exterior. No se detiene a estudiar los mercados, sino el conjunto.

Lógicamente la relación entre microeconomía y macroeconomía es muy estrecha. Cualquier cambio microeconómico afecta a la macroeconomía y al revés. Si aumenta la venta de helados (por un verano caluroso) —tema microeconómico—, aumenta el valor de la producción global —aspecto macroeconómico—. Si el gobierno lleva a cabo una activa política de promoción de empleo —tema macroeconómico—, las empresas de un sector contratarán más trabajadores —tema microeconómico—.

Sería un error encuadrar un tema como microeconómico o macroeconómico en función de las unidades monetarias. El mercado de vehículos en un país mueve mucho dinero, pero no por ello deja de ser el mercado de un bien particular (los coches) y cae bajo el ámbito de la microeconomía. En cambio, la producción global de un pequeño municipio rural puede mover muy poco dinero, mucho menos que la mayoría de los mercados particulares, pero se refiere a una economía en su conjunto (aunque sea municipal) y por ello le corresponde estudiarlo a la macroeconomía.

Por último, la línea de separación entre la micro y la macro no es del todo nítida, y hay cuestiones que pueden ser difíciles de encuadrar en una o la otra.

3. LOS FACTORES PRODUCTIVOS

Los factores productivos o recursos son los elementos básicos utilizados para la producción de bienes o la prestación de servicios. Tradicionalmente se han dividido en tres categorías: tierra, trabajo y capital. En ocasiones se proponen clasificaciones más extensas, incluyendo, por ejemplo, la tecnología, la información, etc.

La tierra hay que entenderla en un sentido amplio, incluyendo, además de la superficie que sirve de base para una actividad económica, su situación, su contenido y los frutos libres de la naturaleza (los minerales, el agua, la luz solar, etc.).

El trabajo comprende las capacidades físicas e intelectuales del ser humano aplicadas a la producción de bienes y a la prestación de servicios. En economía se habla de “capital humano”, para el que es de suma importancia la formación.

El capital son las aportaciones del ser humano que facilitan el proceso productivo (haciéndolo más cómodo, acelerándolo, aumentando la productividad, etc.).

Hay que distinguir entre el capital físico (máquinas, edificios...) y el capital financiero (acciones, obligaciones...); y entre inversión real (maquinaria, edificios) e inversión financiera (compra de acciones). Al hablar del capital como factor productivo, nos referimos al capital físico y a la inversión real (aunque para llevar a cabo esta inversión sea necesario el capital financiero).

Los ejemplos de capital son muy amplios: desde un arado hasta un tractor, maquinaria...; cualquier bien que contribuye a acelerar el proceso productivo o cualquier bien que se utiliza para fabricar otros bienes. A los bienes de capital se contraponen los bienes de consumo, que son los bienes destinados al consumo directo. Los bienes de capital no están destinados a satisfacer directamente las necesidades humanas, pero su acumulación contribuye a que, a medio plazo, se satisfagan mejor y más abundantemente. Si factores productivos dedicados a la pesca se destinan a fabricar barcos, durante un tiempo habrá en el mercado menos pescado para consumir, pero una vez que los barcos estén botados, la pesca será mucho mayor de lo que era antes.

Hay bienes difíciles de clasificar como de capital (o de inversión) o de consumo. Un camión, una pala excavadora o un torno son bienes de capital, y una tableta de chocolate, un refresco o una camisa son bienes de consumo. Pero en otras ocasiones hay que acudir al uso que se da al bien para clasificarlo en uno u otro conjunto. Por ejemplo, un ordenador es un bien de consumo para una familia y un bien de inversión para una empresa.

Es interesante distinguir entre inversión bruta, neta y de reposición. La inversión bruta es la inversión total que se realiza en una economía. La inversión de reposición es la necesaria para mantener constante la capacidad productiva, y la inversión neta es la diferencia entre la inversión bruta y la de reposición. Es un hecho que los bienes de inversión o de capital se deprecian y si no se reponen cada vez se podrá producir menos con ellos (si no se destinan los esfuerzos necesarios a mantener los barcos de pesca en buen estado, se irán deteriorando, e irán quedando en desuso).

Si la inversión bruta de una economía es inferior a la inversión de reposición, significa que esa economía no está invirtiendo lo suficiente para reponer el desgaste de los bienes de capital que posee, por lo que a medio plazo la producción de esa economía disminuirá; su inversión neta es negativa. Si la inversión bruta es igual a la de reposición, la economía sólo invierte para reponer lo que se deprecia; la inversión neta es nula y la producción de esa economía tenderá a mantenerse constante. En cambio, si la inversión bruta es superior a la de reposición, la economía está invirtiendo por encima de lo necesario para reponer el desgaste de sus bienes de capital; la inversión neta es positiva y a medio plazo su producción tenderá a aumentar.

A corto plazo, los factores productivos se consideran constantes. De un día para otro no se habilitan nuevas tierras para el cultivo, ni se forma a una persona, ni se monta una fábrica. En cambio, a medio y largo plazo los factores productivos pueden variar: pueden aumentar la superficie cultivada, el número de personas en condiciones de trabajar y su formación y, como hemos visto, los bienes de capital. También, la

variación puede ser negativa; desastres naturales (huracanes, terremotos, etc.) o sociales (guerras o revoluciones) pueden reducir los factores productivos de una economía.

4. LAS PREGUNTAS BÁSICAS Y EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

A. PREGUNTAS BÁSICAS

Tres son las preguntas económicas básicas a las que intenta dar respuesta la economía: ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir?.

La primera pregunta, ¿qué producir?, intenta dar respuesta a qué bienes produce la economía (o qué servicios presta) y qué cantidad de cada uno. Puesto que los recursos son limitados y las necesidades muchas, es necesario decidir en qué se emplean los recursos, qué necesidades se cubren con ellos y hasta donde. La alternativa clásica que se ofrecía para responder a esta pregunta eran los cañones o la mantequilla: cuántos bienes producimos para la guerra y cuantos para comer. Lógicamente, la vida es mucho más rica y las alternativas habituales dejan a la guerra a un lado (¿qué hago?, ¿carreteras o escuelas?, ¿alcantarillado o iluminación?...). A la pregunta ¿qué producir? la responde la “teoría del precio”.

Una vez decidido qué se produce hay que ver cómo se hace. A esto intenta responder la pregunta ¿cómo producir?. Hay muchas maneras de producir los bienes deseados. Infinitas combinaciones posibles de tierra, trabajo y capital. Una misma cantidad de trigo se puede obtener con mucha tierra, mucho trabajo y muy poco capital, o también con menos tierra, poco trabajo y mucho capital. La manera de emplear los recursos eficientemente la estudia la “teoría de la producción”.

La tercera pregunta, ¿para quién producir?, viene, en buena parte, resuelta por las respuestas que se hayan dado a las dos preguntas anteriores. La decisión acerca de cómo se produce, es decir cómo se emplea la tierra, el trabajo y el capital y qué cantidad se emplea de cada uno de ellos, lleva aparejada la retribución (renta, salario e interés) que van a obtener los propietarios de esos factores y, por tanto, la capacidad de cada uno para acceder a los bienes que se han producido. La parte de la economía que estudia este tema recibe el nombre de “teoría de la distribución”.

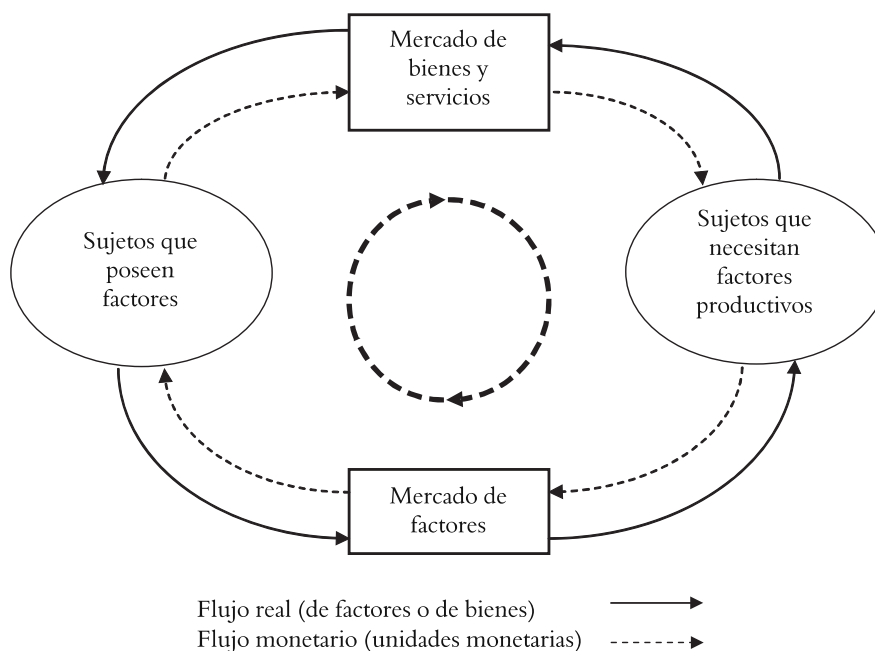
B. EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

La economía, como hemos visto, se esfuerza por explicar la realidad sirviéndose de modelos. Uno de ellos es el modelo del flujo circular de la renta.

En la sociedad hay unos sujetos que poseen los factores necesarios para producir bienes y ofrecer servicios. Son, básicamente, las personas individuales, que son los poseedores finales del trabajo, de la tierra y del capital. Y otros sujetos, en este caso las

empresas, necesitan esos factores para poder producir. Las empresas necesitan contratar gente (trabajo), necesitan un lugar en el que ubicarse (un solar, un local...) y necesitan dinero para invertir (capital).

Los acuerdos entre los que tienen factores productivos y los que los quieren se llevan a cabo en el mercado de factores. A él acuden, por un lado, los que ofrecen trabajo, tierra y capital y, por otro, las empresas que los demandan, que, previo acuerdo (en esto consiste un mercado, en poner de acuerdo a las partes), contratan al trabajador a cambio de un salario, alquilan un local a cambio de una renta o consiguen capital a cambio de un interés.



Lo mismo ocurre en el mercado de bienes y servicios. En este caso, las empresas acuden como oferentes, pues son las que tienen los bienes, y los individuos acuden como demandantes para adquirir esos bienes. Previo acuerdo, los individuos compran los bienes y pagan a las empresas el precio estipulado.

Es fácil observar que el flujo monetario, que es el que nos interesa pues permite unificar todas las transacciones, tiene un movimiento circular: va de las empresas al mercado de factores, de éste a los individuos, de los individuos al mercado de bienes y servicios, y de éste a las empresas, para volver a comenzar el ciclo. De aquí el nombre del modelo.

El flujo circular de la renta da respuesta también a las preguntas básicas. En el mercado de bienes se decide qué bienes se producen y qué cantidad de cada uno ; en

el mercado de factores, qué factores se emplean y, al retribuirlos, está respondiendo cómo se reparte la renta entre los poseedores de tierra, trabajo y capital, y, por tanto, la capacidad de cada uno de estos grupos para adquirir bienes y servicios.

Más adelante estudiaremos la teoría elemental del mercado, donde veremos la demanda y sus características, la oferta y sus características, y el equilibrio entre las dos fuerzas del mercado y algunas incidencias sobre él. Después se analizan la producción y los costes de la empresa. Lógicamente, cada empresa trata de producir el bien al coste mínimo. Para lograrlo elegirá la función de producción más adecuada, pues la función de costes de una empresa depende de la función de producción por la que se ha optado, y, como veremos, la oferta del bien que una empresa produce está directamente relacionada con sus funciones de costes. Por ello, estos temas van encaminados a explicar la oferta de la empresa en el mercado, y los situaremos en la flecha que va desde las empresas al mercado de bienes.

5. DIVERSAS ORGANIZACIONES DEL SISTEMA ECONÓMICO

Un sistema económico es el conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales que caracterizan la organización económica de una sociedad y condicionan sus decisiones fundamentales y los cauces predominantes de su actividad.

Las distintas formas de responder a las tres cuestiones básicas nos sitúan en los diferentes sistemas económicos:

- a) **Economía capitalista:** da respuesta a las preguntas básicas a través del mercado. En cada mercado particular (tanto de bienes y servicios, como de factores) la interacción de las fuerzas —oferta y demanda— fija el precio, sin intervención alguna del Estado. El precio actúa a manera de indicador; es el que da la señal para que aumente o disminuya la oferta o la demanda de un bien o de un servicio, o para que se contrate más o menos cantidad de un factor productivo al abarataarse o encarecerse con respecto a los demás.
- b) **Economía centralizada:** las preguntas las resuelve una autoridad central que controla totalmente la economía. En este caso, el mercado no tiene nada que decir; es esa autoridad la que decide qué se produce, cuánto, los factores de producción que se emplean y el precio de los bienes y de los factores.
- c) **Economía de mercado o mixta:** es una mezcla de las dos anteriores. Es el mercado el que contesta a las preguntas básicas, pero con la tutela del Estado.

La economía capitalista tiene el problema de dejar indefensos a los más débiles. Si el mercado es el único que fija las reglas del juego, no existen, por ejemplo, salarios mínimos (el salario es el que fija el mercado de trabajo en cada momento), ni seguros sociales.

La economía centralizada asegura el pleno empleo de los recursos productivos y la remuneración de cada uno; su coste es la falta de libertad para decidir y de incentivos para mejorar. En estas economías oficialmente no existe inflación, pues los precios están fijados por la autoridad central, pero en la medida en la que la planificación no sea capaz de adecuar perfectamente la oferta de los bienes con su demanda, se producirán situaciones de excedentes o escasez —sobre todo la última— con la aparición de mercados negros en los que se venderá el bien a precios diferentes al oficial (mayores si hay escasez del bien).

En la economía de mercado el Estado, además de asumir las funciones básicas que también realiza en el modelo capitalista (establecimiento del marco jurídico que garantice el funcionamiento del sistema, asumir las funciones de defensa nacional, policía y justicia, recaudar los impuestos necesarios para financiarlas), tutela el funcionamiento del mercado, velando por los más desfavorecidos, asumiendo él mismo algunas labores del empresario que el sector privado podría descuidar, asegurando que se cumplen los servicios públicos (sanidad, transporte, etc.).



La participación del Estado busca también atajar los fallos que se producen en el mercado, cuando éste no es capaz de dar solución a determinados problemas. Por ejemplo, en el caso de monopolios (que hacen que se eleve el precio de un determinado bien en perjuicio de los consumidores), cuando la actividad de las empresas origina externalidades negativas (perjudicando a terceros al llevar a cabo su actividad). Ante situaciones como estas el Estado interviene por medio de diversos instrumentos:

- Estableciendo condiciones de trabajo (edades mínimas, duración de la jornada laboral, permisos de maternidad/paternidad, seguros médicos, etc.), salarios mínimos, subsidios de desempleo... que protejan a los trabajadores.
- Fijando precios máximos en productos de primera necesidad y regulando los precios en los monopolios, para proteger a los consumidores (precio máximo venta del metro cuadrado en las viviendas de protección oficial).
- Actuando él mismo como empresario en determinados sectores para asegurar que quedan atendidas determinadas parcelas económicas que son de escaso o nulo rendimiento económico.
- Impulsando y financiando las infraestructuras de transporte y comunicaciones.

- Vigilando la actuación del mercado para que se cumpla la normativa, penalizando las externalidades negativas.
- Cobrando impuestos para financiar su actividad y redistribuir la renta.

Según que el Estado participe más o menos en la economía, encontramos economías de mercado más cercanas al sistema capitalista o más próximas a una economía centralizada. Entre las primeras destaca Estados Unidos, que deja en manos privadas actividades que otros países —paradigma de la economía del bienestar— asumen que debe llevar el Estado, tiene poco regulado el mercado de trabajo, no hay una sanidad universal, etc. Desde la caída del muro de Berlín los países con economía centralizada han relajado sus normas, abriendo, de una u otra forma, las puertas a la intervención del mercado. Algunos ejemplos más cercanos a la economía centralizada son Cuba y Corea del Norte.

La forma que elige cada país para responder a las preguntas económicas básicas condiciona el aprovechamiento de sus recursos productivos. Supongamos dos islas iguales con la misma situación de partida: el mismo factor tierra (idéntica superficie, riqueza natural, clima, etc.), el mismo factor trabajo (igual número de habitantes con la misma formación) y el mismo capital (idénticas técnicas agrícolas, de caza y pesqueras). Supongamos ahora que en una de las islas cada individuo se organiza libremente: decide si se dedica a la agricultura, a la caza o a la pesca; decide qué planta... y en la otra es el jefe quien ordena lo que hace cada uno y cómo lo hace. Es evidente que, al cabo de cierto tiempo, el desarrollo económico de las dos islas será muy distinto.

Un caso real es el alemán. Tras la segunda guerra mundial, su territorio se dividió en dos. Una parte, la República Federal Alemana, se organizó según los criterios de la economía de mercado; la otra, la República Democrática Alemana, siguió, de la mano de la URSS, los pasos de la economía centralizada. Cuando, casi 50 años después, se planteó la reunificación del país, la situación de las dos partes era palpablemente diferente. El desarrollo de la primera era muy superior al de la segunda.

6. LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

Es un modelo económico que explica, de una manera muy sencilla, el comportamiento de un país que tiene que elegir qué bienes produce y qué cantidad de cada uno con los recursos limitados que posee. La frontera (o curva) de posibilidades de producción (FPP) indica la máxima cantidad de bienes que puede producir una economía utilizando de forma eficaz los recursos que posee.

Supongamos un país con dos factores productivos (tierra y trabajo) que se plantea producir dos bienes (trigo y algodón). La tabla indica las diversas posibilidades de

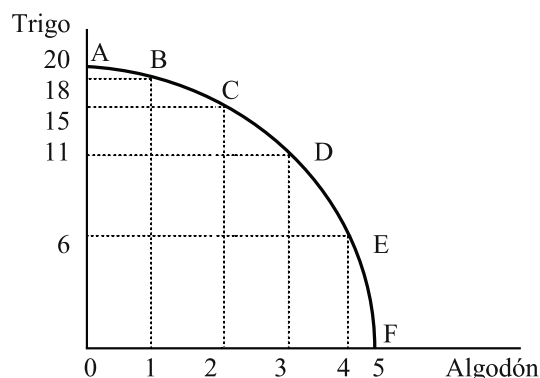
producción de esa economía. Si dedica todos los recursos al trigo producirá 20 unidades; lógicamente, la producción de algodón será nula (opción A).

TABLA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN			
OPCIÓN	TRIGO	ALGODÓN	COSTE DE OPORTUNIDAD
A	20	0	-
B	18	1	2
C	15	2	3
D	11	3	4
E	6	4	5
F	0	5	6

Para producir una unidad de algodón (opción B) el país tendrá que retirar factores productivos empleados en el trigo, por lo que necesariamente se reducirá la producción de trigo. Actuando racionalmente, se destinarán al algodón los factores que, siendo idóneos para este producto, no son los que mejor se adecuan al trigo (no sería lógico dejar de plantar trigo en las tierras que lo producen con más eficiencia). Con estas consideraciones suponemos que producir una unidad de algodón exige renunciar a dos de trigo; es la cifra que aparece en la columna del coste de oportunidad: el coste relativo de la primera unidad de algodón es dos unidades de trigo.

Si se quiere producir una unidad más de algodón, la segunda (opción C), habrá que dejar de plantar trigo en tierras que son más idóneas para el trigo que las que se dejaron para producir la primera unidad. Por este motivo, el coste en trigo de la segunda unidad de algodón es mayor que el de la primera. Suponemos que hay que prescindir de tres unidades de trigo.

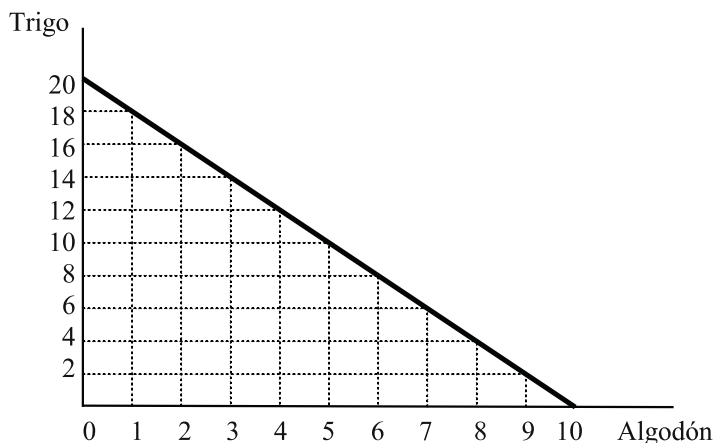
Y así sucesivamente, cada unidad de algodón más exige dejar de plantar trigo en tierras cada vez mejores para él, por lo que la pérdida es cada vez mayor. Hasta llegar a la opción F, que supone destinar todos los factores productivos al algodón y, por tanto, no producir nada de trigo.



La FPP tiene forma cóncava como consecuencia de que los costes de oportunidad son crecientes, es decir, cada vez hay que renunciar a más cantidad de un bien (trigo) para obtener el mismo incremento del otro (algodón). Esto es consecuencia de que los factores productivos no son homogéneos; no da igual plantar trigo o algodón en cualquier terreno, pues hay zonas que son más idóneas para el trigo y zonas más idóneas para el algodón.

La “ley de los rendimientos decrecientes” —que señala que, a partir de un determinado momento, al añadir unidades adicionales de un factor variable a una cantidad dada de factor fijo, los incrementos que se obtienen en la producción son cada vez menores— va unida a costes de oportunidad crecientes. Pues al ser menor el rendimiento de cada unidad adicional de factor fijo empleado, el “coste” de unidades sucesivas es cada vez mayor.

Si los factores productivos fueran homogéneos, toda la tierra tendría el mismo rendimiento. El coste en trigo por incrementar en una unidad la producción de algodón sería siempre el mismo. Bajo este supuesto, los costes de oportunidad serían constantes y la FPP una línea recta. Si, siguiendo con el ejemplo, suponemos que los factores de producción son homogéneos y el coste de oportunidad es 2, tendríamos:



EJERCICIO RESUELTO

Sean 2 opciones eficientes para una economía: en una opción A se producen 70 unidades de X y 30 unidades de Z; en la opción B se producen 45 unidades de X y 55 unidades Z. Señale cuál será el coste de oportunidad y el coste de oportunidad unitario de pasar de A a B.

Solución

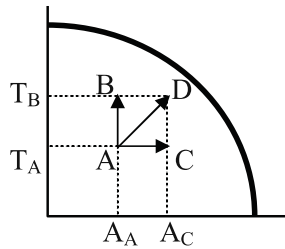
Al pasar de A a B, se producen 25 unidades más del bien Z y 25 unidades menos del bien X. Luego el coste de oportunidad de pasar de A a B es de 25 unidades del bien X.

En términos unitarios, por unidad adicional del bien Z se sacrifica una unidad de X. Así, el coste de oportunidad unitario es una unidad de X. Nótese que este coste de oportunidad unitario es la pendiente, en valor absoluto, de la Frontera de Posibilidades de Producción.

A. EFICIENCIA E INEFICIENCIA

Podemos distinguir tres conjuntos de posibilidades de producción con respecto a la FPP:

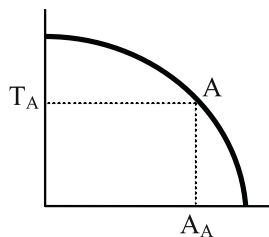
1. **Puntos por debajo de la FPP:** son combinaciones de producción no eficientes. La economía produce en el punto A, T_A unidades de trigo y A_A unidades de algodón.



Produciendo en estos puntos se están infrautilizando los recursos productivos, bien porque hay recursos sin utilizar (en paro) o porque, si se utilizan todos, se está haciendo de manera poco eficiente. En este caso, es posible aumentar la producción de un bien sin necesidad de disminuir la del otro (posibilidades de producción B y C), o, incluso, aumentar la producción de los dos bienes (posibilidad de producción D).

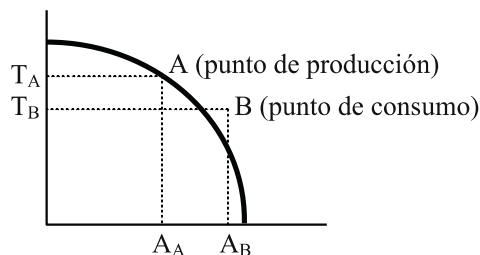
2. Puntos de la FPP: son combinaciones en las que la economía está haciendo un uso eficiente de los recursos. Produce en el punto A, T_A unidades de trigo y A_A unidades de algodón.

En estos puntos, por definición de FPP, se está haciendo un uso eficaz de los recursos, y sólo es posible aumentar la producción de un bien si se reduce la del otro.



3. Puntos por encima de la FPP: representan combinaciones de producción inalcanzables con los recursos que posee. Que sean inalcanzables desde el punto de vista de la producción no quiere decir que no se pueda llegar a ellas desde el punto de vista del consumo. Podemos distinguir varios casos:

a) *Consecuencias del comercio:* en un determinado momento cualquier combinación por encima de la FPP es inalcanzable desde el punto de vista de la producción, pero puede ser alcanzable desde el punto de vista del consumo si la economía comercia con otras.



La economía no puede producir en B, T_B unidades de trigo y A_B unidades de algodón, pues no tiene recursos para hacerlo, pero sí puede producir en A y consumir en B. Comerciando con otra economía, exporta $(T_A - T_B)$ unidades de trigo e importa $(A_B - A_A)$ unidades de algodón. A sería la combinación de producción y B la de consumo.

b) *Consideración temporal*: como hemos visto, en el corto plazo los factores productivos se consideran constantes, pero a largo plazo pueden aumentar. Al crecer los factores productivos (aumenta la población y su formación, mejoran las técnicas de producción, hay más bienes de capital, se descubren nuevos recursos naturales) la FPP se levanta, pasando a ser posibles posibilidades de producción que no lo eran en periodos anteriores.

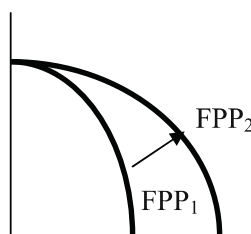


Gráfico 1

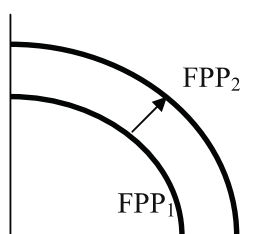


Gráfico 2

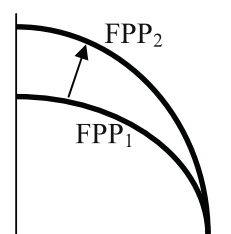


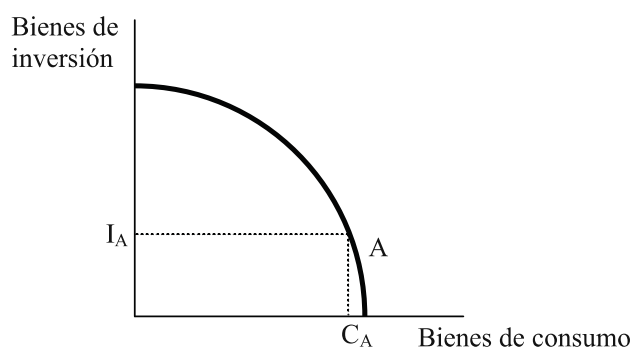
Gráfico 3

El desplazamiento de la FPP puede tomar diversas formas, en función de las circunstancias. El gráfico 1 supone que han mejorado las técnicas de producción del algodón y, en cambio, las del trigo han permanecido constantes. El gráfico 2 supone una mejoría general que levanta la FPP en todos sus puntos. En el gráfico 3 la mejoría se produce en las técnicas de producción del trigo, mientras el algodón permanece constante.

B. LA FPP Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

La FPP también puede ser útil para estudiar el crecimiento económico. Supongamos, acercándonos más a la realidad, que una economía, en lugar de producir trigo y algodón, destina sus factores a producir bienes de consumo y bienes de capital o de inversión.

Haciendo un uso eficiente de los recursos el país se sitúa en la posibilidad de producción A, que lleva consigo producir C_A bienes de consumo e I_A bienes de inversión.



Si nos centramos en el factor capital y suponemos que se mantienen constantes los otros factores que la economía posee, ¿podrán aumentar las posibilidades de producción con el paso del tiempo?. La respuesta dependerá de si la inversión neta es positiva, nula o negativa. Si la inversión I_A , es mayor que la inversión de reposición, entonces la inversión neta es positiva (se producen más bienes de capital que los que se van depreciando) y, con el paso del tiempo, el aumento de los bienes de capital permitirá aumentar la producción, lo que se traducirá en una elevación de la FPP. La economía pasaría de la FPP_1 , del periodo 1, a la FPP_2 en el periodo 2.

Si I_A coincide con la inversión de reposición, la inversión neta es nula (se producen únicamente los bienes de capital necesarios para sustituir a los que se deprecian), por lo que, ceteris paribus, la FPP no se desplazará con el paso del tiempo.

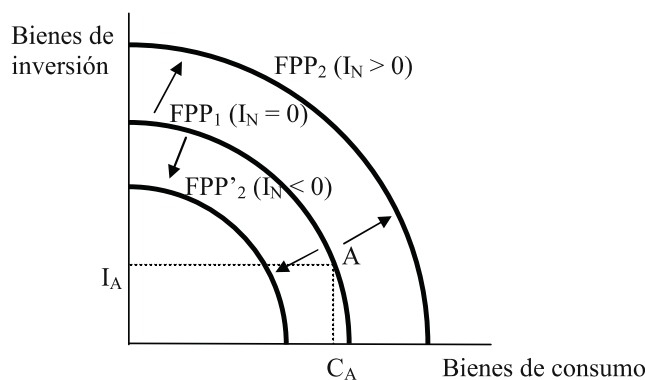
La tercera posibilidad es que los bienes de inversión producidos no sean ni siquiera los suficientes para sustituir a los que se deprecian. En este caso, la inversión neta es negativa y, con el paso del tiempo, disminuirá el factor capital, disminuyendo también, por ello, la producción. Esto se traducirá en un desplazamiento hacia abajo de la FPP. La economía pasaría de la FPP_1 en el periodo 1 a la FPP'_2 en el periodo 2.

Por tanto:

- Si $I_A > I_R$, entonces $I_N > 0$, aumenta el factor capital y se eleva la FPP a FPP_2 .
- Si $I_A = I_R$, entonces $I_N = 0$, el factor capital no varía y la FPP tampoco.

- Si $I_A < I_R$, entonces $I_N < 0$, disminuye el factor capital y baja la FPP a FPP'_2 .

Siendo I_A la inversión total, I_R la inversión de reposición e I_N la inversión neta.



La conclusión es sencilla, una economía que dedica recursos a producir bienes de inversión, aunque a corto plazo tenga que renunciar a bienes de consumo, a medio y largo plazo aumentará su capacidad de producción y podrá disfrutar de más bienes de consumo y de más bienes de inversión.

En los países en desarrollo se plantea un difícil equilibrio. Para crecer debería aumentar la producción de bienes de capital, pero la producción de bienes de consumo es tan baja —en muchos casos ni siquiera la necesaria para alimentar a la población— que no están en condiciones de desviar factores para producir bienes de inversión. Las únicas salidas son un crecimiento muy lento o que la ayuda exterior facilite los bienes de capital que el país sólo podría producir a un coste demasiado alto.

Otra situación diferente sería la de un país con cierto desarrollo que está recuperándose de una catástrofe (por ejemplo, una guerra) que ha destruido buena parte de los bienes de inversión. Si el país está en condiciones de producir al menos los bienes de consumo necesarios para mantener a la población, el gobierno puede limitar su producción y su consumo (por medio de cartillas de racionamiento), y trasladar factores para producir bienes de capital. Aunque haya durante unos años cierta escasez, pasado un tiempo aumentará de manera considerable la producción y dejará de ser necesaria esa limitación.

El modelo de la FPP, a pesar de su sencillez, es útil para comprender algunos aspectos del funcionamiento económico:

- La producción depende de los recursos que posee el país, región, etc.
- No todo es posible. Los recursos son limitados y hay que elegir los bienes que se desean y su cantidad.

- La elección no se plantea, habitualmente, en términos de cañones o mantequilla, sino en otros más cercanos a la vida diaria de los individuos y las instituciones.
- Se puede hacer un uso poco eficiente de los recursos y producir por debajo de las posibilidades.
- El aumento de los recursos posibilita aumentar las posibilidades de producción.
- El comercio permite que una economía se sitúe en combinaciones de consumo que están por encima de sus posibilidades de producción.

7. CONCEPTOS ECONÓMICOS BÁSICOS

A. ECONOMÍA POSITIVA Y ECONOMÍA NORMATIVA

Economía positiva: busca explicaciones objetivas acerca del funcionamiento de los fenómenos económicos; se esfuerza por explicar las cosas “como son”, tal como ocurren en la realidad, con independencia de los juicios de valor. Se ocupa, por tanto, de formular leyes de cumplimiento general, que no dependen de la forma de pensar o de la formación de unos u otros. La economía positiva establece proposiciones del tipo “si se dan tales circunstancias —causas—, entonces se producirán tales acontecimientos —efectos—”. La economía positiva, volviendo a la similitud entre los modelos económicos y los planos, señala los diversos itinerarios para ir de un lugar a otro.

Son ejemplos de proposiciones de economía positiva: “si suben los impuestos disminuye la renta de los consumidores”, “si baja el precio de un producto aumenta su demanda”.

Economía normativa: se preocupa de “lo que debería ser”. Localiza y aísla los problemas económicos proponiendo la aplicación de medidas que permitan alcanzar determinados fines u objetivos (pleno empleo, estabilidad de precios, etc.). Sus proposiciones dependen, en buena medida, de los juicios de valor.

Los problemas económicos no son ecuaciones matemáticas con una única solución; lo normal es que haya múltiples soluciones, más o menos razonadas, cada una con sus ventajas y sus inconvenientes. La economía positiva señala los diversos itinerarios para ir de un sitio a otro; a la economía normativa le corresponde elegir el itinerario (unos más largos, otros más rápidos, otros con mejor paisaje, otros con peajes...).

Si se estudia bien la realidad, el plano de “lo que es”, o sea la economía positiva, debería ser indiscutible, leyes aceptadas por todos. El debate se da en el plano normativo de “lo que debería ser”: sabemos —por las leyes de la economía positiva—

que existen numerosas soluciones para atajar tal problema, la discusión se plantea acerca de cual de ellas elegir.

Son discusiones de economía normativa: el tamaño que debe tener el sector público, qué soluciones se toman para atajar el problema del paro... Los presupuestos generales del estado, por ejemplo, serán diferentes —como consecuencia de las diferentes visiones de la sociedad— según el partido político que los elabore (izquierdas, centro o derecha).

Para poder dar soluciones coherentes a los problemas normativos hay que saber economía positiva; sin conocer las reglas generales, sin saber cómo se ve afectado el sistema —cómo reacciona— ante las diferentes variables, difícilmente se puede encontrar la solución adecuada —la mejor solución— a los problemas planteados. Éste es un manual de economía positiva en el que estudiaremos los conceptos microeconómicos básicos. La economía positiva no sólo sirve de base para la economía normativa, también ayuda a entender en su adecuado contexto cuestiones planteadas en otras disciplinas.

En la vida real los componentes normativo y positivo de la economía se entremezclan y es muy difícil separarlos. Muchos economistas tienen puntos de vista personales —juicios de valor— sobre cómo debería funcionar la sociedad de los que es difícil prescindir cuando recomiendan una política determinada. Incluso, como hemos visto, no es fácil dejar de lado los juicios de valor al investigar la realidad para dictar las leyes de economía positiva (la economía es una ciencia social).

B. VARIABLES ENDÓGENAS Y EXÓGENAS

Variables endógenas: son aquellas cuyos valores los determina el propio modelo.

Variables exógenas: sus valores no los determina el modelo, sino que le vienen dados.

Por ejemplo, el modelo del comportamiento del consumidor determina qué cantidad de cada bien consume el individuo: son variables endógenas. Para realizar este cálculo el modelo se sirve de valores que le vienen dados, el ingreso del individuo y el precio de los bienes que adquiere: son las variables exógenas.

C. VALORES NOMINALES Y VALORES REALES

Esta distinción se refiere a las unidades monetarias en las que se expresan las variables económicas.

Valor nominal (o corriente): una magnitud está valorada en términos, o a precios, nominales o corrientes cuando está expresada en unidades monetarias del año al que se refiere.

Valor real (o constante): una magnitud está valorada en términos, o a precios, reales o constantes cuando está expresada en unidades monetarias de un año que sirve como base o referencia. Expresar magnitudes de diferentes años en términos reales supone valorar todas en las mismas unidades monetarias, las del año que se tome como base, lo que permite compararlas con facilidad al haber eliminado la distorsión originada por la variación de los precios.

EJERCICIO RESUELTO

En 2013 un individuo cobra 832 euros mensuales, mientras que el año anterior cobraba 800. Si los precios han subido en 2013 un 2% respecto a 2012, ¿cuánto se ha incrementado su salario real o capacidad adquisitiva?

Solución

Cuando decimos que una persona cobraba 800 euros mensuales en 2012 y 832 en 2013, estamos hablando en términos nominales, pues cada salario lo referimos — quizás sin saberlo — al año al que se corresponde, o, dicho de otro modo, cada salario está expresado en las unidades monetarias del año al que se refiere (son los euros que recibe “físicamente” el sujeto cada año). Comparando las cifras es fácil ver que el salario de esa persona ha crecido un 4% en términos nominales o corrientes.

Pero, ¿realmente ha subido el salario un 4%? Para saberlo necesitamos conocer cuánto han crecido los precios entre esos dos años. Si los precios no han subido nada, entonces, efectivamente, el salario ha crecido realmente un 4%; lo mismo que en términos nominales. Pero si los precios han subido, por ejemplo, un 2%, entonces la subida real del salario ya no es del 4%: el trabajador no puede, con el salario del segundo año, incrementar su capacidad de compra un 4%, pues parte de la subida del salario se “pierde” por la subida de los precios.

Para calcular el salario real construimos una tabla, en la que es clave la columna que hemos llamado “índices”. En ella, damos el valor de 100 al 2012, año que sirve de referencia (si no se indica otra cosa suponemos que el año base es el primero), y en la celda del segundo año ponemos las unidades monetarias que necesitamos en el 2013 para adquirir lo que en el 2012 comprábamos con 100. Como los precios han subido un 2%, está claro en el 2013 necesitamos 102 euros para adquirir lo que en el 2012 comprábamos con 100. Dicho de otro modo, 102 euros del 2013 equivalen, en términos reales, a 100 del 2012.

<i>Año</i>	<i>Salario nominal</i>	<i>Incremento de precios</i>	<i>Índices</i>	<i>Salario real</i>	<i>Incremento del salario real</i>
2012	800	-	100	800	-
2013	832	2%	102	815,68	1,96

Hecho esto (o sea, construida la columna de números índices, o columna de equivalencia de las unidades monetarias de los diferentes años), expresar una magnitud de un año en unidades monetarias de otro se resuelve con una simple regla de tres.

Una sencilla regla de tres permite saber que si 102 euros de 2013 equivalen a 100 euros de 2012, 832 equivaldrán a 815,68. El incremento real del salario ha sido, por tanto, de 15,68 euros, lo que supone una subida real del 1,96%.

Como vemos, una vez eliminada la distorsión que produce la subida de los precios, el incremento real del salario es menor de lo que a primera vista parecía. Realmente, con el nuevo salario no podemos aumentar nuestras compras un 4% (como se podría pensar si nos fijamos en las magnitudes nominales), sino sólo un 1,96%.

D. PRECIOS ABSOLUTOS, PRECIOS RELATIVOS Y COSTE DE OPORTUNIDAD

Cuando valoramos un bien en unidades monetarias, lo estamos haciendo en **precios absolutos**. Cuando valoramos un bien en términos de otro bien, lo estamos haciendo en **precios relativos**.

El precio relativo es, en definitiva, el **coste de oportunidad**: lo que cuesta un bien en unidades de otro bien. Algunos ejemplos son: ir al cine supone renunciar a tres cervezas, pavimentar varias calles lleva consigo no mejorar la biblioteca, etc.

LECTURA

Coste de oportunidad

Pocos conceptos en Economía resultan tan incómodos para los gobernantes como el de coste de oportunidad; entre otras cosas porque su mera existencia puede poner de manifiesto las exóticas razones que se esconden detrás de ciertas decisiones políticas. Particularmente de aquellas que necesitan de un presupuesto para llevarlas a cabo.

En términos sencillos, el coste de oportunidad puede definirse como aquello a lo que renunciamos cuando dedicamos los recursos disponibles a cualquier otra cosa. Todas las

decisiones que implican una inversión o un gasto tienen su correspondiente coste de oportunidad; y la causa principal de que ello sea así es que los recursos son limitados (lo que obviamente obliga a elegir entre una variada gama de usos alternativos).

En principio, el problema de la elección de la decisión adecuada por parte de los gestores de la cosa pública tendría una fácil solución, al menos en teoría: se calculan los beneficios que para el conjunto de los ciudadanos tiene el gasto previsto, se descuentan los beneficios que podrían obtenerse con otras alternativas de gasto (coste de oportunidad), y *voilà*, si el saldo es positivo, la inversión pública es razonable. Sin embargo, lo que observamos en la práctica es que este modo de obrar es mucho más frecuente en empresas y familias, quienes están obligadas, lo quieran o no, a realizar cálculos minuciosos (tanto más, cuanto menores sean los recursos disponibles) para conseguir el mayor nivel de rentabilidad o de satisfacción posible. Cuando, por el contrario, se trata de dinero público entonces la cosa se complica enormemente. No sólo por la dificultad objetiva de valorar los beneficios derivados de las diferentes alternativas (defensa o educación, justicia o sanidad, asistencia social o I+D, etc.) sino también porque las autoridades ya se ocupan, con empeño digno de mejor causa, de que no se sepa muy bien cuales son los verdaderos costes que tienen sus decisiones.

Es lógico, imaginemos por un momento que los ciudadanos supieran exactamente lo que cuesta el mantenimiento anual del Palau de les Arts, o conocieran el volumen de las pérdidas acumuladas por Radiotelevisión Valenciana (163 millones de euros) o por la Sociedad de Proyectos Temáticos (29 millones) o por La Ciudad de la Luz (12 millones), y así sucesivamente, y calcularan entonces los beneficios económicos o sociales que podrían obtenerse con el mismo volumen de gasto dirigido a otras actividades (es decir, su coste de oportunidad). Es muy probable que consideraran que algunas decisiones políticas les están saliendo demasiado caras, por mucho que ellos mismos eligieran en su día a sus responsables directos.

Por supuesto también cabe la posibilidad de que, tras un análisis sosegado, aquellos decidieran que, aún así, merece la pena, una vez demostrado que los beneficios indirectos derivados de la inversión (como por ejemplo el gasto realizado por la llegada de visitantes foráneos atraídos por aquella) compensara el esfuerzo presupuestario realizado. Esta es precisamente una de las principales razones que arguyen los políticos vascos para defender el gasto de 139 millones de euros que supuso la construcción del museo Guggenheim, y la verdad es que las cifras obtenidas desde entonces les dan la razón sobradamente.

El problema es que aquí nadie ha demostrado esto todavía. O si lo ha hecho, los resultados son desconocidos para el gran público. Se habla, eso sí, de objetivos

genéricos, casi todos ellos de carácter intangible, como "mejorar de la imagen de ciudad", "situar a Valencia en el mapa del mundo", "aumentar los ingresos por turismo", y cosas de parecido tenor. Huelga decir que en tales circunstancias resulta fácil justificar cualquier gasto, por muy elevado que éste sea, al darse siempre por supuesto, sin saber muy bien el por qué, que los beneficios totales obtenidos compensarán con creces los generados por otras inversiones alternativas potenciales.

Pero, en fin, como suele ocurrir en esta tierra acostumbrada a los fuegos de artificio y a los grandes monumentos barrocos, la ignorancia nos permite mantenernos en esa especie de nirvana existencial que tan buenos resultados electorales proporciona a quienes la cultivan. Reconozcámoslo, somos diferentes al resto del mundo civilizado.

Fuente: Andrés García Reche, El País, 27 de diciembre de 2006

E. MARGINAL Y MEDIO

El término **marginal** informa acerca de cómo se ve afectada una variable al cambiar otra; es un concepto dinámico. Es un concepto muy aplicado en economía: coste marginal (variación del coste al variar la producción), ingreso marginal (variación del ingreso al variar las ventas), utilidad marginal (variación de la utilidad al variar el consumo), etc. Aunque con frecuencia nos referimos a qué ocurre en una magnitud al variar la otra en una unidad (cuánto varía el coste al aumentar la producción en una unidad, cuánto varía el ingreso al aumentar las ventas en una unidad o cuánto varía la utilidad al aumentar el consumo una unidad), este concepto está íntimamente ligado al concepto de derivada, que indica qué ocurre con una variable cuando la variación de la otra tiende a cero.

El término **medio** indica la relación o correspondencia entre dos variables en un momento determinado; es, por tanto, un concepto estático. Coste medio (coste por unidad de producto), ingreso medio (ingreso por unidad de producto), producción media (producción por unidad de factor). El cálculo es más sencillo que el término marginal, pues consiste simplemente en dividir las variables relacionadas: costes totales entre producción total, ingreso total entre número de productos vendidos, producción total entre número de trabajadores (si queremos calcular la producción media por trabajador).

F. CLAÚSULA CETERIS PARIBUS

Los fenómenos económicos suelen depender de bastantes variables. Una manera de estudiar la influencia de una de las variables en el fenómeno objeto de estudio es suponer que, excepto la variable que interesa, todas las demás permanecen constantes.

Se aísla el objeto de estudio de todo lo que influye en el, excepto de la variable que interesa estudiar.

La demanda que un individuo hace de un bien depende de múltiples factores: el precio de ese bien, el precio de otros bienes relacionados con el bien objeto de estudio, el sueldo del individuo, sus gustos, etc. Es muy difícil estudiar cómo se ve afectada la demanda del bien al variar el sueldo, si, al mismo tiempo, varían los demás factores. Por eso, al hacer ese estudio, suponemos que los factores que no estamos estudiando permanecen constantes.

La pregunta ¿cómo varía la demanda de un individuo al aumentar su renta?, tiene una respuesta cierta e inmediata: depende, pues, efectivamente, depende de qué pasa con los otros factores antes mencionados. En cambio, la pregunta ¿cómo varía la demanda de un individuo al aumentar su renta, *ceteris paribus*?, tiene ya una respuesta concreta, pues estamos suponiendo que todo lo que no es la renta permanece constante y, por tanto, no afecta a la demanda del bien.

CONCEPTOS BÁSICOS DEL TEMA

Economía. Ciencia que estudia el modo en que la sociedad gestiona sus recursos escasos. Busca lograr una asignación eficiente de dichos recursos entre sus empleos alternativos con el fin de lograr ciertos objetivos.

Modelo. Representación simplificada de la realidad con la que se pretende explicar aquello que se considera relevante dentro de esa realidad.

Microeconomía. Rama de la economía que estudia cómo los agentes individuales (las empresas y los consumidores) y sus agregados toman decisiones.

Macroeconomía. Rama de la economía que estudia aquellos fenómenos que, como la inflación, el desempleo y las políticas monetarias y fiscales, afectan a la economía en su conjunto, sin distinguir entre sectores (mercados) específicos.

Economía de mercado. Economía en la que la asignación de recursos se realiza por medio de las decisiones descentralizadas de muchas empresas y familias, conforme interactúan en el mercado de bienes y servicios.

Economía planificada. Economía basada en la teoría de que el gobierno era el único que podía organizar la actividad económica de una forma que promoviera el bienestar económico de un país en su conjunto.

Fallo de mercado. Situación en la que el mercado por sí solo no asigna eficientemente los recursos.

Ciencia positiva. Ciencia que hace afirmaciones sobre cómo son las cosas. De un análisis positivo se derivan proposiciones validables.

Ciencia normativa. Ciencia que hace afirmaciones sobre cómo deberían ser las cosas. De un análisis normativo se derivan proposiciones no validables, porque están basadas en juicios de valor.

Frontera de posibilidades de producción. Gráfico que muestra las distintas combinaciones alternativas de producción de dos bienes que una economía puede alcanzar si se emplean eficientemente los recursos disponibles.

Coste de oportunidad. Coste de utilizar los recursos para una determinada finalidad, medido por el beneficio al que se renuncia al no utilizarlos en su mejor uso alternativo. Coste de utilizar un recurso medido por el valor del mejor uso alternativo de ese recurso.

Eficiencia. Propiedad por la cual la sociedad aprovecha de la mejor manera posible los recursos limitados que posee.

Equidad. Propiedad según la cual la prosperidad económica se distribuye de forma igualitaria (equitativa) entre los miembros de la sociedad.

Escasez. Carácter limitado de los recursos de la sociedad.

Externalidad. Consecuencias que la acción de un agente económico tiene sobre el bienestar de otro.

Ceteris paribus. Expresión latina que significa “permaneciendo todo lo demás constante”. En economía se utiliza para significar que todas las terceras variables que podrían influir en nuestra variable de interés se mantienen constantes.

PREGUNTAS DE AUTOEVALUACIÓN

1. En Economía, la necesidad de elegir es consecuencia de:
 - a) Los fallos del mercado.
 - b) Que los bienes son escasos.
 - c) El atraso tecnológico.
 - d) El coste de oportunidad.

2. Lo característico del análisis económico es su interés por:
 - a) La sociedad en general.
 - b) Los procesos de asignación que implican la necesidad de elegir.
 - c) Los bancos.
 - d) El dinero.

3. Los modelos económicos:
 - a) Identifican las variables que utilizan.
 - b) Establecen las relaciones precisas entre las variables.
 - c) Permiten hacer predicciones.
 - d) Todas las respuestas son correctas.

4. Dentro de la microeconomía se estudia:
 - a) Una cuestión económica pero cuyo ámbito geográfico es reducido.
 - b) El establecimiento del salario mínimo.
 - c) La distribución de los gastos públicos y sus efectos sobre la producción.
 - d) Ninguna de las anteriores.

5. Señala la respuesta incorrecta:
 - a) La valoración real o constante de una magnitud se hace tomando como referencia un año que sirve de base.
 - b) La economía positiva es la parte de la economía que estudia lo que pasa en la realidad; por tanto, no se ve influida por los juicios de valor del investigador.
 - c) En un modelo económico, se entiende por variable exógena a la variable que viene dada y no está determinada por el modelo.

- d) En economía, a la pregunta básica ¿qué producir? la responde la teoría de la producción.
6. El coste de oportunidad es:
- a) El coste de un factor productivo.
 - b) El incremento del coste al aumentar en una unidad la producción.
 - c) Lo que hay que sacrificar de un bien para obtener otro.
 - d) El coste de los trabajadores.
7. Si distribuimos nuestro tiempo disponible entre estudiar y trabajar, y podemos estudiar una hora más sin reducir las horas que dedicamos al trabajo:
- a) No tenemos coste de oportunidad.
 - b) El coste de oportunidad de la hora de estudio es una hora de trabajo.
 - c) Estamos realizando una distribución eficiente.
 - d) Estamos realizando una distribución ineficiente.
8. Si una economía con dos individuos ha alcanzado un resultado eficiente, quiere decir que:
- a) Ninguno de los individuos puede mejorar.
 - b) No puede mejorar uno de los individuos sin que empeore el otro.
 - c) Existe otro resultado alcanzable en el que ambos individuos pueden mejorar.
 - d) Es imposible alcanzar un resultado eficiente si solamente hay dos individuos.
9. Dados unos recursos naturales y una población fija, para poder incrementar la producción es necesario:
- a) No se puede aumentar la producción.
 - b) Restringir el consumo.
 - c) Aumentar los impuestos.
 - d) Una mejora en la capacidad tecnológica.
10. La FPP es decreciente porque:
- a) A las personas no les gusta alguno de los bienes.
 - b) Los recursos productivos son escasos.
 - c) Cuando producimos más de un bien tenemos que renunciar a una cantidad del otro bien.
 - d) Las personas siempre quieren más de algún bien.

11. La forma cóncava de la FPP nos muestra:
- a) Que el coste de oportunidad del bien X en términos de Y es creciente a medida que crece la producción de X.
 - b) Que el coste de oportunidad del bien X en términos de Y es decreciente a medida que crece la producción de X.
 - c) Que para producir más cantidad de un bien, hay que renunciar a producir de otro bien.
 - d) Los avances tecnológicos.
12. Si la FPP es lineal:
- a) El coste de oportunidad es unitario.
 - b) El coste de oportunidad es constante.
 - c) Las combinaciones extremas son preferidas a las centrales.
 - d) Ninguna de las anteriores.
13. Una FPP se desplazaría alejándose del origen si:
- a) Se agota un recurso productivo.
 - b) Se destruyen algunos bienes de capital.
 - c) Baja la población activa.
 - d) Se produce un avance tecnológico.
14. Refiriéndonos a la FPP, la frase “Al reducirse recursos destinados a la agricultura, se pueden dedicar éstos a la sanidad” quiere decir que:
- a) Se realiza un movimiento a lo largo de la FPP.
 - b) La FPP pivota alrededor de un punto en un eje.
 - c) La FPP se desplaza a la derecha.
 - d) La FPP se desplaza a la izquierda.
15. En una economía centralizada:
- a) Los bienes y servicios se intercambian en un mercado central.
 - b) El mercado contesta a las preguntas económicas básicas con la vigilancia del estado.
 - c) Es el estado el que contesta a las preguntas económicas básicas.
 - d) La autoridad central es no es necesaria para el control de la economía.

EJERCICIOS

1. Si partimos de una posición en la que se producen 15 unidades del bien A y 30 del bien B, sabiendo que el coste de oportunidad de aumentar la producción de A

hasta 16 unidades es igual a 7 unidades de B, ¿cuántas unidades de B podríamos producir ahora?

- a) 23
- b) 37
- c) 30
- d) 7

2. Suponga que en una economía sólo se producen dos bienes: ropa y alimentos, con las siguientes combinaciones.

<i>Ropa</i>	<i>Alimentos</i>
0	12
1	8
2	4
3	0

¿Cuál sería el coste de oportunidad de producir una unidad adicional de ropa?

- a) 6 unidades de alimentos.
- b) 9 unidades de alimentos.
- c) 1 unidad de alimentos.
- d) 4 unidades de alimentos.

3. Si los salarios nominales de una persona los años 2011 y 2012 fueron de 1.200 euros y los precios entre esos años crecieron un 4%. ¿Cuánto ha variado el poder adquisitivo de esa persona?.

- a) -3,8%
- b) 0%
- c) 4%
- d) -1%

4. ¿Cuánto varía el salario real de un año a otro, si los salarios nominales de esos años fueron respectivamente 1.500 y 1.700 euros, y los precios subieron un 2,5%?:

- a) 13,33%
- b) 2,5%
- c) 10,57%
- d) Ninguna de las anteriores.

5. Si el salario nominal de un determinado año es de 940 euros y el salario real de ese año con respecto al anterior es de 900 euros. ¿Cuál ha sido la variación de los precios entre esos dos años?

- a) 7,5%
- b) 4,4%
- c) -5%
- d) No se puede calcular.

6. ¿Qué salario nominal debe tener un trabajador en 2013 para mantener el poder adquisitivo de 2012, si en 2012 su salario fue de 2.000 euros y los precios crecieron un 3%?:

- a) 1.941,75 euros.
- b) 2.000 euros.
- c) 2.060 euros.
- d) 1.500 euros.

7. ¿Qué salario real debería tener un trabajador en 2009 para mantener el poder adquisitivo de 2008 si en 2008 su salario fue de 1.800 euros y los precios crecieron un 5%?:

- a) 1.714,29 euros.
- b) 1.800 euros.
- c) 1.890 euros.
- d) Ninguno de los tres.

8. ¿Cuánto varía el salario nominal de un año a otro, si los salarios corrientes de esos años fueron respectivamente 1.900 y 2.000 euros, y los precios subieron un 3,6%?:

- a) 5,26%
- b) 1,6%
- c) 3,6%
- d) 0%

9. ¿Cuánto varía el salario real de un año a otro, si los salarios constantes de esos años fueron respectivamente 2.200 y 2.400 euros, y los precios subieron un 4,9%?:

- a) -4%
- b) 14%
- c) 3,99%
- d) 9,09%

10. Si el salario nominal de 2008 es de 750 euros y el salario real de ese año con respecto al anterior es de 700 euros. ¿Cuál es el índice o deflactor correspondiente a 2008?

- a) 93,33
- b) 100
- c) 107,14
- d) Ninguna de las anteriores.

SOLUCIONES DE LAS PREGUNTAS DE AUTOEVALUACIÓN

- 1. b)
- 2. b)
- 3. d)
- 4. d)
- 5. d)
- 6. c)
- 7. d)
- 8. b)
- 9. d)
- 10. c)
- 11. a)
- 12. b)
- 13. d)

14. a)

15. c)

SOLUCIONES DE LOS EJERCICIOS

1. a)

2. d)

3. a)

4. c)

5. b)

6. c)

7. b)

8. a)

9. d)

10. c)

