



UNIVERSIDAD
CENTRAL

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DEL DERECHO ECONÓMICO

Profesora

BERNARDITA BLASCO PAUCHARD

COLECCIÓN
GUÍAS DE CLASES
N° 17

COLECCIÓN GUÍAS DE CLASES N° 17

INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DEL DERECHO ECONÓMICO

Profesora

BERNARDITA BLASCO PAUCHARD

3ª edición

SANTIAGO
UNIVERSIDAD CENTRAL DE CHILE
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
2009

Edita:

Universidad Central de Chile
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

Comisión de Publicaciones:

Nelly Cornejo Meneses
Marjorie Treuer Ordenes
Gonzalo Ruz Lártiga. Director CIJUCEN

Lord Cochrane 417
Santiago-Chile
582 6356

Inscripción N° 123.793

Bernardita Blasco Pauchard

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del autor

El producto final de este trabajo ha sido revisado por el autor y se ha procedido a publicar con autorización y conformidad. En consecuencia, la redacción de estos contenidos es de exclusiva responsabilidad del autor.

Primera edición, 2001

Tercera edición 2009

Serie: Colección Guía de Clases N° 17

Diagramación

Patricio Castillo Romero

Impresión:

Impreso en Gráfica Kolbe, Mapocho 4338, Quinta Normal-Santiago
Fono-Fax 773 3158, Email: contacto@granlibro.com

PRÓLOGO

La enseñanza del Derecho, cristalizada en su tradición medieval por las universidades de la Europa occidental, reconoció desde antiguo la necesidad de divulgar el conocimiento. Y a la palabra magistral se unió, con la divulgación de la imprenta, la palabra escrita, que desde antaño se encargó de demostrar su eficiencia como poderosa herramienta cultural. No es casual entonces que desde entonces universidad y texto impreso se encuentren estrechamente hermanados. La docencia convoca la palabra escrita, y nuestra casa de estudios no está exenta de ello.

Las guías de clases se han consolidado como una línea de publicaciones característica de nuestra Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. En ella se concretan los más caros anhelos de una universidad: la rigurosidad del trabajo docente, la claridad de la exposición, el esmero en la redacción, la prolijidad en su diagramación y difusión final. En ellas nuestros lectores no encontrarán un simple resumen de materias –lo que, de más está advertir, no exige a los alumnos de la asistencia a clases– y mucho menos un esquema superficial del curso respectivo. Al contrario: si bien estas páginas están destinadas fundamentalmente a los estudiantes, ellas deben servir de un apoyo a la docencia, ahorrando un importante tiempo y esfuerzo que se perdería sin un sostén material para la cátedra. En tal sentido, el proceso de semestralización de la carrera de Derecho ha demostrado la utilidad de contar con material de este tipo, que no sólo facilita la enseñanza, sino que permiten su divulgación incluso entre alumnos de otras universidades, que han sacado provecho de nuestros textos, y les han servido como valioso material complementario.

Por eso insistimos que esta iniciativa requiere de la permanente colaboración de los señores académicos, para que cada una de las ediciones se perfeccione con las nuevas modificaciones legislativas, así como las nuevas tendencias de la doctrina y de los tribunales. Asimismo, en estas ediciones nuestros profesores encontrarán una instancia de divulgación, pues muchas veces la palabra hablada se pierde en el aula, y al no plasmarse en el papel, se priva de la importante posibilidad de discutir y rebatir, labor que es de la esencia de la universidad, y puntal para el progreso académico. Y más aún: muchas de estas publicaciones servirán como un primer paso para obras de mayor envergadura, pues permiten, bajo la ventaja de la reedición constante, la posibilidad de volcar en ellas la reflexión fruto del estudio y del debate.

La suscrita, a nombre de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, se enorgullece entonces de la consolidación de nuestra colección de guías de clases, junto a las demás líneas de publicaciones de la Facultad. Esperamos que, tal como lo ha sido hasta ahora, estas guías que entregamos ahora a la comunidad académica plasmen lo que es la esencia de la universidad y del estudio sistemático del Derecho: la profundización de los alcances de las normas positivas, el conocimiento de su aplicación práctica, y la reflexión de sus contenidos valóricos, que en conjunto implican el cumplimiento de los anhelos humanistas que siempre han caracterizado a nuestra profesión, tanto en la docencia como en el foro.

ANGELA CATTAN ATALA

Decana (I)

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

Universidad Central de Chile

INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DEL
DERECHO ECONÓMICO

SUMARIO

INTRODUCCIÓN	9
I LA LÓGICA ECONOMÍA	11
A ¿POR QUÉ ESTUDIAR ECONOMÍA?	11
B EL ENFOQUE ECONÓMICO	14
C EL ENFOQUE DEL DERECHO ECONÓMICO	15
D EL ENFOQUE ECONÓMICO DEL DERECHO	16
E LA CONDUCTA DE LAS PERSONAS	16
F LOS DIEZ PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA	18
G RAMAS DE LA ECONOMÍA	21
II CONCEPTOS BÁSICOS	26
A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	27
B EL PROCESO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	32
C LA ELECCIÓN	34
D EL COSTO DE OPORTUNIDAD	35
E LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN	37
F RENDIMIENTOS DECRECIENTES	39
G EL MODELO DE FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA	41
H ESPECIALIZACIÓN E INTERCAMBIO	42
I PRINCIPIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA	44
III LOS SISTEMAS ECONÓMICOS Y SU ORGANIZACIÓN	46
A CONCEPTO	46
B ELEMENTOS CONSTITUTIVOS	47
C SISTEMA DE LIBRE MERCADO	50
D SISTEMA DE PLANIFICACIÓN CENTRAL	52
E SISTEMA MIXTO	54
F ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO	54
G EL CASO DE CHILE	55
H FUNCIONES DE UN SISTEMA ECONÓMICO	56
I SECTOR NO LUCRATIVO	62
IV DEMANDA Y OFERTA EN COMPETENCIA PERFECTA	64
A COMPETENCIA PERFECTA	64
B DEMANDA Y OFERTA	67
C EL EQUILIBRIO DEL MERCADO	71
D LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LOS MERCADOS (Los Controles de Precios)	71
V LAS ELASTICIDADES	73
A ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA	73

B	ELASTICIDAD-PRECIO DE LA OFERTA	75
C	IMPORTANCIA DE LA ELASTICIDAD-PRECIO	78
D	ELASTICIDAD RENTA	78
E	ELASTICIDAD CRUZADA	79
VI	EL CONSUMIDOR	80
A	POSTULADOS DE LA CONDUCTA HUMANA	80
B	TEORÍA DE LA ELECCIÓN DEL CONSUMIDOR	81
C	RESTRICCIÓN PRESUPUESTARIA DEL CONSUMIDOR	85
D	DEMANDA DE MERCADO	85
VII	LA EMPRESA	86
A	LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN	86
B	LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN	91
VIII	OFERTA EN UN MERCADO DE COMPETENCIA PERFECTA	95
IX	LOS MERCADOS IMPERFECTOS	97
A	LA COMPETENCIA PERFECTA	97
B	COMPETENCIA IMPERFECTA	101
C	FUENTES DE LAS IMPERFECCIONES	102
D	TIPOS DE MERCADOS IMPERFECTOS	103
X	EL PAPEL DEL ESTADO EN MATERIA ECONÓMICA	122
A	FUNCIONES DEL ESTADO EN MATERIA ECÓNOMICA	122
B	INSTRUMENTOS UTILIZADOS POR EL ESTADO PARA CUMPLIR SUS FUNCIONES	129
C	LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN MATERIA ECONÓMICA	133
XI	FLUCTUACIONES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA O “CICLO ECONÓMICO”	139
XII	CONTABILIDAD NACIONAL	141
XIII	LA DEMANDA AGREGADA	145
A	DEMANDA DE CONSUMO (GASTO)	146
B	DEMANDA DE INVERSIÓN	148
XIV	EL DINERO Y LA POLÍTICA MONETARIA	153
A	EL DINERO	153
B	BANCO CENTRAL Y LA POLÍTICA MONETARIA	161
C	LA INFLACIÓN	165
	BIBLIOGRAFÍA	171

INTRODUCCIÓN

El presente material se basa en las notas utilizadas para dictar la clase, por lo tanto, es una recopilación de información contenida en diversos textos sobre el tema y no pretende en ningún caso tener el carácter de definitivo. Para la selección del material se han considerado aquellos capítulos y partes de los textos consultados que, en los distintos cursos impartidos, han demostrado ser de más fácil comprensión para los alumnos.

Su objetivo es poner a disposición de los estudiantes de primer año de Derecho un texto de carácter conceptual sobre los aspectos que resultan más relevantes de la teoría económica, en relación con el Derecho Económico.

Al mismo tiempo, se pretende disponer de un texto con un lenguaje adaptado a nuestros usos, costumbres e instituciones. Esto es de particular importancia si se considera que existen muy buenos libros de economía, pero han sido escritos especialmente en Estados Unidos, con ejemplos referidos a esa realidad y a instituciones propias de ese país, los cuales han sido traducidos en España lo que agrega elementos que contribuyen en algunos casos a confundir a los alumnos, más aun cuando a muchos de ellos les cuesta comprender en un comienzo por qué se debe estudiar economía en una carrera de Derecho y qué vinculación tiene ésta con el Derecho.

Desde un punto de vista práctico, se ha recurrido al uso de negritas y subrayado en algunas partes con el fin de enfatizar ciertos conceptos e ideas fundamentales.

El trabajo es una recopilación y adaptación basado en diversos textos, para lo cual se ha consultado la bibliografía que se incluye al final de esta publicación.

ADVERTENCIA: El material no se basta a sí mismo, por lo que los blancos que contiene dicen relación con los gráficos y tablas que requieren ser explicados en clases. **Como estudiante, siéntase absolutamente libre de utilizar ese espacio para tomar sus apuntes e introducir sus propios comentarios que lo ayuden a mejorar la comprensión del material, asimismo le recomendamos recurrir a otra bibliografía y complementar este texto para su mejor entendimiento.**

Las personas enfrentan **alternativas**: destinar tiempo a la familia, a ganarse la vida, hay que procurar tener salud y dinero, tiempo para disfrutarlo y descansar. Todas estas alternativas tendrían que sacrificarse en algún grado. Por lo tanto, la alternativa elegida no sólo debe ser importante y útil, además debe ser valiosa como para superar el sacrificio que significa desechar las otras.

La economía es un medio de comunicación entre las personas, una lógica y un conocimiento especializado necesario para la vida diaria que no es fácil obtener de un especialista. Es una lógica especial porque busca explicar la conducta humana a base de incentivos y desincentivos.

Las alternativas sacrificadas representan un costo alternativo (de oportunidad). Este principio señala que nuestros medios o recursos son limitados y se dirigirán desde aquellos usos que consideremos menos importantes hacia aquéllos que consideramos más importantes. Pero además el tiempo dedicado a desarrollar una actividad normalmente presenta un rendimiento inferior a medida que va transcurriendo, es decir, hay rendimientos decrecientes . Es el principio de Demanda: la importancia adicional de un recurso o medio en cualquier uso disminuye a medida que más recursos se destinan a dicho uso.

El costo alternativo y la demanda permiten buscar y determinar los pros y contras en cada decisión, es decir, los beneficios y los costos. El instrumental de la economía permite darse cuenta cuán realista o ilusorio pueden ser determinados objetivos en materia económica.

escasez. La Teoría Económica ayuda a establecer cuáles son los costos y beneficios asociados a una acción, centra su atención en las decisiones que realizan las personas al elegir entre distintas alternativas.

El enfoque económico no es la única manera de mirar al mundo, como todo enfoque es parcial. Selecciona los hechos que considera pertinentes y descarta los demás.

C EL ENFOQUE DEL DERECHO ECONÓMICO

El Estado recurre al Derecho para reglamentar las relaciones económicas, definir la organización de la sociedad y del propio Estado, y crear los mecanismos que resuelvan los conflictos de intereses dentro de un contexto de paz social. En dicho contexto es posible discernir las relaciones que se dan entre el sistema económico y las instituciones jurídicas.

Se trata de una rama del Derecho integrado por categorías jurídicas y económicas lo que hace que su objeto de estudio sea “bicéfalo” (híbrido). Ambos elementos tienen como eje central el fenómeno del intervencionismo estatal en la economía a fin de alcanzar metas definidas por el sistema político recogidas en la constitución. Este eje central será distinto en cada sistema económico.

F LOS DIEZ PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA

Aunque el estudio de la economía puede abordarse desde distintos puntos de vista, se trata de un campo unificado por varias ideas fundamentales, las cuales se pueden resumir en diez principios fundamentales, estos son:

1) Principios sobre cómo toman las decisiones los individuos

PRIMER PRINCIPIO: los individuos se enfrentan a disyuntivas. Para conseguir algo que nos gusta o que deseamos, normalmente debemos renunciar a otra cosa que también nos gusta o deseamos. Tomar decisiones implica elegir entre dos objetivos, por ejemplo, entre comprar o ahorrar.

SEGUNDO PRINCIPIO: el costo de una cosa es aquello a lo que se renuncia para conseguirlo. Como los individuos se enfrentan a disyuntivas, para tomar decisiones deben comparar los costos y beneficios de los diferentes cursos de acción posibles. Por ejemplo, si decido ahorrar a plazo porque la tasa me favorece, pierdo la oportunidad de comprar el televisor plasma en oferta pero eventualmente puedo conseguir duplicar lo ahorrado.

TERCER PRINCIPIO: las personas racionales piensan en términos marginales. Muchas de las decisiones que se toman obligan a hacer pequeños ajustes adicionales en un plan de acción que ya existía, estos cambios los llaman marginales. Por ejemplo, en vez de abrir una libreta de ahorro hago depósito a plazo por 12 meses.

II CONCEPTOS BÁSICOS

Desde su origen, el ser humano ha debido resolver el problema básico de dar respuesta a la satisfacción de sus **necesidades**. El **propósito principal** de la **actividad económica** es la **satisfacción de los deseos y necesidades humanas**. Al proceso de satisfacer esas necesidades se llama **consumo** y a los individuos que las satisfacen, **consumidores**.

Para ello se debe producir aquello que se desea consumir, para lo cual se necesita **recursos productivos**, factores de producción o insumos. Estos se caracterizan por ser limitados en relación con las necesidades. Tal situación conduce siempre a que exista **escasez**, es decir, insuficiencia de medios para satisfacer todos los deseos humanos. Al analizar cualquier fenómeno desde la perspectiva económica no se debe olvidar que la escasez está siempre presente, pero que al mismo tiempo es un término relativo.

Escasez no es sinónimo de pobreza. La pobreza se refiere a ciertos niveles de vida o consumo que consideramos necesario alcanzar para llevar una vida digna y relativamente segura. En los países desarrollados puede esperarse legítimamente superar la pobreza, sin embargo, jamás abandonarán la situación de escasez. En la medida que los recursos estén físicamente limitados, la lucha contra la escasez, a diferencia de aquella contra la pobreza, estará perdida.

A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

La economía está interesada en la prosperidad y el bienestar de la humanidad. Comprende la organización social y las relaciones, incluidas en el uso de recursos escasos y la tecnología disponible para satisfacer las necesidades humanas, aparentemente ilimitadas, y la asignación de esos recursos entre diversas necesidades alternativas.

La actividad humana presenta un aspecto económico cuando existe una lucha contra la escasez. La escasez nos obliga a **elegir**, por lo limitado de los recursos y la imposibilidad de satisfacer todos nuestros deseos, debemos elegir entre las mejores alternativas disponibles o seleccionar el mejor uso posible para los recursos escasos.

Enfrentados al **problema económico** tenemos necesidades que satisfacer y una cantidad limitada de recursos de los que podemos disponer para ello, esta situación nos obliga a elegir, a seleccionar entre distintas alternativas aquella que juzguemos como la más conveniente.

Esta situación lleva al desarrollo de la **ACTIVIDAD ECONÓMICA**, que es la interacción entre unidades económicas dedicadas a la producción, intercambio y consumo de bienes y servicios. Los elementos básicos de la actividad económica son: 1) las necesidades humanas, 2) los recursos y 3) la tecnología.

1) **Las Necesidades:** Son los variados e insaciables deseos de los seres humanos que brindan la fuerza impulsora de la actividad económica. Es probable que las diferentes sociedades asignen diferentes importancias relativas, en cuanto a cuáles de esas necesidades son las principales. Todo ser humano tiene necesidades, es decir, deseos de disponer de medios aptos para prevenir o hacer cesar las sensaciones de congoja o insatisfacción; o de medios capaces de provocar y acrecentar las sensaciones agradables.

Las necesidades presentan las siguientes **características:**

a. son **variadas** en conjunto y a través del tiempo parecen **insaciables**. Esto no significa que el deseo de cualquier persona por un bien en particular sea ilimitado. La cantidad de un bien que se consume cada semana y que contribuye al bienestar de la persona puede ser muy finita, piense por ejemplo cuánto es lo máximo que puede consumir de líquido o alimento una persona en un día, o cuántas horas se necesita dormir. Son los bienes en el agregado para los cuales las necesidades son ilimitadas.

b. son eminentemente **subjetivas**. Varían de un individuo a otro. Las necesidades humanas son numerosas: materiales e intelectuales, fisiológicas, culturales, religiosas y psicológicas. Aumentan y se diversifican sin cesar, porque el hombre tiene una infinita capacidad de deseo, porque descubre sin cesar nuevos objetivos y nuevos recursos, porque la vida de sus semejantes les ofrece motivos de imitación y emulación siempre renovados. Piense por ejemplo en cuán necesario es hoy contar con un computador o un teléfono móvil, pero esto no era así hace diez años atrás.

c. tienen **diversos orígenes**: el organismo humano (biológicas), la influencia de la cultura en que se vive, los gustos de las personas varían, las diferencias de edad, clima, posición social, educación y otras similares dan lugar a la variedad de los bienes deseados por la sociedad en general. Además, durante el proceso de satisfacción de necesidades se producen otras nuevas (computadores-Internet; casa-muebles; comida-líquido, exportación-importación).

Las necesidades se pueden clasificar según quién las experimenta en:

- **Necesidades Individuales**: son aquellas que se le presentan a un solo sujeto, el que debe procurarse a sí mismo la satisfacción de esta necesidad; cada uno experimenta independientemente sus necesidades y las satisface de igual modo. Por ejemplo: necesidad de comida o abrigo.
- **Necesidades comunes**: son aquellas que si bien se experimentan individualmente, se satisfacen con un esfuerzo común porque así es más rentable en término económicos y más eficiente. Por ejemplo: transporte público.
- **Necesidades colectivas**: se originan como consecuencia de la organización social, de la vida en comunidad. Por ejemplo: seguridad, justicia, fuerzas de orden, etc. En general la teoría económica identifica a las entidades públicas con este tipo de necesidades, aquí está el concepto de FUNCIÓN PÚBLICA, por ejemplo, el Estado nos debe proporcionar seguridad.

La **Satisfacción de las Necesidades o Estándar de Vida** es el nivel de bienestar que un sistema económico brinda a los miembros de una sociedad y que, por lo general, se mide por el ingreso per capita, en algunos casos bruto y en otros neto, dependiendo de la información disponible.

El nivel satisfactorio para una sociedad es relativo al momento histórico considerado y varía según el área geográfica. Para la mayor parte de los fines no es pertinente juzgar el desempeño de una economía simplemente en función de si brinda o no un nivel de vida satisfactorio. Es más adecuado preguntarse si ofrece el nivel de vida más alto que sus recursos y técnicas le permitirían en un momento determinado, tomando en cuenta que parte de la producción actual debe reservarse para aumentar la capacidad productiva futura.

2) Los Recursos Productivos: Son los medios o elementos disponibles para la producción de bienes y servicios que se utilizan para satisfacer las necesidades humanas, o bien “recursos utilizados para producir bienes y servicios”. Consisten: tierra, trabajo y capital, tanto físico como humano, y para algunos autores también la iniciativa empresarial.

Los medios de que se dispone para satisfacer las necesidades son limitados. Las fuentes de que se dispone son insuficientes o están mal repartidas en el espacio y aunque fuesen abundantes se hallaría limitado por el tiempo.

Un recurso especialmente importante y escaso es el **tiempo**. El desarrollo de cualquier actividad requiere de tiempo como factor productivo, elemento que no es recuperable ni renovable y que, por lo tanto, impone otro límite a las posibilidades humanas de satisfacer las necesidades.

Entre los recursos se encuentra todo tipo de mano de obra, materias primas, terrenos, maquinarias, edificios, materiales semielaborados, combustibles, energía, transporte y otros similares. Los recursos se clasifican en: a) Tierra, b) Trabajo, c) Capital físico (el que no **debe confundir con el dinero**), d) capital humano y e) capacidad o iniciativa empresarial

Características de los recursos o factores productivos:

- i. Su característica principal es la de ser limitados en relación con las necesidades humanas.
- ii. Son versátiles, es decir, por regla general admiten más de un uso.
- iii. Se pueden combinar en diversas proporciones para producir cualquier bien determinado.

La Capacidad Empresarial: el empresario es una persona que:

- a) organiza la producción, combinando los factores productivos.
- b) toma decisiones empresariales, calcula qué producir y cómo producirlo.
- c) acepta el riesgo, sabiendo que no existe garantía de que las decisiones tomadas resulten correctas.

d) es un innovador, introduciendo nuevas tecnologías y nuevas formas de organización de la empresa.

3) La Tecnología: Es el nivel de desarrollo disponible para combinar y transformar recursos en bienes y servicios. Junto con la cantidad y calidad de los recursos existentes, fija el nivel de satisfacción de las necesidades que puede alcanzar una economía. Existen tecnologías intensivas en uso de mano de obra y tecnologías intensivas en uso de capital.

B EL PROCESO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Los sujetos económicos al experimentar necesidades buscan mejorar su condición realizando actos de producción y de intercambio conducentes a la obtención de bienes y servicios, los que se destinan en último término al consumo.

Los **actos de producción** consisten en combinar los recursos naturales y el capital técnico con el trabajo, con el fin de obtener bienes y servicios destinados a ser consumidos.

La producción comprende operaciones de transformación y de transporte de las fuentes de riqueza económica y su resultado es la obtención de un **bien económico**, o

sea, es un objeto que se estima apto para la satisfacción de una necesidad humana y que se encuentra disponible para este propósito.

Para que exista un bien económico se requieren tres condiciones:

- 1) la existencia de una necesidad concreta en el individuo y la relación establecida por dicho individuo entre la necesidad y el objeto que estima propio para satisfacerla.
- 2) la posibilidad para el individuo de aplicar el objeto a la satisfacción de la necesidad.
- 3) la limitación de las cantidades disponibles con relación a las necesidades del hombre. Los actos de producción sólo tienen sentido cuando se trata de bienes y medios escasos, por ejemplo, nadie produce aire pero sí agua purificada, porque esta última escasea en algunos sectores.

Los **actos de intercambio** son aquellos por los cuales los individuos se abastecen mutuamente de los bienes y servicios capaces de satisfacer sus respectivas necesidades. Cada individuo es a la vez productor y consumidor de bienes y servicios. Los intercambios serán más o menos complejos, según el grado de especialización de las actividades. Como consecuencia de la división del trabajo ha aumentado los intercambios. Estos se han visto facilitados por el uso de la moneda que han sustituido al trueque.

Los **actos de consumo** están destinados a dar satisfacción a las necesidades y se traduce en una destrucción de los bienes y servicios. Relacionado con esto está el concepto de **demanda**, que es la “capacidad y deseo de comprar determinadas cantidades de un bien, a los distintos precios en un determinado período de tiempo, *ceteris paribus*”.

C LA ELECCIÓN

Una de las características de la conducta humana es que las personas toman decisiones en forma tal de no verse perjudicadas por ellas. A través del conjunto de nuestros actos buscamos aumentar nuestro bienestar y quedar más satisfechos, es decir, mejorar nuestros niveles de vida.

El bienestar puede derivar de una multitud de elementos, sin que estén necesariamente asociados a actitudes materialistas o egoístas. En consecuencia, se buscará seleccionar la mejor de todas las alternativas disponibles, esto es, aquella que en relación con los costos que tenga, pueda brindar mayor bienestar.

Siempre trataremos de alcanzar un beneficio dado al menor costo, o de otro modo, entre distintas alternativas que reportan igual satisfacción, elegiremos aquella de menor costo. Este es uno de los postulados básicos de la economía, que inspira su lógica y subyace a todos sus análisis.

Este postulado permite analizar diversos problemas desde una perspectiva especial, que puede ayudar a decidir cómo producir, qué trabajo elegir, cómo diseñar una política de comercio exterior, dónde ir de vacaciones y qué carrera estudiar.

¿Qué es el crecimiento económico?

Es el “aumento de la producción (del PIB real); expansión de las posibilidades de producción”

“Incremento en la capacidad productiva de la economía; un desplazamiento de la curva de posibilidades de producción hacia el exterior”

D EL COSTO DE OPORTUNIDAD

El ser humano elige y lo hace en forma tal de seleccionar siempre aquellas opciones que le permitan aumentar su bienestar. Existe un campo potencial casi ilimitado dentro del cual puede hacer elecciones y en que están incluidas todas las oportunidades posibles de acción. Esto se reduce considerablemente cuando enfrentamos la restricción que nos impone la escasez. Entonces tenemos un conjunto de oportunidades reales y factibles entre las que debemos decidir.

Elegiremos aquellas posibilidades u opciones que mejoren nuestro bienestar. Sin embargo, elegir alguna de ellas significa no elegir otras, es decir, hacer algo que nos brinda bienestar significa no hacer otra cosa que también nos reporta bienestar. Las opciones son excluyentes entre sí.

La **alternativa sacrificada** que tiene mayor valor en términos de bienestar o beneficio para el individuo que toma la decisión recibe el nombre de **costo de oportunidad** o **costo alternativo** de la elección. Es la mejor oportunidad rechazada.

Toda elección implica un sacrificio que recibe el nombre de costo de oportunidad. Es el sacrificio en términos reales que sufre un sujeto económico que procede a una elección entre diversas acciones posibles, cuando este sujeto se compromete a una actividad específica dada.

“Cada vez que decidimos utilizar los recursos escasos de una forma, renunciamos a la oportunidad de utilizarlos de otra”². Piense por ejemplo en cuánto se invierte en temas bélicos en el mundo, lo que implica que esos recursos no pueden ser utilizados en resolver problemas sociales.

Lea con atención estos datos de ONU y díganos cuál es su opinión.

- En el año 2002 los gastos militares en el mundo ascendieron a más de 839 mil millones de dólares, lo cual corresponde a más de 1,600 millones de dólares por minuto.

- Se estima que para disponer de **servicios sociales básicos para todo el planeta** son necesarios unos 40 mil millones de dólares al año durante 10 años (un total equivalente a 400 mil millones de dólares), es decir, menos de la mitad de lo que se dedica a gastos militares en el mundo **en solo un año**.

La esencia de la actividad económica está dada por: la escasez de medios, la elección de fines y el costo de oportunidad.

E LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

Muestra las cantidades máximas de cualquier par de bienes que se puede producir con una cantidad fija de recursos, por ejemplo, cuántos bienes A o B puedo producir con 100 trabajadores o en 100 hectáreas de tierra.

Bajo estas condiciones, la decisión de producir más de un bien significa también una decisión de producir menos de otro.

En el extremo, si todos los recursos se destinan a la producción de un solo bien, existirá una cantidad máxima disponible de él. Sin embargo, existen también una serie de otras combinaciones de máxima producción de estos bienes, donde se produce algo de ambos.

3

F RENDIMIENTOS DECRECIENTES

Mientras más acumulamos de algo menor valor le asignamos a cada unidad adicional que poseemos. Asimismo, mientras menos tenemos de algo, más sentimos cada unidad que perdemos. Este principio se puede aplicar a todo tipo de bienes y servicios. El valor de algo será bajo **en relación con** aquél que tenía cuando se existía poco de ese bien o servicio.

Principio de los rendimientos decrecientes: el bienestar o la satisfacción que derivemos del consumo de cada unidad adicional de los distintos bienes y servicios será menor mientras más tengamos de ellos.

“Establece que cada unidad sucesiva que se consume de un bien reporta una utilidad adicional menor”.

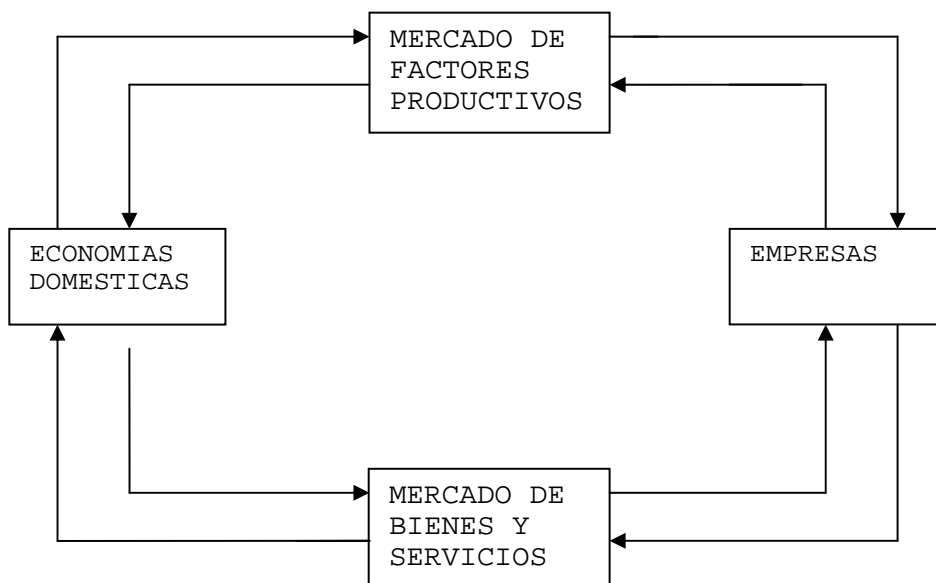
En consecuencia, el costo-beneficio de las distintas alternativas se ve afectado por la cantidad que tengamos de los distintos bienes y servicios a ella asociados.

Mientras más poseemos de un bien o servicio, si bien es efectivo que nuestro bienestar aumenta, aunque cada vez lo hace en menor proporción. A su vez, estaremos sacrificando más de otros bienes y servicios que también nos habrían entregado bienestar. Existirá algún punto en el cual lo que ganemos en bienestar al consumir un bien o servicio, o desarrollar una acción determinada, será exactamente igual a lo que sacrifiquemos en bienestar por lo que dejemos de consumir o ejecutar. En ese momento estaremos en equilibrio, es decir, en una situación tal que no resulta conveniente seguir consumiendo, pues si lo hacemos perderemos más en bienestar del que ganaremos.

Estaremos en equilibrio siempre que los costos de oportunidad de nuestra decisión no sean mayores ni menores que los beneficios de ella.

La escasez nos obliga a elegir, mediante el criterio de obtener el máximo bienestar, lo que se logra comparando costos y beneficios de cada opción.

G EL MODELO DE FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA



En la economía los bienes, servicios y factores productivos se intercambian constantemente por dinero. El dinero pasa sucesivamente de un individuo a otro a cambio de bienes, servicios o factores productivos, cada vez que el dinero cambia de mano en pago de bienes y servicios producidos, se constituye en renta para el que lo recibe.

En un sistema económico real la producción está a cargo de las empresas. Las empresas compran a las economías domésticas los servicios de los factores productivos pagando salarios, rentas, intereses y beneficios. A su vez emplean todos los factores productivos para elaborar los bienes y servicios que son vendidos a las unidades de consumo (economías domésticas).

Las economías domésticas obtienen su renta vendiendo los factores productivos a las empresas y la gastan comprando los bienes y servicios que las empresas producen.

El flujo circular de la renta comprende el flujo real, en el que circulan bienes, servicios y factores productivos, y el flujo monetario en el que circulan los pagos hechos a las economías domésticas y las empresas.

H ESPECIALIZACIÓN E INTERCAMBIO

La especialización contribuye a la eficiencia, pues los trabajadores pueden producir más si se especializan, pero la especialización exige el intercambio.

Mientras más especialización se produzca, más intercambio o comercio se generará, ya que serán mayores las posibilidades de transar ventajosamente aquellos bienes, servicios o recursos que poseamos y mayores, por lo tanto, las ventajas de dichas transacciones.

Cuando una economía está basada en la especialización y el intercambio, los individuos que la forman se hacen más y más interdependientes, pasando a integrar una estrecha y compleja estructura dentro de la cual el buen funcionamiento de cada parte depende del buen funcionamiento de las otras.

Históricamente han existido dos formas de intercambio: el trueque y el intercambio monetario. En un sistema de trueque no existe el dinero, se intercambia directamente un bien o servicio por otro. Pero es ineficiente, pues presenta dos problemas: requiere una **coincidencia de necesidades** y existe la **indivisibilidad** de algunos bienes intercambiados.

Por el contrario, el intercambio con dinero puede ser mucho más fácil, ya que no se requiere que las necesidades coincidan, debido a que **el dinero representa un poder de compra generalizado**, es decir, puede utilizarse para comprar cualquiera de los bienes y servicios puestos a la venta, su existencia posibilita transacciones complejas entre muchos individuos. También soluciona el problema de las indivisibilidades.

En una economía de trueque no existe una distinción clara entre vendedor y comprador o entre productor y consumidor. En una economía monetaria aparece una diferenciación bien definida entre el vendedor y el comprador. **El dinero hace que la especialización y el intercambio funcionen regularmente**, pero no explica por qué la especialización y el intercambio son ventajosos.

Una respuesta la proporciona el principio de la **ventaja comparativa**. Existen preferencias y recursos. Estos últimos son limitados, lo que obliga a elegir su uso más apropiado y la forma más eficiente de hacerlo. El criterio que guiará estas decisiones será seleccionar aquellas opciones con menor costo de oportunidad. Todas, necesariamente, descansan en las ventajas que prodiga la especialización y el intercambio.

I PRINCIPIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Este principio subyace en todo tipo de comercio. La gente y los países se especializan y esa especialización requiere de un intercambio, el dinero permite que esa especialización e intercambio funcionen regularmente, sin embargo el dinero no permite explicar por qué se produce esta especialización y este intercambio, sino que el **principio de ventaja comparativa**, pero para comprenderlo es necesario considerar el concepto de **ventaja absoluta**.

Un país, región o individuo tiene una **ventaja absoluta** en la producción de un bien o servicio si puede producirlo con menos recursos (menos trabajo, tierra y capital), que los otros países, regiones o individuos.

Hasta aquí es necesario tener en cuenta que hay beneficios mutuos en la especialización y el intercambio, pero la ventaja absoluta no es necesaria para una especialización mutuamente beneficiosa. Esta explicación la proporciona la **ventaja comparativa**, ésta existe si un país, región o individuo puede producir un

bien o servicio con menos costos de oportunidad que los otros países, regiones o individuos.

Hay que considerar que el comercio internacional facilita la especialización, al permitir que cada país pueda colocar en el resto del mundo los excedentes de los productos en los que se ha especializado. Los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes en los que posee mayores ventajas comparativas que otros países.

III LOS SISTEMAS ECONÓMICOS Y SU ORGANIZACIÓN

A CONCEPTO

El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define “sistema” como: “Un conjunto de cosas que, ordenadamente relacionadas entre sí, contribuyen a un determinado objeto”.

Frederich A. Hayek, frente a la pregunta de cuál sería el objetivo de un sistema económico, planteó la situación en su esencia, señalando que si nosotros, los miembros de esta sociedad, o los de cualquier otra, dispusiéramos de toda la información pertinente, si tuviésemos definido el esquema de preferencias, y si poseyéramos conocimiento total y completo de todos los medios a nuestra disposición, el problema económico sería un problema de lógica y, por lo tanto tendría una solución única. No podría existir controversia con respecto a cuál es el mecanismo más eficaz para satisfacer las necesidades humanas.

El conocimiento o la información que necesitamos para resolver el problema económico sólo existe en la forma de elementos de conocimientos dispersos, incompletos y, frecuentemente, contradictorios que poseen los individuos. Así, la mejor forma de aprovechar el conocimiento existente para lograr el mejor uso de los recursos conocidos por cualquier miembro de la sociedad para fines cuya importancia relativa conocen los individuos en forma parcial, hace surgir la pregunta de cuál es la forma

de organización económica que mejor cumple con esa tarea, esto es, cuál es el sistema económico más apropiado.

Toda sociedad desarrolla una estructura institucional interior en la cual lleva a cabo su actividad económica y que constituye un sistema económico. Los sistemas económicos evolucionan de acuerdo al desarrollo de la sociedad en su conjunto, por lo que las sociedades no escogen y adoptan un sistema en forma definitiva. La opción por un sistema económico es fruto de un proceso histórico.

Un **Sistema Económico** “es el conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales, que caracterizan la organización económica de una sociedad, condicionando el sentido general de las decisiones fundamentales que se toman en toda sociedad y los cauces predominantes de su actividad”.

B ELEMENTOS CONSTITUTIVOS

Todo sistema económico, independientemente de la forma que adopte, posee ciertos elementos básicos que lo constituyen, estos son:

1) Reserva de recursos productivos: Estos constituyen la base de la actividad económica. Son recursos Humanos y Patrimoniales. Su importancia económica sólo se completa y se realiza cuando ellos se reúnen y se combinan, conformando la compleja estructura de los sistemas económicos.

Las reservas de estos elementos condicionan la existencia, extensión y la propia eficiencia de la maquinaria productiva.

2) Rol de unidades de producción: Los recursos alcanzan una plena significación si son movilizados por las unidades de producción (empresas) que integran el aparato productivo de la sociedad. Estas unidades dan origen a los flujos real y monetario, ejecutando las principales tareas relacionadas con la solución de los tres problemas económicos fundamentales (qué, cómo y para quién producir).

3) Conjunto de instituciones económicas, jurídicas, políticas y sociales, que dan forma a las actividades desarrolladas por la sociedad. Las instituciones definen las relaciones entre las unidades de producción y los centros de disposición de los recursos productivos. Ningún sistema económico puede existir sin que un conjunto de elementos jurídicos establezca una disciplina para las actividades individuales y colectivas, determinando la esfera de acción, los deberes y las obligaciones de los poseedores de los recursos y de las unidades que los emplean. Tampoco pueden prescindir de instituciones políticas que definan las relaciones entre el Estado, las empresas y la colectividad y de un conjunto de instituciones sociales que establezcan normas de conducta para los diferentes sectores de la actividad económica.

Toda sociedad busca, a través de su sistema económico enfrentar 3 problemas fundamentales e interdependientes y resolverlos:

1) *¿Qué bienes y servicios va a producir y en qué cantidad?*

2) *¿Cómo va a producirlos, es decir, mediante que técnicas debe combinar los factores para obtener los productos deseados?*

3) *¿Para quién debe fabricarlos y entre quiénes debe distribuirlos?*

Además todo sistema económico debe responder otras 2 preguntas:

1) *¿Cómo se deben racionar los bienes a lo largo de un período de muy corto plazo durante el cual la oferta está fija?*

2) *¿Cómo se debe mantener y ampliar la capacidad productiva a través del tiempo?*

Tradicionalmente se ha dado respuesta a la pregunta enfrentando dos sistemas distintos que se sitúan en polos opuestos, aparentemente sin compartir características comunes: la planificación central versus el libre mercado. Sin embargo, **la planificación existe siempre**, independientemente del sistema económico al que se haga referencia, **la diferencia reside en quién planifica.**

La fuente del problema es el conocimiento y, por lo tanto, será **aquel sistema que mejor logre integrar el conocimiento pertinente, que se adapte con mayor flexibilidad a los cambios en las circunstancias especiales, el sistema más apropiado**, es decir, el que haga uso más completo del conocimiento.

Los sistemas económicos no son puros, en la realidad se sitúan en un continuo que tiene en un extremo el sistema de libre mercado y en el otro extremo el sistema centralmente planificado.

C SISTEMA DE LIBRE MERCADO:

En este sistema el mercado es el elemento central. El **Mercado** es toda institución social en la que tanto los bienes y servicios como los factores productivos se intercambian libremente.

Aquí es útil distinguir dos unidades económicas básicas que realizan las transacciones: consumidores y productores.

Características:

1) Los consumidores y productores desarrollan las transacciones libremente, la producción realizada por las empresas privadas es voluntaria, así como el intercambio de bienes, servicios y recursos. De esta forma, cada transacción es el resultado de negociaciones **voluntarias** entre las partes.

2) Existe el derecho de **propiedad privada** sobre los factores productivos. Esto es, un control libre e individual sobre dichos recursos. Los elementos básicos del control son la exclusividad de los derechos (dueños únicos y reconocidos) y la libre voluntad para transferirlos a quien se desea.

3) La responsabilidad de tomar y ejecutar las decisiones económicas descansa en las personas, lo que no significa ausencia de **planificación**.

En este sistema son las personas actuando como consumidores y productores quienes planifican y quienes desarrollan sus planes, tomando las decisiones en forma independiente.

Los empresarios sólo podrán producir aquello que la gente desea, por lo que planifican su producción a base de la demanda.

Por su parte, los consumidores planifican libremente la forma de distribuir su gasto, para hacer máximo su bienestar.

El sistema de planificación individual o de mercado libre no deriva en anarquía o desorden. Existen dos herramientas de control fundamentales, cuales son la demanda y la competencia. El mercado ejerce control tan fuerte y real como puede ser el ejercido por alguna autoridad central, pero la diferencia radica en que es invisible.

4) Los **precios** tienen una función importante, pues a través del mercado se transmite el conocimiento personal insustituible y se complementa con el conocimiento pertinente del resto de los individuos de la comunidad. Esa información pertinente se obtiene mediante los precios.

El mercado minimiza la cantidad de información que cada participante individual debe poseer para obtener del sistema económico aquello que desea. Esto se logra concentrándola en los precios, que serán los incentivos que guíen las decisiones individuales de consumo y producción.

Los precios sirven de incentivos. De una parte, los consumidores intentan maximizar su bienestar dada la cantidad de recursos(ingresos) a su disposición. Al cambiar los precios se altera la composición del consumo de los distintos individuos, quienes

comprarán más de aquellos bienes con precio menor y menos de aquellos con precio mayor.

De otra parte, las empresas buscan maximizar sus ganancias y para lograrlo intentan producir los distintos bienes y servicios a un costo mínimo y venderlos a un precio máximo, el que tiene un tope dado por la competencia.

5) Una condición esencial para el buen funcionamiento del mercado es la existencia de un número lo suficientemente importante de consumidores y oferentes del mismo bien, servicio o recurso, es decir, se necesita **competencia** para asegurar la eficiencia del mercado. De lo contrario, alguno de los agentes económicos podría adquirir control sobre el precio.

Esta condición está muy relacionada a otra, que tiene relación con la “sustitución en el consumo”. Para que la competencia sea posible y efectiva, el consumidor debe enfrentar alternativas de consumo para el mismo tipo de bien, frente a variaciones de precio.

D SISTEMA DE PLANIFICACIÓN CENTRAL

Planes existen siempre, en los mercados libres lo llevan a cabo las personas y bajo un sistema de planificación central los lleva a cabo una autoridad central. La planificación se realiza por compulsión. Existe una autoridad central que toma decisiones en cuanto

al uso y la asignación de los recursos, entre muchas otras. Los individuos no eligen libremente ni se acomodan libremente a las cambiantes condiciones económicas.

Generalmente opera mediante planes económicos de largo plazo, en los cuales se fijan los objetivos de producción, se analizan las políticas a seguir y se determinan los diferentes mecanismos de acción. Esto obliga a basarse en información estadística sobre las condiciones económicas, la que por su naturaleza no puede tomar en cuenta las circunstancias especiales de tiempo y lugar. Al planificar sobre la base de información pasada, necesariamente se pierde flexibilidad en el manejo de situaciones futuras. No se pueden incorporar los hechos imprevistos o los cambios bruscos.

Los planes económicos determinan cuál será el uso que se le asigne a los recursos, cuáles serán las remuneraciones de dichos recursos y cuál será el destino de los bienes que se produzcan.

En este proceso el único papel económico de las personas es el de agente productivo.

No existe propiedad privada de los medios de producción. Se caracteriza, porque el gobierno tiene la propiedad o control de los factores productivos, ya que si los individuos mantienen el control de los factores de producción, en el largo plazo ningún plan podrá ordenar algo diferente a lo que cada uno de ellos quiere hacer. En consecuencia, quedan dos caminos para hacer viable la planificación central: que la autoridad central adquiriera el control sobre los recursos productivos o establecer controles sobre la libertad de trabajo y el consumo.

El gobierno lleva a cabo la producción y también establece los términos y condiciones bajo las cuales se puede realizar el intercambio.

E SISTEMA MIXTO

Los modelos recién analizados son de carácter teórico, ya que como es obvio el purismo de estos es difícil de desarrollar en la práctica, especialmente en nuestros días que las economías de los países son interdependientes.

Los sistemas económicos modernos se encuentran en algún punto entre el sistema de mercado puro (empresa privada) y el sistema de planificación central puro. Una parte de la economía será desarrollada por el sector orientado a la ganancia (privado) y otra se desarrollará a la manera socialista. Muchas economías tienen además un sector no lucrativo.

F ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO

La configuración teórica de este modelo corresponde a Walter Eucken y Alfred Müller-Armack y su implementación política a Ludwig Erhard.

La economía social de mercado es la que más explícitamente formula el objetivo político de la “prosperidad para todos” dentro de un sistema económico esencialmente capitalista. Este modelo se aplicó durante el primer gobierno de la Repú-

blica Federal Alemana después de la Segunda Guerra Mundial como pauta para encauzar su política económica.

Se basa en la convicción de que el mercado en combinación con la propiedad privada de los medios de producción constituyen tanto la modalidad más eficiente de coordinación económica como también una condición necesaria para garantizar la máxima libertad política. En este contexto es tarea del Estado velar por el buen funcionamiento del mercado, lo que implica que el Estado le confiere al mercado un margen de acción suficiente y que por principio no interfiere en el juego de la oferta y la demanda. Esto conlleva de manera esencial una limitación del Estado. Al mismo tiempo compromete al Estado a intervenir activamente en el mercado cada vez que allí se consigue constelaciones de poder (formalmente inobjtables), que afecte seriamente la competencia, ya que de ésta depende la eficiencia del mercado para la generación de bienestar social. La tarea del Estado es impedir que los mercados imperfectos (monopolio-oligopolio) existan o hacerlos desaparecer, lo que requiere de un Estado lo suficientemente fuerte como para poder actuar contra los que tienen poder económico.

G EL CASO DE CHILE

En nuestro país tenemos actualmente un sistema mixto, entre el neoliberal y el social de mercado. Es en la Constitución Política del Estado donde se identifica la tendencia económica del país (art. 1º: “Es deber del Estado promover el bien común...”; el art.

19, por su parte, habla de la libertad económica, de la subsidiariedad, responsabilidad, propiedad, etc.)

El rol del Estado es de redistribuidor, preocupándose de la cuestión social, y podrá ser empresario en el caso que los privados no puedan o no quieran estar en un ámbito, también regula y corrige las imperfecciones del funcionamiento del sistema, por ejemplo, salvaguardias y regulación de la competencia. El Estado cumple tres funciones:

- Empresarial
- Redistributiva
- Reguladora

H FUNCIONES DE UN SISTEMA ECONÓMICO

Todo sistema económico debe realizar 5 funciones muy relacionadas entre sí. Ellas son:

1) ¿Qué bienes y servicios va a producir y en qué cantidad?

Consiste en definir qué necesidades son las más importantes y en qué grados tienen que ser satisfechas.

En un sistema de mercado los empresarios planifican su producción en base a la demanda. Por lo tanto, la economía tiene que brindar algún método para fijar

valores a los diferentes bienes y servicios que reflejen los deseos relativos del grupo sobre qué producir. En una economía de mercado el valor de un bien se mide por su precio y el proceso de valorización lo realizan los compradores al gastar sus ingresos. El valor que se asigna a los diversos bienes depende de:

- a) La premura con que se desee cada uno de ellos
- b) La disposición y capacidad que tengan de respaldar su deseo con dinero
- c) Las existencias disponibles de bienes y servicios.

La forma en que los consumidores gastan sus ingresos establece una estructura de precios en la economía, que refleja los valores comparativos de los diferentes bienes y servicios. Los cambios de gustos y preferencias modifican los patrones de gastos de los consumidores que a su vez cambian la estructura de precios.

El sistema de precios puede conducir a consecuencias sociales consideradas indeseables, las que quizás se intente modificar mediante procesos políticos. La redistribución del ingreso, la fijación de precios y los impuestos progresivos sobre la renta se llevan a cabo mediante procesos políticos.

2) *¿Cómo va a producirlos, es decir, mediante qué técnicas debe combinar los factores para obtener los productos deseados?*

El sistema económico debe determinar cómo organizar los recursos para producir los bienes y servicios deseados en cantidades apropiadas. La organización de la producción incluye:

a) Focalizar los recursos: retirar recursos de las industrias que producen bienes a los cuales les dan menos valor para canalizarlos hacia las industrias que producen bienes que los consumidores valoran más.

b) El uso eficiente de los recursos por parte de las empresas

En el sistema de precios los recursos se mueven constantemente desde los usos donde se paga menos hacia los de pago más alto. Por ejemplo, un agricultor que el año pasado sembró papas que fueron vendidas a bajos precios, este año utilizará el terreno para sembrar papayas, que se venden a mayores precios.

La eficiencia económica de un proceso productivo es la relación entre el valor de los productos obtenidos de un proceso económico y el valor de los insumos necesarios para producir. Cuanto más alto sea el valor de la producción por unidad monetaria gastada en los insumos, mayor será la eficiencia del proceso. La búsqueda de ganancia es el principal incentivo para la producción eficiente.

Para la medición de la eficiencia económica es necesario asignar valor a los distintos tipos de recursos y al mismo tipo de recursos en sus distintos usos, esto se realiza mediante los precios. Existe la tendencia a valorar los recursos en el mercado de acuerdo a sus aportes a la producción de bienes y servicios.

La eficiencia de una empresa exige que ésta escoja entre las diferentes combinaciones de recursos y tecnologías que puede utilizar en el proceso productivo.

La meta de la empresa privada es realizar su producción en forma tan barata (eficiente) como sea posible. La selección de las técnicas a emplear dependerá de los precios relativos de los recursos y de la cantidad de bienes o servicios a elaborar.

3) ¿Para quién debe fabricarlos y entre quiénes debe distribuirlos?

La respuesta a esta pregunta queda determinada por el sistema de precios en forma simultánea con la definición de qué se produce y cómo se organiza la producción.

La distribución de los bienes y servicios depende de la distribución del ingreso personal, el que a su vez depende de:

- a) La cantidad de los distintos factores que la persona pueda aportar al proceso productivo;
- b) Los precios que recibe por ellos.

A su vez, la distribución del ingreso depende de la distribución de la propiedad de los recursos en la economía y de si las personas colocan o no sus recursos en usos que produzcan bienes y servicios que deseen más los consumidores.

En consecuencia, las diferencias de ingresos son el resultado de la canalización inadecuada de los recursos al proceso productivo, por las personas individuales y por la diferencia en la propiedad de los recursos que existe entre las distintas personas.

4) ¿Cómo se deben racionar los bienes a lo largo de un período de muy corto plazo durante el cual la oferta está fija?

Período de mercado (muy corto plazo): es un período tan corto que la cantidad de un bien o servicio que se coloca en el mercado no se puede cambiar.

Un sistema económico tiene que tomar algunas previsiones para racionar los bienes durante el período en que la oferta no se puede modificar.

La economía tiene que racionar la oferta en 2 formas:

- a) Asignando la oferta fija entre los distintos consumidores de la economía.
- b) Debe lograr que la oferta alcance hasta el período siguiente.

En una economía de mercado, el precio es el dispositivo que asigna la oferta fija entre los consumidores. La escasez provocará aumentos de precios, disminuyendo la cantidad que cada consumidor está dispuesto a comprar. El precio continuará aumentando hasta que todos los consumidores en conjunto agoten la oferta fija. Los sobrantes ocasionarán disminución en los precios, aumentando la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar hasta que agoten las existencias de mercado.

Hay quienes sostienen que la especulación desempeña un papel importante para emparejar el consumo del bien en el tiempo, ya que las acciones de los especuladores modifican el alza en los precios que debería tener lugar a lo largo del período de muy

corto plazo y provocan un flujo más uniforme desde el productor hacia los consumidores a lo largo del tiempo.

5) *¿Cómo se debe mantener y ampliar la capacidad productiva a través del tiempo?*

Se espera que toda economía mantenga y amplíe su capacidad económica.

El **mantenimiento** consiste en conservar intacto el poder productivo de la maquinaria mediante las provisiones para la depreciación.

La **expansión** es el aumento continuo en los tipos y cantidad de recursos de la economía, junto con una constante mejoría en la tecnología.

La acumulación de capital depende de varios factores. Para que ocurra es necesario desviar los recursos de la producción de bienes de consumo y dedicarlos a producir bienes de capital en cantidad mayor que la necesaria para compensar la depreciación.

Por su parte, la fuerza laboral se puede incrementar mediante aumentos de la población y a través del desarrollo y la mejoría de habilidades mediante adiestramiento y educación. Los avances tecnológicos hacen posible producir más con una determinada cantidad de recursos. Por ejemplo, el paso desde producción de bienes uno a uno a líneas de producción incrementó drásticamente la cantidad producida.

Ni el papel del mecanismo de precios ni su importancia en el crecimiento y mantenimiento económico son claros, aunque los precios y las posibilidades de ganancia son importantes en la determinación de si ocurrirá el mantenimiento y crecimiento.

I SECTOR NO LUCRATIVO

Muchas economías comprenden un sector grande y en continuo crecimiento de organizaciones no lucrativas que no representan propiedad en el sentido convencional de la propiedad privada, es decir, los derechos de propiedad no están representados en la forma de acciones que se compran o venden en los mercados públicos de valores. Muchas de estas organizaciones tienen reglamentos que prohíben la distribución de utilidades con el fin de que puedan mantener su posición muy apreciada de exención de impuestos.

Lo mismo ocurre en las unidades gubernamentales que, aunque desde el punto de vista técnico son propiedad de todos los ciudadanos, en forma efectiva no son propiedad de ninguno de ellos, puesto que no tienen derecho a vender sus “acciones”.

Los criterios de mercado juegan un papel más bien pequeño en la determinación de cómo asignar los recursos entre estas organizaciones y dentro de ellas.

Si no son guiadas por el precio ni las utilidades, surge la interrogante de cómo se guían, puesto que: a) la competencia por el dinero en estas organizaciones tiene menos importancia que en el sector orientado a la obtención de utilidades; y b) las formas de competencia que reemplazan los “votos en billete” en las organizaciones no lucrativas tienden a ser imprescindibles en el sentido económico normal. Cubren una amplia gama de posibilidades que dependen de las situaciones institucionales particulares y, en ocasiones incluso de la personalidad de los individuos involucrados.

IV DEMANDA Y OFERTA EN COMPETENCIA PERFECTA

A COMPETENCIA PERFECTA

1) Los compradores o vendedores individuales, de un bien, son demasiado pequeños en relación con el mercado global, para influir en su precio.

Esta condición también es conocida como **atomicidad** y consiste en la existencia de un gran número de oferentes y demandantes, de modo que las cantidades compradas y vendidas por cada agente económico sean insignificantes respecto del total transado. El comportamiento individual de cada uno de ellos no puede tener efectos sobre el precio de mercado, es decir, el precio de mercado es un dato que vendedores y compradores aceptan, por lo tanto, son **precio-aceptantes**.

Así, si el vendedor se retira del mercado no disminuye la oferta total del mercado lo suficiente para ocasionar un alza del precio. Si el distribuidor individual vende la cantidad máxima que pueda suministrar, la oferta total no aumentará lo suficiente para provocar una caída del precio.

Cualquier comprador individualmente tomará una proporción tan pequeña del total colocado en el mercado que no está en posibilidad de influir en el precio.

El precio se toma como un parámetro y las decisiones de las empresas no dependen de las relaciones que estimen que las demás empresas llevarán a cabo como un

cambio en sus políticas productivas. En un mercado competitivo no existe rivalidad entre las empresas, sino competencia impersonal.

2) Las unidades del bien o servicio son homogéneas

Tanto oferentes como demandantes deben ser indiferentes a qué comprar y vender. Ello se logra cuando el bien comprado o vendido es homogéneo, es decir, todas las unidades de un bien deben ser idénticas, no existiendo diferencias de calidad y presentación. De lo contrario, el productor de un bien o servicio ligeramente diferente de los demás, tendrá cierto control sobre el mercado y, por tanto, sobre el precio.

Las unidades deben ser homogéneas o, al menos, deben creerlo así los compradores, para que no tengan ningún motivo para preferir un bien respecto del otro.

3) Ausencia de limitaciones

No deben existir limitaciones a la oferta, a la demanda o al precio derivadas del Estado o de agrupaciones de productores, entre otras. De esta forma el precio del bien puede subir o bajar libremente. Los precios pueden moverse libremente en cualquier dirección en respuesta a condiciones cambiantes de oferta y demanda.

No existe fijación de precios gubernamental o institucional ni controles de precios por las asociaciones de productores, sindicatos u otras agencias privadas.

No existen restricciones a la oferta por el gobierno o grupos de productores, ni control de la demanda mediante racionamiento.

4) Libre movilidad de los factores productivos

Todos los agentes que participan el proceso productivo, podrán entrar y salir del mercado, como consecuencia de incentivos pecuniarios. Este supuesto implica que no existan impedimentos legales para hacerlo, como una plena movilidad de los factores de la producción (trabajo, tecnología, capital, etc.).

Existe movilidad, es decir, las empresas nuevas están en libertad de entrar en cualquier industria que deseen y los recursos pueden moverse usos alternativos. Los vendedores pueden colocar sus bienes y servicios donde sean más altos los precios.

5) Información perfecta

Los oferentes y demandantes deben conocer todos los precios de mercado, es decir, debe existir un mercado transparente. El conocimiento perfecto de la economía por parte de los compradores y vendedores es lo que permite hacer ajustes instantáneos cuando hay alteraciones. Todas las discrepancias de precios cotizados se conocerán instantáneamente y los compradores adquirirán a los precios más bajos.

Finalmente, prevalecerá un solo precio, los ajustes de la economía a las perturbaciones a las condiciones de la oferta y la demanda serán instantáneas.

Este supuesto es de vital importancia para alcanzar el precio de equilibrio. Una vez que este precio es conseguido, los oferentes rechazan vender a un precio inferior al de equilibrio.

B DEMANDA Y OFERTA

En un mercado de competencia perfecta, el precio se determina por la oferta y la demanda, por lo tanto, oferentes y demandantes son precio-aceptantes.

1) La Demanda

Es una curva o tabla que muestra las cantidades de un bien o servicio que los compradores desean y son capaces de adquirir a los diferentes precios del mercado.

Refleja lo que el agente quiere y puede pagar y está referida a una población específica y a un período concreto, aun cuando no siempre se manifiestan en forma explícita.

La curva de demanda resume toda la información. A medida que aumenta el precio disminuye la cantidad demandada del bien, mientras que al disminuir el precio aumenta la cantidad demandada. Esto se debe a que:

a) Cuando el precio de un bien baja, tratamos de sustituir el consumo de otros bienes por el consumo de éste cuyo precio ha disminuido, es decir, del bien que se hizo **relativamente** más barato. Este efecto se denomina **efecto sustitución**.

b) Hay otros motivos por los cuales una persona demanda más de un bien cuando baja su precio. Si el ingreso es constante, una baja del precio de un bien hará que nos quede más ingreso disponible para comprar más de todos los bienes. A este efecto se le llama **efecto ingreso** y la fuerza con la que opere dependerá de cuán importante sea el bien en el gasto de la familia.

Los Determinantes de la Demanda: La **variación del precio** provoca la variación de la **cantidad demandada**, en tanto se mantenga la condición ceteris paribus. En cambio, la **variación de cualquiera de los factores diferentes del precio**, provoca una variación en la **demanda** y, por lo tanto, un desplazamiento de la curva de demanda. Entre tales determinantes están:

a) La renta: Aquí es necesario distinguir entre bienes normales o superiores y bienes inferiores.

Cuando la renta aumenta, la gente está dispuesta a comprar más de los **llamados bienes normales o superiores**. Para estos bienes el número de unidades demandadas a cada precio aumenta a medida que aumenta la renta, desplazándose la curva hacia la derecha.

Por su parte los **bienes inferiores** son aquellos que al aumentar la renta se compran menos cantidad, produciéndose un movimiento hacia la izquierda de la curva de demanda.

b) **El precio de los bienes relacionados:** El aumento del precio de un bien puede ocasionar un desplazamiento de la curva de demanda de otro bien, surgen así los bienes sustitutos y los bienes complementarios.

Bienes sustitutos son aquéllos que satisfacen necesidades o deseos similares, de forma tal que el aumento del precio de uno, aumenta la demanda del otro, desplazando hacia la derecha la curva de demanda del otro bien. Entre ellos existe una relación opuesta, se utilizan uno en vez de otro.

Bienes complementarios son aquellos bienes que se utilizan en forma conjunta, como un todo, de forma tal que el aumento del precio de un bien provoca una disminución en la demanda del otro bien, desplazando la curva de demanda hacia la izquierda.

c) **Los gustos de los consumidores:** Cambian con el transcurso del tiempo modificando la demanda. En respuesta a los cambios de gusto de los consumidores los precios se alteran, produciéndose incentivos y desincentivos para producción del respectivo bien.

Existen otros factores que pueden alterar la demanda, como por ejemplo, los cambios climáticos y las expectativas.

2) La Oferta

Es una curva o tabla que muestra las cantidades de un bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a los diferentes precios del mercado.

La curva de oferta expresa el comportamiento de los vendedores, mostrando las cantidades que están dispuestos a vender a los distintos precios. Un precio motiva a los oferentes a producir y vender más de ese bien. Por lo tanto, a mayor precio mayor cantidad ofrecida.

Los Determinantes de la Oferta: El **precio determina la cantidad ofrecida**, pero los determinantes distintos del precio, pueden alterarse, motivando un cambio en la oferta y un desplazamiento de la curva.

a) El costo de los factores productivos: Según aumente o disminuyan sus precios, la curva se desplazará hacia la izquierda o hacia la derecha.

b) La tecnología: Una mejora tecnológica hace disminuir los costos de producción con lo que se podrá ofrecer más a cualquier precio determinado. La curva se desplazará hacia la derecha.

c) Las condiciones climáticas: Particularmente importante en los productos agrícolas.

d) El precio de los bienes relacionados en la producción: Los bienes **sustitutivos** en la producción son aquellos que pueden ser producidos como alternativos unos de otros, utilizando los mismos factores de producción. Cuando aumenta el precio de uno, aumenta la oferta del otro, desplazándose hacia la izquierda la curva de oferta del otro bien.

Bienes complementarios en la producción o productos conjuntos son aquéllos que se producen a la vez, como un lote. El aumento en el precio de un bien aumenta la oferta del otro, desplazando hacia la derecha la curva de oferta del otro.

C EL EQUILIBRIO DEL MERCADO

Equilibrio es aquella situación en la cual no hay tendencia al cambio. El equilibrio de mercado se produce en un punto en que a un determinado precio se igualan las cantidades ofrecidas y demandadas. Por sobre ese punto existe **exceso de oferta o superávit**, es decir, la cantidad ofrecida es mayor que la cantidad demandada, ya que el precio está sobre el equilibrio.

Por el contrario, si el precio está por debajo de punto de equilibrio existe **exceso de demanda o déficit**, en este caso la cantidad demandada excede a la ofrecida.

D LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LOS MERCADOS (Los Controles de Precios)

La oferta y la demanda no son las explicaciones últimas del precio, sino categorías generales útiles para describir la magnitud de las fuerzas, causas y factores que inciden en el precio. Pero los gobiernos pueden influir en los precios a través de la

oferta o la demanda y en ambas a la vez, para ello han actuado utilizando la ley de la oferta y la demanda, fijando precios por ley, ya sean mínimos o máximos por ley.

Los bienes siempre son escasos, la sociedad nunca puede satisfacer los deseos de todo el mundo. En épocas normales, el precio raciona una oferta escasa, al subir frena el consumo excesivo y fomenta la producción y al bajar fomenta el consumo, reduciendo los incentivos para producir y deshacerse de las existencias excesivas.

La mayoría de las interferencias en la oferta y la demanda son intentos de fomentar la equidad o de proteger a determinados grupos de las fuerzas de oferta y demanda.

La experiencia demuestra que la fijación de precios puede funcionar en períodos breves, por lo que la recomendación es preservarlos sólo para emergencias.

Sin embargo, si por razones políticas o sociales no quiere permitirse que el precio de mercado suba lo suficiente para que la cantidad demandada descienda hasta el nivel de la ofrecida, siempre termina surgiendo, de algún tipo de racionamiento no basado en el precio.

V LAS ELASTICIDADES

Es una medida de sensibilidad y puede estar referida tanto a la demanda como a la oferta.

A ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA

Es la magnitud del cambio en la cantidad demandada de un bien ante un cambio en el precio.

$$\text{Elasticidad} = \frac{\% \text{ variación de la cantidad demandada}(x)}{\% \text{ variación en el Precio}(x)}$$

Las curvas de demanda se pueden clasificar en tres categorías atendiendo a su elasticidad:

1. **Elástica:** Es aquella en que la variación porcentual de la cantidad demandada es mayor que la variación porcentual en el precio, por lo tanto, la elasticidad es mayor que 1.
2. **Unitaria:** Es aquella en que la variación porcentual en la cantidad demandada es igual la variación porcentual en el precio, por lo tanto, la elasticidad es igual a 1.
3. **Inelástica:** Es aquella en que el porcentaje de variación en la cantidad demandada, es menor que el porcentaje de variación en el precio, por lo tanto la elasticidad es menor que 1.

La elasticidad se define en variación porcentual y no en cambios del número de unidades.

Según el tipo de elasticidad de un bien será la forma como se verá afectado el ingreso del vendedor. **Ingreso Total = Precio x Cantidad.**

Dos fuerzas opuestas afectan al ingreso total: 1) El incremento en la cantidad favorece al aumento del ingreso, y 2) La disminución del precio favorece la reducción del ingreso. En la demanda elástica el porcentaje de aumento de la cantidad es mayor que la disminución porcentual del precio, por lo tanto, el incremento en la cantidad supera la caída en el precio y el ingreso aumenta. En cambio, en la demanda inelástica, el porcentaje de aumento en la cantidad es menor que el porcentaje de reducción del precio, la disminución del precio supera el aumento en la cantidad y el ingreso total disminuye. Finalmente, en la demanda unitaria la cantidad y el precio varían en el mismo porcentaje, se anulan recíprocamente, por lo que el ingreso no varia.

Los **determinantes** de la **elasticidad** de la **demanda**:

1) La sustituibilidad: Los bienes con buenos sustitutos generalmente tienen una demanda más elástica. Mientras más ampliamente se defina un bien, menor será sustitución y su elasticidad.

2) Los bienes de primera necesidad y bienes de lujo: Las cosas esenciales son generalmente de demanda inelástica, pero los bienes de lujo generalmente son de demanda más elástica.

3) El porcentaje de participación en la renta: Los bienes que requieren gran parte del presupuesto de una persona tienen normalmente una demanda más elástica que los bienes más baratos.

4) El transcurso del tiempo: La elasticidad de la demanda generalmente aumenta con el tiempo.

B ELASTICIDAD-PRECIO DE LA OFERTA

Ésta describe la sensibilidad de los vendedores. Es la magnitud del cambio en la cantidad ofrecida de un bien ante un cambio en el precio del propio bien.

$$\text{Elasticidad} = \frac{\% \text{ variación de la cantidad ofrecida}(x)}{\% \text{ variación en el Precio}(x)}$$

Las curvas de oferta se pueden clasificar en tres categorías atendiendo a su elasticidad:

1. **Elástica:** Es aquélla en que la variación porcentual de la cantidad ofrecida es mayor que la variación porcentual en el precio, por lo tanto, la elasticidad es mayor que 1.

2. **Unitaria:** Es aquélla en que la variación porcentual en la cantidad ofrecida es igual la variación porcentual en el precio, por lo tanto, la elasticidad es igual a 1.

3. **Inelástica:** Es aquélla en que el porcentaje de variación en la cantidad ofrecida, es menor que el porcentaje de variación en el precio, por lo tanto la elasticidad es menor que 1.

En el caso de la elasticidad-precio de la oferta, cuando el precio aumenta, también aumenta la cantidad ofrecida, o sea, el ingreso total aumenta, sea o no elástica la curva de oferta. En consecuencia, no se puede determinar si una oferta es elástica averiguando si el ingreso total aumenta.

Los **determinantes** de la **elasticidad** de la **oferta**:

1) El transcurso del tiempo: Cuando el precio aumenta los productores pueden querer vender más, pero para conseguirlo deben aumentar su capacidad de producción, por ello se distinguen 3 períodos:

a) El efecto momentáneo o inmediato que se da antes de que los productores hayan tenido oportunidad para responder.

b) El efecto a corto plazo que se da cuando los empresarios pueden aumentar la producción cesando las plantas y equipos existentes.

c) El efecto a largo plazo se da después que las empresas han podido agregar nueva capacidad productiva y nuevas empresas han podido entrar en el sector.

2) Producción sustitutiva o complementaria: Si el trabajo y el capital que se utilizan para producir un bien puede destinarse rápidamente a la producción de otro bien, la cantidad ofrecida responderá de una forma fuerte lo que hace que la elasticidad-precio de la oferta sea elevada.

Los **bienes complementarios en la producción o productos conjuntos** son aquellos bienes que cuando se produce uno se obtiene simultáneamente el otro. La oferta del producto conjunto relativamente menos importantes es inelástica.

3) Facilidad y costo de almacenamiento: Los bienes que se deterioran rápidamente deben llevarse rápidamente al mercado independientemente de su precio, por lo que la elasticidad de la oferta es baja. Si el costo de almacenamiento muy elevado, la oferta es inelástica.

C IMPORTANCIA DE LA ELASTICIDAD-PRECIO

La incidencia de un impuesto está determinado por la elasticidad-precio de la oferta y de la demanda y éstas a su vez afectan el total recaudado por el gobierno.

Por lo tanto, cuando el gobierno establece un impuesto al consumo de un bien, ese impuesto no necesariamente lo va a pagar el comprador. Si la curva de demanda es más elástica que la curva de la oferta, los vendedores soportan una mayor parte del impuesto que los compradores. Si la curva de demanda es menos elástica que la de la oferta, los compradores recibirán la mayor carga fiscal.

En resumen:

- 1) La incidencia del impuesto depende de las elasticidades relativas de la oferta y la demanda. Aquélla que tenga menos elasticidad soportará la mayor parte de la carga.
- 2) La recaudación de un impuesto depende de la elasticidad de la oferta y la demanda. Si ambas son altas, la cantidad disminuirá mucho con la aplicación del impuesto con lo que disminuirán los ingresos.

D ELASTICIDAD RENTA

Mide cómo varía la cantidad demandada ante las variaciones en la renta de los consumidores.

$$E = \frac{\% \text{ variación en la cantidad demandada}}{\% \text{ variación de la renta}}$$

- 1) Bienes normales o superiores $E = (+)$
Un aumento de la renta provoca un incremento de la cantidad demandada.
- 2) Bien inferior $E = (-)$
Un aumento en la renta provoca una disminución de la cantidad demandada.
- 3) Bienes de lujo E mayor 1
Cantidad demandada aumenta proporcionalmente más que la renta.
- 4) Bienes necesarias E menor 1
Cantidad demandada aumenta proporcionalmente menos que la renta.

E ELASTICIDAD CRUZADA

La cantidad demandada de un bien no sólo depende de su precio, sino también del precio de otros bienes y esto se determina a través de la elasticidad cruzada.

$$E = \frac{\% \text{ variación de la cantidad demandada (x)}}{\% \text{ variación del Precio (y)}}$$

VI EL CONSUMIDOR

A POSTULADOS DE LA CONDUCTA HUMANA

1) Todas las personas desean una gran variedad de bienes.

Un bien es algo que se desea. Si tener algo de un producto es preferible a no tenerlo, decimos que ese producto es un bien. Como las personas tienen numerosos y diversos deseos que satisfacer, buscan consumir gran variedad de bienes.

2) Para todas y cada una de las personas algunos bienes son escasos.

Es imposible para todas las personas satisfacer todos sus deseos, todo el tiempo, es decir, la elección entre alternativas está siempre presente. Esto también es válido para las personas de altos ingresos, las que enfrentan la restricción de tiempo.

3) Las personas valoran cada bien según la cantidad que tengan de él.

Mientras mayor es la cantidad que tenemos de un bien, menos valoramos una unidad adicional. Paulatina y progresivamente vamos dando satisfacción al deseo que teníamos por ese bien, lo que reduce el valor en términos del bienestar que nos entrega cada unidad adicional consumida.

A medida que tengo más de un bien, estoy dispuesto a sacrificar menos de otros bienes para obtener una unidad más de éste.

4) Todas las personas están dispuestas a sacrificar algo de un bien para obtener más de otros bienes.

Dado que todas las personas desean una variedad de bienes, están dispuestas a sacrificar cierta cantidad de un bien si así pueden obtener un aumento que consideren suficiente en la cantidad que consumen de otros bienes.

5) No toda la gente tiene iguales preferencias.

Existen diferencias en la valoración que las personas hacen de los distintos bienes. Los gustos de las personas son distintos y el concepto de “bien” es subjetivo.

B TEORÍA DE LA ELECCIÓN DEL CONSUMIDOR

1) Teoría Clásica de la Utilidad

La **utilidad** es la satisfacción que obtiene un consumidor de los bienes y servicios que consume. La utilidad se mide en forma ordinal, es decir, no requiere constancia en las diferencias cuantitativas, es de índole subjetiva. Su propósito es proporcionar una clasificación entre los bienes en términos más o menos igual, sin que exista constancia o regularidad en el tamaño de las unidades de medida. La utilidad sólo indica el orden y no la intensidad de las preferencias.

La **utilidad total** es la cantidad total de satisfacción que obtiene el consumidor al consumir diferentes cantidades de un bien.

Pero cuanto más se tiene de un bien, menos se aprecia la siguiente unidad. La satisfacción o utilidad que proporciona cada nueva unidad es cada vez menor, surge así el concepto de **utilidad marginal (Umg)** de un bien o servicio, que es el incremento en la satisfacción que experimenta un individuo al consumir una nueva unidad de ese bien o servicio (utilidad extra).

A partir de ella se establece la **ley de la utilidad marginal decreciente**, según la cual la utilidad marginal de un bien o servicio disminuye a medida que se consumen más de un bien o servicio.

Esto permite entender el **excedente del consumidor** que corresponde a la diferencia entre el máximo que estaría dispuesto a pagar por ella y el precio de mercado que efectivamente paga.

Asimismo, permite comprender la **paradoja del valor**, o sea, porque el precio del agua es bajo. Esto sucede, pues su oferta es abundante, por lo que la gente consume gran cantidad, su bajo precio refleja una pequeña utilidad marginal de la última unidad comprada por los consumidores. Por su parte, los diamantes se venden a precio muy alto, por lo escaso y alto costo de producción. Sus únicos compradores es gente cuya utilidad marginal es suficientemente alta para justificar el elevado precio.

En este análisis se deben considerar la oferta y la demanda.

2) Análisis de Indiferencia

Las preferencias del consumidor se resumen gráficamente en el mapa de indiferencia del consumidor. En el mundo moderno el consumidor tiene disponible un gran número de bienes y servicios entre los cuales expresa sus preferencias. El número de combinaciones posibles de bienes a la que se enfrenta un consumidor se acerca al infinito.

Una unidad consumidora, sea un individuo o una familia, obtiene **satisfacción o utilidad** de los bienes consumidos durante un período dado. En este período, el individuo o la unidad familiar, consumirá una gran diversidad de bienes distintos, esta reunión de bienes distintos constituye un **conjunto de bienes**. Para alcanzar su objetivo (la maximización de la satisfacción o utilidad para un nivel dado de ingreso), la unidad consumidora debe ser capaz de ordenar distintos conjuntos de bienes alternativos y determinar su orden de preferencia entre ellos. Para tal fin supondremos que **cada unidad consumidora debe hacer comparaciones entre conjuntos alternativos de bienes que satisfagan las siguientes condiciones:**

- 1) El consumidor está en posibilidad de establecer una jerarquía de preferencias de las combinaciones disponibles, estableciendo cuál le proporciona mayor satisfacción.
- 2) La clasificación de preferencias del consumidor es consistente o transitiva.

3) El consumidor prefiere más de un bien o servicio, que menos de él.

Una **curva o tabla de indiferencia** muestra las diferentes combinaciones de 2 bienes, ante las cuales el consumidor se muestra indiferente. Cada punto representa **el mismo nivel de satisfacción o utilidad**. La persona es **indiferente respecto a los distintos puntos** de la curva.

¿A cuántas unidades de un bien está dispuesto a renunciar el consumidor para obtener una unidad más del otro?

A lo largo de la curva la utilidad es constante, la cantidad de utilidad a la que se renuncia al reducir el consumo de un bien es igual a la que se gana al aumentar el consumo del otro.

Al desplazarse a lo largo de la curva de indiferencia el consumidor está dispuesto a sacrificar menos de un bien para obtener una unidad adicional del otro, esto se conoce como **Tasa Marginal de Sustitución**.

Mapa de Indiferencia: Es una familia de curvas de indiferencia que muestra todo el conjunto de gustos y preferencias de un consumidor respecto a dos bienes.

Los puntos situados en distintas curvas de indiferencia representan distintos niveles de satisfacción. La curva de indiferencia con mayor nivel de satisfacción es la que está más alejada del origen. Las curvas de indiferencia no pueden intersectarse.

C RESTRICCIÓN PRESUPUESTARIA DEL CONSUMIDOR

La conducta del consumidor depende de sus **preferencias** y su **capacidad de compra**, la que depende a su vez de su ingreso y el precio de los bienes y servicios.

La Recta de presupuesto muestra las diferentes combinaciones de bienes que el consumidor puede adquirir con un ingreso dado y ante un conjunto dado de precios.

Todos los consumidores tratan de elevar al máximo su satisfacción dado su ingreso, para lograrlo sólo deben seleccionar las combinaciones más preferidas dentro del espacio del presupuesto. El consumidor no podrá adquirir ninguna combinación que se encuentre por sobre la línea de presupuesto. Ningún punto situado por debajo de la línea de presupuesto puede producir la máxima satisfacción, ya que se puede alcanzar una curva de indiferencia más alta al avanzar hacia la línea de presupuesto.

D DEMANDA DE MERCADO

Para un bien o servicio, está determinada por las demandas de los consumidores individuales. Para un precio dado, las cantidades demandadas por cada consumidor se suman horizontalmente, hasta encontrar el punto correspondiente a la demanda de mercado.

VII LA EMPRESA

A LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

Las empresas obtienen beneficios vendiendo a un precio que supera los costos. Los costos de producción dependen de: 1) la cantidad de factores utilizados en el proceso productivo, y 2) los precios de los factores productivos.

Las preocupaciones del empresario son: 1) hasta qué precio puede llegar, y 2) cómo mantener los costos bajos, a la vez que mantiene o aumenta el nivel de calidad.

Para estudiar los costos se utilizan dos períodos de análisis:

CORTO PLAZO: período en el que uno o más factores productivos permanecen fijos.

LARGO PLAZO: período en que la empresa es capaz de modificar todos los factores productivos. La empresa puede escoger entre tecnologías intensivas en capital o intensivas en mano de obra.

1) Costos de Producción en el Corto Plazo

En este período la producción puede aumentar elevando la cantidad de factores variables como el trabajo, las materias primas, los recambios y otros suministros.

Los costos que se dan en este período son:

- a) **Costos Fijos o Generales (CF):** no cambian al variar el volumen de producción. Se incurre en ellos aunque no se produzca nada.
- b) **Costos Variables (CV):** cambian cuando la empresa cambia su nivel de producción.
- c) **Costo Total (CT) :** es la suma de los costos fijos y los costos variables.
- d) **Costo Marginal (Cmg):** es el costo adicional en que se incurre al aumentar en una unidad la producción.
- e) **Costos por unidad producida o costos medios:** éstos comprenden el Costo Fijo, Medio, el Costo Variable Medio y el Costo Total.

La curva de Cmg corta en su punto más bajo la curva de CTMe. A medida que aumenta la producción, el Cmg irá aumentando. Repartir los costos fijos favorece una reducción inicial del costo medio. Pero al seguir aumentando la producción, los Cmg crecientes empujarán la curva de Cme hacia arriba.

2) Costos de Producción en el Largo Plazo

No existen costos fijos, todos los costos pueden variar. La empresa tiene la opción de comprar más equipos. Al proporcionar a los trabajadores más equipos, será capaz de disminuir los costos medios. La decisión que se puede adoptar a largo plazo es aumentar el capital. Cuando el capital de la empresa cambia, también cambian sus costos medios a corto plazo y el costo marginal a corto plazo con lo que se reduce el costo medio.

La curva de Cme a LP, se denomina **curva envolvente**, porque engloba por debajo a todas las curvas de Cme de CP. Esta curva proporciona la respuesta a un problema clave que enfrenta el productor a largo plazo: ¿Cuál es la combinación de trabajo y capital que presenta un mínimo costo?

El Cme T a LP y el Cme T a CP para cada tamaño de planta serán iguales en cierto nivel de producción, pero el Cme a LP jamás excederá al de corto plazo en ninguno de los niveles de producción. La curva de CmeT a LP envuelve las de corto plazo. Hay cierto punto en que ambas son tangentes, pero en ningún nivel de producción ocurre que el CmeT a CP sea inferior al CmeT a LP.

La Ley de Rendimientos a Escala: La forma de la curva de Cme a LP se describe en función de las economías y deseconomías de escala. Cuando existen economías de escala el Cme a LP disminuye conforme aumenta el nivel de producción; cuando hay

deseconomías de escala, el Cme a LP es creciente. Cuando hay rendimientos constantes a escala, el Cme a LP es plano.

Economías de Escala: se dan si un aumento del x% en la utilización de todos los factores productivos da como resultado un incremento en la cantidad producida superior al x%.

Los costos totales aumentan más lentamente que la producción por lo que el Cme por unidad disminuye. Si los precios de los factores productivos son constantes, las economías de escala implican costos medios a LP decrecientes. Las causas son:

- 1) La mayor producción puede hacer posible una mayor especialización y los trabajadores pueden convertirse en expertos en tareas especializadas.
- 2) Se pueden utilizar más máquinas más especializadas en las líneas de montaje.
- 3) Con mayor producción una empresa puede conseguir utilizar mejor sus capacidades.

Deseconomías de Escala: Se dan cuando un aumento del x% en la utilización de todos los factores productivos provoca un aumento inferior al x% en la cantidad producida.

Rendimientos Constantes de Escala: Se producen cuando el aumento del x% en la utilización de todos los factores productivos provoca un aumento del x% en la cantidad producida.

Escala Mínima Eficiente: Parece ser que para un gran número de operaciones existe un nivel mínimo e imprescindible para que el empleo de determinados factores alcance su nivel de máxima eficiencia.

Que ese nivel sea muy bajo o relativamente elevado depende de cada proceso productivo, para el cual existe el **punto de escala eficiente**, por debajo de ese punto, aumentos en el nivel de producción corresponden a reducciones más que proporcionales en el costo unitario.

La existencia de esta escala motivada por la divisibilidad imperfecta de los factores y la especialización en su uso, es la causa de que la curva de Cme a LP presente inicialmente una etapa descendente.

Costos Marginales a LP: muestra el costo adicional necesario para obtener una unidad más de producción cuando todos los factores son totalmente variables, de forma que éstos se pueden modificar óptimamente con el objetivo de minimizar los costos.

Si se compara el Cmg a CP con el Cmg a LP, el último siempre aumenta a ritmo más lento. La causa se debe a que a LP los rendimientos decrecientes son menos importantes, pues pueden aumentarse todos los factores productivos cuando se incrementa la producción.

Aunque los rendimientos marginales decrecientes pierden importancia en el LP, la curva de Cmg de LP incluye el aumento del costo de oportunidad del capital invertido en aumentar el tamaño de la planta hasta que tenga una dimensión óptima necesaria para producir una unidad adicional al menor costo posible.

B LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

Una **función de producción**, para cualquier bien, es una ecuación, tabla o gráfica que muestra la cantidad máxima de ese bien, que se puede producir por unidad de tiempo por cada serie de insumos alternos, cuando se utilizan las mejores técnicas de producción disponibles.

1) Función de Producción a Corto Plazo: muestra como varía la producción cuando cambia la cantidad de factores productivos variables, mientras los demás factores permanecen fijos. Muestra la producción máxima obtenible de diferentes cantidades de insumos variables, dadas las cantidades del insumo fijo.

Producto Total: La función de producción indica la producción máxima obtenible de diferentes cantidades de insumos variables, dadas las cantidades del insumo fijo y las que se requieren de materias primas.

La curva sube al principio lentamente, luego más de prisa y después despacio hasta alcanzar su máxima altura y luego descender. La curvatura representa el principio de los rendimientos decrecientes.

Producto Medio y Producto Marginal:

Dos relaciones importantes afectan el nivel de producción y la relación entre el insumo y el producto: 1) la proporción en que se empleen los insumos, y 2) la escala de los insumos, es decir, la cantidad absoluta (más insumos variables).

Producto Medio: producto total dividido por la cantidad de insumos que se emplean en esa producción. Es decir, es la relación producto - insumo para cada nivel de producción y el volumen correspondiente al insumo.

Producto Marginal (de un insumo): es la adición al producto total, imputable a la adición de una unidad del insumo variable en el proceso productivo, cuando el insumo fijo permanece constante.

El producto medio y el marginal aumentan al principio, al alcanzar un máximo y luego disminuyen. El producto marginal puede volverse negativo, a causa de que el insumo variable se emplea en forma demasiado intensiva con el insumo fijo.

Etapas de la Producción:

Etapas I Hasta el punto en que el Pme alcanza su máximo. Una empresa nunca produce en esta etapa, porque al aumentar la producción puede reducir los costos y seguir recibiendo los mismos precios por cada unidad adicional vendida, por lo que los beneficios totales deben aumentar.

Etapas II Desde que el Pme es máximo hasta donde el Pmg del insumo variable es cero. Es la etapa más eficiente.

Etapas III Donde el empleo del insumo variable vuelve negativo el Pmg. La empresa no se sitúa en esta etapa, porque puede obtener una mayor producción empleando menos del insumo variable.

Cuando el costo unitario del factor variable es constante, un Pme creciente del factor variable implica que el costo unitario de la producción disminuye al aumentar la producción.

Ley de Rendimientos Físicos Marginales Decrecientes: Establece que cuando la cantidad de insumo variable aumenta y la de los demás insumos fijos permanece constante, se alcanza un punto más allá del cual el Pmg disminuye.

Está ilustrada por la forma de la curva de P_{mg} . Cuando aumenta el número de unidades del insumo variable, ocurre como si cada una de tales unidades tuviese, en promedio, menos unidades del insumo fijo colaborando con ella.

Al principio, cuando el insumo fijo es relativamente abundante, la utilización intensiva de los insumos variables puede aumentar el P_{mg} de estos últimos. Pero pronto llega a un punto en que el aumento en la intensidad del empleo del insumo fijo empieza a producir rendimientos cada vez menores.

2) **Función de Producción a Largo Plazo**

Supuesto: Existen dos o más insumos variables. Un nivel dado de producción se puede generar con una amplia variedad de diferentes combinaciones de insumos.

VIII OFERTA EN UN MERCADO DE COMPETENCIA PERFECTA

En un mercado perfectamente competitivo la demanda de un comprador individual tiene pendiente negativa y la demanda a la que se enfrenta el vendedor es horizontal, pues el vendedor no puede elevar el precio sin perder ventas y no tiene necesidad de disminuir el precio por debajo del precio de mercado para vender más.

INGRESO MARGINAL (IMg) es el aumento en el ingreso total debido a la venta de una nueva unidad. Cada nueva unidad vendida incrementa el ingreso en una cantidad igual al precio. Para la empresa perfectamente competitiva la curva de IMg es la misma que la curva de demanda (ambas se representan por una línea horizontal).

Cualquier empresa que forme parte de un mercado de competencia perfecta, maximiza sus beneficios hasta un punto en que $CMg = IMg$.

MAXIMIZACIÓN DEL BENEFICIO: $IMg = CMg$

Permite determinar la cantidad que tiene que producir una empresa. La decisión de aumentar, disminuir o mantener la producción actual depende de lo que sucede en el "margen" ($P = IMg = d$). Por lo tanto, una empresa perfectamente competitiva maximiza sus beneficios donde $CMg = IMg = P$.

La curva de costo marginal sube al aumentar el precio y baja al disminuirlo. Por lo tanto, la curva de CMg define la curva de oferta de una empresa sujeta a la salvedad de que no es seguro que la empresa produzca. Si lo hace, el CMg determina la cantidad efectivamente ofrecida. Sin embargo, si el costo es muy bajo la empresa cerrará.

El punto de beneficio nulo o punto muerto es el punto más bajo de la curva de CTMe. Cuando el precio está a este nivel, la empresa consigue beneficios nulos. Sólo cubre los costos, cualquier precio más bajo implica pérdidas. Sin embargo, a corto plazo la empresa no podrá evitar pérdidas dejando de producir, pues tiene costos fijos aunque nada produzca.

En la medida que la empresa continúe cubriendo sus costos variables continuará produciendo, siempre que el precio está por encima de este punto de cierre o punto de la producción nulo, que corresponde al punto mínimo en la curva de CVMe, donde la curva de CMg corta la curva de CVMe. Si el punto está por debajo de este punto la empresa no produce nada.

Por lo tanto, la curva de oferta de una empresa corresponde a su curva de CMg, a condición de que esté por encima del punto mínimo de la curva de CVMe.

La curva de oferta a corto plazo de la empresa es aquella parte de su curva de CMg que se encuentra por encima de sus CVMe.

IX LOS MERCADOS IMPERFECTOS

La competencia imperfecta corresponde a una situación en la que, por diversas causas, ya sean los compradores o vendedores son capaces individualmente de influir en el precio al que compran o al que venden.

A LA COMPETENCIA PERFECTA

Los mercados pueden estructurarse de diversas formas, dentro de las cuales tenemos la competencia perfecta, la que desde el punto de vista teórico es un modelo, es decir, una visión simplificada de la realidad que permite analizar el comportamiento de consumidores y productores bajo determinados supuestos constantes (*ceteris paribus*) y que se traduce en la imposibilidad de estos agentes para influir en el precio de mercado. Este modelo es la máxima expresión de la mano invisible de Adam Smith, donde todo se determina por el libre juego de la oferta y la demanda, sin intervenciones externas y con el precio como agente estabilizador.

Para que se de esta situación ideal, es necesario que se cumplan las condiciones que ya se examinaron en el apartado respectivo.

La empresa perfectamente competitiva es precio-aceptante, es decir, considera constante el precio de mercado, el empresario puede vender todo lo que desee al

Aquí cobra importancia el concepto de eficiencia productiva. La búsqueda de los beneficios esta íntimamente ligada a la consecución de una mayor eficiencia productiva y, por consiguiente, a una mejor asignación de los recursos productivos entre los diferentes sectores. Si el precio es el mismo para todas las empresas, la que tenga menores costos por unidad, es decir, la que utilice más eficientemente sus recursos, obtendrá mayores beneficios. En este sentido, producir una mayor utilidad es buscar la combinación más eficiente de factores y, por tanto, el mejor aprovechamiento de la tecnología existente.

La Competencia Perfecta y la Eficiencia Económica:

a Eficiencia Asignativa. Para entender por qué es eficiente la competencia perfecta, debemos tener en cuenta dos supuestos básicos:

1) En cuanto a los beneficios que un bien proporciona a quienes lo compran, podemos distinguir entre beneficio privado y beneficio social. A menudo los dos son idénticos si usamos sólo criterios cuantitativos, pero en algunos casos la utilidad personal no coincide con la utilidad que ese bien suministra a la sociedad global. Pero para estos efectos, debemos entender que el beneficio privado es igual al beneficio social, es decir, la utilidad marginal que ese bien proporciona a la sociedad es idéntica a la utilidad marginal que reciben quienes lo compran.

2) Este supuesto tiene la misma lógica. El costo social es idéntico al costo privado de los productores, es decir, el costo marginal de un bien para la sociedad como un todo es igual al costo marginal para los productores.

b Eficiencia Tecnológica. En términos simples significa impedir el despilfarro. La ineficiencia técnica surge si la gestión no es efectiva y los costos son innecesariamente elevados.

La competencia perfecta trabaja a favor de la eficiencia técnica, así como de la asignativa. Si una empresa es ineficiente y, en consecuencia, produce en un punto de costo medio elevado, no será capaz de sobrevivir en competencia con empresas técnicamente eficientes que producen en un punto bajo de costo medio. Así hay una tendencia a que las empresas viejas e ineficientes sean desplazadas de la industria por los competidores existentes o por nuevas empresas con menos costos.

c Eficiencia Dinámica. Se refiere a la generación de un nuevo proceso o invención para reducir los costos, lo cual permite que algunas empresas desplacen su curva de costos medios hacia abajo, pero las empresas que no puedan aplicar dicha tecnología estarán en desventaja y se harán incapaces de competir.

En este sentido, se debe decir que la competencia perfecta no estimula la eficiencia dinámica. Por ejemplo, si un agricultor produce un nuevo tipo de trigo, la mayor parte de los ingresos serán aprovechados por las grandes empresas, por lo tanto se produce una falta de estímulos para los pequeños empresarios.

B COMPETENCIA IMPERFECTA

En uno de los extremos de la tipología de los mercados se encuentra la competencia perfecta, con muchos vendedores y, en extremo opuesto, el monopolio con un solo vendedor. Sin embargo, entre la competencia perfecta y el monopolio existen diferentes formas de mercado, en función del número de productores, de su tamaño y poder, del tipo de producto que fabriquen, etc. Entre estas diferentes formas de mercado se encuentran, desde el punto de vista de la oferta, la competencia monopolística y el oligopolio.

Existe “competencia imperfecta” en una industria si todos los vendedores pueden controlar en alguna medida el precio del bien de esa industria. No significa que una empresa tenga el control absoluto del precio de su producto, ya que el margen de maniobra difiere de una empresa a otra.

Lo “imperfecto” no dice relación con la ética empresarial del propietario de la empresa, tampoco quiere decir que no sean intensos rivales en el mercado. La rivalidad engloba una amplia variedad de conductas que van desde hacer publicidad que intenta subir la curva de demanda hasta inventar productos.

C FUENTES DE LAS IMPERFECCIONES

Surgen fundamentalmente cuando el producto de una industria es ofrecido por un pequeño número de empresas. Las dos grandes fuentes son: las condiciones de costos y las barreras a la competencia (economías de escala y propiedad industrial).

1) Patrones de costos. Si todos los productos pudieran ser elaborados por cualquier persona a costos iguales y constantes, todos seríamos capaces de ofrecer una canasta completa de bienes de consumo y no sería necesario que existiesen empresas industriales gigantescas.

Las causas de competencia imperfecta se encuentran en las economías de escala o costos medios decrecientes. Independientemente de lo elevada que sea la demanda del producto, el tamaño más eficiente de esa empresa será cada vez mayor, por lo que resultará imposible la coexistencia competitiva pacífica de miles de competidores perfectos y surgirá un “Monopolio Natural”.

2) Barreras a la Competencia. Se dan cuando existen restricciones legales o una diferenciación del producto que reduce el número de competidores por debajo del que sobreviviría teniendo en cuenta sólo las estructuras de costos eficientes.

D TIPOS DE MERCADOS IMPERFECTOS

1. EL MONOPOLIO

El Monopolio es un mercado en que existe un único vendedor de un determinado bien o servicio.

La existencia de un monopolio depende parcialmente de la estrechez con que se defina el mercado. Sin embargo, es necesario considerar que cada productor compite con cada uno de los demás productores por el dinero de los consumidores.

No obstante ello, no debe sobre estimarse la importancia de los monopolios, puesto que el oligopolio es mucho más frecuente. Pero si el mercado se define de forma razonablemente limitada, existen áreas significativas de monopolio.

a) Razones que explican la existencia de los monopolios:

a.1) El control de un factor productivo o de una técnica: El control de un factor productivo esencial por parte de una empresa, de forma tal que ninguna otra empresa lo pueda obtener. Por su parte, la propiedad de una patente de invención otorga a su titular el control exclusivo sobre un producto o proceso a lo largo del período por el cual se concede la patente.

Estas dos situaciones hacen que otras nuevas empresas que podrían estar interesadas en entrar en la industria no puedan hacerlo y, en consecuencia, la industria permanece monopolizada.

a.2) El monopolio Legal: Existe cuando la ley establece que es ilegal que más de una empresa venda un producto u ofrezca un servicio.

a.3) El monopolio resultante de fusiones: Se da cuando está permitido legalmente que varios productores puedan unirse para formar una empresa única e incrementar sus beneficios para poder imponer un precio más elevado. Sin embargo, una vez que estas empresas se han fusionado, puede no ser fácil mantener el monopolio puesto que nuevas empresas pueden ser atraídas por el precio elevado.

El Estado puede tener leyes antimonopolio para romperlo e incluso evitar que se formen.

a.4) El monopolio natural: Existe cuando las economías de escala son tan importantes que una sola empresa puede producir el producto total de la industria a un costo más bajo de lo que podrían hacerlo dos o más empresas. En este caso, su eliminación puede aumentar los costos.

b) El poder de mercado: Es la capacidad de una empresa de influir en el precio y, por lo tanto, en sus ganancias.

Una empresa en competencia perfecta enfrenta una curva de demanda horizontal (completamente elástica), en consecuencia, no tiene poder de mercado, es decir, ninguna capacidad para influir en el precio y todo lo que puede seleccionar es la cantidad que debe vender, ya que es precio-aceptante. En cambio, la situación del monopolio es diferente, puesto que en monopolio la demanda total de mercado es exactamente la misma que la competencia perfecta. La única diferencia es que esta demanda de mercado está siendo atendida por una única empresa, es decir, la demanda a la cual se enfrenta es exactamente la misma que la demanda total de mercado. Tiene la libertad para desplazarse a lo largo de la curva de demanda del mercado, puede aumentar el precio, pues lo fija, ya que es precio-determinante.

c) Precio seleccionado por el monopolista: Cualquier empresa (monopolista o de competencia perfecta) maximiza su beneficio seleccionando aquel nivel de producción en el cual su costo marginal se iguala a su ingreso marginal.

Para una empresa perfectamente competitiva, el ingreso marginal es el precio existente en el mercado donde vende, pero para el monopolista su ingreso marginal no es igual al precio de venta y la curva de ingreso marginal es distinta a la curva de demanda. Para el monopolista el ingreso marginal es menor que el precio. En consecuencia, el monopolio genera un producto ineficientemente bajo y una transferencia de renta de los consumidores a los monopolistas.

Una política estatal consiste en controlar el precio máximo que el monopolista puede fijar. Enfrentado a este precio dado, el monopolista se ve forzado a la posición de aceptar el precio como un competidor perfecto y, en consecuencia, incrementa la producción a una cantidad más eficiente.

En algunos casos el monopolista puede estar en condiciones de realizar discriminación de precios, es decir, cobrar a un grupo de consumidores un precio más alto que a otro. Esta discriminación de precio puede justificarse si el bien o el servicio no se produjese de otra manera.

d) La eficiencia del monopolio: En general, un monopolista produce demasiado poco y los recursos de la nación están mal asignados.

Un monopolio puede ser técnicamente ineficiente, cuando la empresa no está operando en el nivel más bajo posible de su curva de costos. Debido a que no hay competencia, un monopolio puede relajar sus controles de costos y los recursos pueden despilfarrarse. Esta ineficiencia puede ser un costo importante para la sociedad.

El costo social del monopolio es la pérdida neta que experimenta la sociedad como consecuencia de la restricción de la producción por parte del monopolio, viene medido por la suma de las diferencias entre el valor que conceden los consumidores a cada unidad de producción perdida y su costo marginal de producción.

La relación entre monopolio y eficiencia dinámica es menos clara. Las grandes empresas monopólicas pueden tener mayor capacidad para emprender investigación y desarrollo.

Un bien está siendo producido eficientemente cuando el costo marginal social se iguala con el beneficio marginal social. Sin embargo, la producción monopólica es ineficiente, esto se debe a que el monopolista iguala su costo marginal al ingreso marginal de la propia empresa y ello hace que la “Mano Invisible” de Adam Smith no funcione. El intento de maximizar el beneficio individual no da lugar a la mejor producción para la sociedad.

e) Los efectos económicos y la regulación: En la competencia perfecta, cada empresa escoge el nivel de producción en que el precio es igual al costo marginal ($P = C_{mg}$).

Sin embargo, en un mercado monopolizado el precio será superior al ingreso marginal y al costo marginal. Esto indica que el consumidor está forzado a pagar un precio superior al que tendría que pagar en competencia perfecta. Además, dado que la combinación precio-cantidad de equilibrio está sobre la función demanda, un mayor precio supone una menor cantidad producida y vendida.

Esta disminución en la cantidad producida pone de manifiesto el despilfarro y la ineficiencia en la asignación de los recursos que se producen en el monopolio. La sociedad en su conjunto se beneficiaría si aumentara la producción, sin embargo,

el monopolista no lo hace, pues el aumento de producción bajaría los precios y eso no lo beneficiaría. Precisamente este actuar conlleva un costo para la sociedad.

f) La regulación del monopolio: Dado los efectos adversos del monopolio, los gobiernos suelen establecer políticas en un intento de proteger a los consumidores y de preservar la competencia en el mercado.

Por un lado existen leyes de lucha contra el monopolio para tratar de dividir las industrias monopólicas en dos o más empresas o tratar de impedir que se formen si todavía no lo han hecho y por otro lado, en especial, en el monopolio natural es necesaria una regulación.

Una posibilidad es establecer un impuesto tendiente a reducir las utilidades extra del monopolio y devolver a los consumidores en forma de transferencia o bienes públicos el exceso pagado.

Otra posibilidad es obligar al monopolista a fijar un precio que elimine las utilidades extras (sobre la base del costo medio), sin forzarlo a salir del mercado o estableciendo un precio igual al costo marginal logrando así incrementar más la producción.

2 EL OLIGOPOLIO

Es aquel mercado en que la mayor parte de las ventas las realizan unas pocas empresas, cada una de las cuales es capaz de influir en el precio de mercado con sus propias actividades, pudiendo producir un bien homogéneo o diferenciado mediante marcas.

Cuando un escaso número de demandantes debe absorber el bien o servicio producido por un gran número de oferentes, se le denomina **oligopsonio**.

El oligopolio constituye la situación más frecuente en la economía real y el **duopolio** es un caso extremo de oligopolio en el que existen dos productores.

El grado en el que una industria está dominada por unas pocas empresas se mide por el **índice de concentración**. La aparición de este tipo de mercado se debe a que en muchas industrias hay una ventaja en la producción a gran escala. Cuando los costos dejan de disminuir no hay incentivo para expandir la producción hasta una posición de monopolio. El resultado es el **oligopolio natural**. Conforme una empresa se va convirtiendo en más grande (por crecimiento interno o por compra y absorción de sus competidores), mayor será su poder para fijar el precio.

Una de las características del oligopolio es la capacidad que tiene el empresario para influir sobre las decisiones de sus competidores con sus propias acciones y de ser influenciado por las decisiones de sus rivales, lo que los lleva a realizar intentos para establecer acuerdos destinados a fijar los precios y la producción o limitar la rivalidad entre las empresas. Debido a que una empresa oligopólica está

en competencia con otras pocas grandes empresas capaces de responder vigorosamente a sus acciones, debe desarrollar una estrategia de mercado. Por esto existen rasgos importantes: los oligopolistas reconocen su interés común en subir los precios y se coluden para actuar como si fuesen un monopolio, o bien, los oligopolistas abandonan este interés común en persecución de sus propios intereses individuales, desbaratando así la colusión.

Por otra parte, el oligopolio presenta una relativa rigidez de los precios. Los oligopolistas no reaccionan ante cambios en las condiciones de mercado con la misma intensidad con la que lo harían empresas en competencia perfecta o en el monopolio, ya que debido a la rivalidad existente entre las empresas oligopólicas si un empresario aumenta sus precios no le seguirán sus competidores por lo cual la cantidad vendida disminuye. Por el contrario, si el empresario disminuye el precio, sus competidores le imitarán y no conseguirá un gran aumento en el número de compradores. Por lo tanto, existe un comportamiento asimétrico de las empresas. Si uno disminuye su precio- espera que las demás también lo hagan. Si una aumenta su precio- espera que los demás no reaccionen.

Un problema del oligopolio se deriva de las falsas luchas de precios. En ocasiones se sostienen precios bajos para expulsar de la industria a empresas rivales, lo que puede implicar elevados costos sociales derivados de las quiebras de las empresas.

La **diferenciación de productos** que existe en muchos mercados oligopólicos también desanima la monopolización.

Desde la perspectiva dinámica, la investigación y las innovaciones suelen ser considerables en las industrias oligopólicas. La investigación industrial y la experimentación son esenciales para el desarrollo de las sociedades modernas y se dan con especial intensidad en los mercados oligopólicos.

a) El equilibrio en el oligopolio: Los oligopolistas son empresarios que venden su producto a una parte de la demanda total del mercado que les es más o menos fiel, por lo que si un oligopolista sube el precio sus ventas disminuirán, pero no desaparecerán.

El oligopolista enfrenta una demanda creciente. Su equilibrio se produce de acuerdo a la norma $Img = Cmg$. Sin embargo, su equilibrio no puede determinarse en forma tan sencilla como en el monopolio, puesto que existen competidores y por lo que la demanda que enfrenta el oligopolista no es estable.

b) La interdependencia en el oligopolio: Una situación característica de este mercado es la interdependencia mutua, por lo que los oligopolistas deben procurar predecir las actuaciones de sus rivales y las reacciones de éstos ante sus propios comportamientos.

La existencia de estos mercados se deben a que, bajo ciertas condiciones técnicas, los costos se logran reducir de forma apreciable si el volumen de producción es grande y al deseo que suelen tener las empresas de controlar el mercado e influir sobre la fijación del precio en el mercado.

Esta situación hace que los oligopolistas enfrenten una gran incertidumbre. Para paliar esta situación desarrollan soluciones que suelen agruparse en dos grandes categorías: colusivas y no colusivas. Las soluciones colusivas se dan cuando todos los rivales en el mercado, de forma explícita o implícita, establecen un acuerdo que les permite disponer de información acerca del comportamiento y reacción de los demás, ante una decisión que se tome en el mercado. En la colusión explícita existe un acuerdo real entre las empresas, en cambio, en la colusión tácita existe un acuerdo no formalizado.

La colusión es el resultado de las consecuencias negativas de las guerras de precios. Para ello se establecen acuerdos colusivos explícitos, tratando de obtener las utilidades del monopolio. Los **factores que propician la colusión** son:

1. El número de empresas que participa en la colusión debe ser reducido, puesto que es más fácil negociar y detectar las posibles violaciones del acuerdo.
2. Los acuerdos colusivos que se logran deben tener vigencia durante períodos de tiempo aceptablemente largos.
3. Debe existir un sistema legal propicio o que, al menos, no dificulte el logro de acuerdos explícitos que eleven el precio y restrinjan la producción.
4. Facilidad para detectar las violaciones. Si es posible, repartir los clientes entre las empresas y asignar una determinada área geográfica a cada empresa, para detectar si se violan los acuerdos sobre precios de venta y cantidades vendidas.

b.1) Colusión Explícita o Cartel: Es una combinación de empresas que trata de limitar la acción de las fuerzas de la competencia mediante el establecimiento de acuerdos explícitos sobre precios y niveles de producción. Con estos acuerdo se trata de obtener las utilidades del monopolio.

b.2) Colusión Tácita: Se basa en un entendimiento no formalizado entre las empresas, cuando los acuerdos explícitos son ilegales, para superar este obstáculo. Se utilizan revistas especializadas del sector, asociaciones empresariales, etc. y una variedad de recursos para detectar las violaciones a los acuerdos.

El **liderazgo de precios** es un sistema de fijación de precios por el que se sigue aquella empresa que se considera líder o representativa. Dado que las guerras de precio suelen tener efectos autodestructores y las condiciones de mercado obligan a efectuar cambios en los precios, las empresas encuentran conveniente seguir a aquellos que dan el primer paso en la subida de precios. Si las demás empresas la siguen, el aumento de precio se mantendrá y generará utilidades para toda la industria.

Esta técnica reduce la incertidumbre sobre las reacciones de los competidores y está muy difundida. Permite una amplia libertad sobre las políticas de ventas de las distintas empresas.

El modelo, en cualquiera de sus versiones, sólo conducirá a un equilibrio estable si la empresa líder es seguida por el resto de los competidores y si existe algún tipo

de acuerdo, de forma que el mercado produzca el volumen de producción correcto. Si funciona apropiadamente, el resultado puede acercarse al de un cartel. Se manifiesta en dos formas:

i. El Oligopolio de la Empresa Dominante: En los mercados en los que hay una empresa dominante que controla un porcentaje elevado del mercado (60% y 80%) y numerosas empresas pequeñas, la estrategia más probable es que la empresa dominante se comporte como un monopolista en la porción de mercado que controla y ceda el resto del mercado al grupo de empresas competitivas o pequeñas.

ii. La Empresa “Barométrica”: En algunos casos, en el liderazgo de precios se elige como empresa líder una empresa intermedia (suele ser una empresa acreditada y respetada por el resto), debido a que sus acciones se consideran como un barómetro apropiado de las condiciones del mercado y se imitan sus políticas creyendo que los trastornos competitivos se minimizan.

Otra alternativa, es tomar como referencia la empresa de costos bajos, es decir, la que tiene costos marginales menores.

b.3) situaciones no colusivas: Estas situaciones implican que los distintos rivales no disponen de información sobre el comportamiento y reacción de sus competidores ante cualquier solución que se tome. El precio puede situarse en cualquier punto entre el nivel competitivo y el monopolístico. Además, puede variar de forma

notable a través del tiempo. Lo que ocurra dependerá esencialmente de lo que suponga cada participante sobre la reacción de los demás.

Alternativamente, los oligopolistas, en un intento de reducir la incertidumbre, procuran reducir la frecuencia de las variaciones de precios, generándose la denominada curva de demanda quebrada, motivada porque las empresas rivales siguen las reducciones de precio, pero no las alzas.

3) LA COMPETENCIA MONOPÓLICA

Es un tipo de mercado en la que un gran número de empresas produce bienes cercanos entre sí, pero que son sustitutivos imperfectos.

Este mercado está entre el monopolio y la competencia perfecta. Generalmente es utilizada para describir el comportamiento de empresas que venden al por menor.

En la realidad existen muy pocas situaciones de monopolio estricto, pues casi todos los bienes y servicios que un monopolista ofrece tienen uno o varios bienes y servicios que presentan la característica de ser sustitutos más o menos próximos.

Este mercado tiene como base la heterogeneidad de los bienes y servicios, la que puede tener su origen en causas reales o aparentes, pues junto con las diferencias objetivas en las características físicas de los bienes, los oferentes, a través de la

publicidad, intentan generar diferencias subjetivas que amplíen y potencien, en el mercado, la heterogeneidad del producto.

Este mercado surge cuando existen muchos vendedores, pero cada uno de ellos es capaz de diferenciar su producto del fabricado por sus competidores, actuando de hecho como monopolista de una marca.

DIFERENCIAS ENTRE EL OLIGOPOLIO Y LA COMPETENCIA MONOPÓLICA:

Existen varias diferencias importantes entre el oligopolio y la competencia monopolista:

1. Oligopolio: es de difícil entrada para nuevas empresas y relativamente pocos vendedores dominan la industria.

Competencia monopolista: la entrada al mercado para nuevas empresas es fácil y un gran número de vendedores compiten entre sí.

2. Oligopolio: el producto puede ser homogéneo (cemento, acero) o diferenciado (automóviles, jabones, cigarrillos).

Competencia monopolista: los vendedores ofrecen productos diferenciados.

3. Oligopolio: las acciones de las empresas son interdependientes.

Competencia monopolista: las acciones de los vendedores son independientes en alto grado.

4. Oligopolio: los precios son relativamente rígidos, no cambian con frecuencia, excepto cuando se producen guerras de precios o una fijación de precios mediante colusión.

Competencia monopolista: los precios cambian frecuentemente.

PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS

Desde el punto de vista jurídico, el concepto de competencia está integrado por tres elementos: los competidores, la clientela y la mercancía (bien o servicio).

Jurídicamente, los efectos de la legislación que pretenda excluir los actos anticompetitivos, debe estar en función de la relación de competencia y no de las diferencias económicas entre los competidores.

Competidor: Su actividad se realiza en detrimento de sus contrapartes. Son los elementos personales de la relación pudiendo adquirir en determinados casos la importancia suficiente para que el tipo de mercancía no sea lo más importante. Jurídicamente, el concepto de competidor puede ser muy amplio, pudiendo referirse a la competencia entre dos productores que no tengan una misma clientela ni la misma mercancía, pero se abastezcan de los mismos proveedores de una materia prima.

Es el sujeto, persona natural o jurídica, que realiza una actividad económica independiente frente a otro sujeto que también realiza una actividad económica independiente, en relación a la cual pueda beneficiar su propia actividad o la de un tercero en detrimento de la actividad del segundo.

Cientela: Son los consumidores potenciales de una mercancía (bien o servicio).

Mercancía: Es el bien o servicio que los competidores ponen a disposición de la clientela.

Las Prácticas Anticompetitivas: Estas prácticas tienen en común tres premisas semejantes: discriminación de precios o precios depredatorios, daño a la eficiencia productiva y a los consumidores y productores en general y relación causal entre ambos elementos.

Estas prácticas suelen estar sometidas a regulaciones y los intereses que se protegen mediante ellas son: el bienestar del consumidor, fomentar la eficiencia económica y proteger el proceso competitivo.

Las prácticas restrictivas o monopólicas son aquellas prácticas comerciales cuya finalidad directa es restringir o eliminar la competencia, manipulando el mercado de un producto o servicio, líneas de productos o servicios o una cadena productiva o rama industrial.

Dentro de este tipo de práctica se encuentran los monopolios naturales y legales (de derecho público) y los acuerdos anticompetitivos en que los competidores restringen la competencia sin una justificación comercial.

Estos acuerdos ilícitos definen precios, limitan o restringen la producción, manipulan las licitaciones y compras gubernamentales, dividen o reparten mercados y se conocen también como “cárteles incondicionales”.

Otras modalidades son regulaciones económicas de orden público como normas-estándar, reglamentos técnicos o requisitos establecidos por cámaras o asociaciones industriales o profesionales para la participación en el mercado de una industria o profesión. También la protección exagerada de los derechos de propiedad intelectual.

Estas prácticas se presentan como: abuso de posición dominante, acuerdos horizontales, acuerdos verticales y fusiones y adquisiciones.

1) Abuso de posición dominante o monopolización: Es una situación en que una empresa, actuando por sí sola o conjuntamente con otras empresas, está en condiciones de controlar el mercado de un determinado bien o servicio o de un determinado grupo de bienes o servicios.

2) Acuerdos horizontales (o prácticas restrictivas absolutas): Aquí se monopolizan cadenas productivas completas, evitando cualquier tipo de competencia. Se distinguen dos grandes categorías: los cárteles en sentido estricto como la fijación de

precios, las limitaciones de la producción, la división de los mercados, el reparto de los clientes; o las restricciones flagrantes que es la manipulación de las licitaciones que normalmente reducen o eliminan la competencia sin que tengan efectos compensatorios en la eficiencia económica.

3) Acuerdos verticales (o prácticas restrictivas relativas): Se pueden presentar en etapas contiguas de un proceso productivo y acompañados de alguna actividad auxiliar del proceso. Este tipo de prácticas puede tener efectos anticompetitivos o procompetitivos. Estas prácticas van desde las transacciones efectuadas entre empresas totalmente independientes hasta la integración de dos o más niveles dentro de una sola empresa. Los criterios de evaluación de estas prácticas son la determinación del mercado relevante y la posición dominante en ese mercado. El mercado relevante está en relación al producto y al área geográfica. La posición dominante se refiere a una serie de características propias de una empresa, la cual le permite controlar un mercado, es decir, cuenta con el poder suficiente para fijar precios y para mantenerlos.

4) Concentraciones: fusiones y adquisiciones: Son actos jurídicos por medio de los cuales una o más personas jurídicas buscan detentar mayor parte del mercado relevante de un bien o servicio.

Una fusión es un acto jurídico por medio del cual dos o más personas jurídicas deciden unir sus patrimonios para crear una tercera persona jurídica diferente de las fusionadas.

Una adquisición se da cuando una persona jurídica compra a otra persona jurídica, la cual desaparece, pasando a formar parte de la adquirente.

Ambas logran con la expansión interna lo que no puede conseguirse con el crecimiento interno de las empresas o con contratos entre empresas, pero en ocasiones a costa de los consumidores. Estos actos no son necesariamente anticompetitivos, pero en muchas legislaciones se contemplan mecanismos de control consistentes en la notificación previa de la operación.

X EL PAPEL DEL ESTADO EN MATERIA ECONÓMICA

A FUNCIONES DEL ESTADO EN MATERIA ECÓNOMICA

En una **economía moderna, mixta**, dichas funciones son cuatro:

1) Establecer el Marco Jurídico de la Economía de Mercado: Fija las reglas a las que deben someterse, en el desarrollo de la actividad económica, las economías domésticas, las empresas y el propio Estado. Ellas están definidas en función del alcance de la propiedad, las normas sobre contratos, la regulación de las empresas, las obligaciones recíprocas de sindicatos y empresarios, y a las distintas leyes que limitan la forma de interrelación entre los agentes económicos.

El marco jurídico o marco regulatorio comprende dos aspectos básicos: 1) la caracterización el proceso regulador desde una perspectiva económica, y 2) la descripción del marco jurídico en que la actividad reguladora se desarrolla.

La Regulación Económica:

El papel fundamental del Estado es velar por el bien común y, consecuentemente, proveer ciertos bienes públicos esenciales para el funcionamiento de la sociedad, tales como la administración de justicia o la seguridad nacional. También debe promover la equidad y la igualdad de oportunidades de donde surgen diversas actividades orientadas a proteger a los sectores más pobres y desvalidos de la

sociedad, finalmente, una función reguladora destinada a posibilitar una operación eficiente y competitiva de los mercados.

El objetivo fundamental es que el sistema económico opere a su máximo potencial, en términos de producción, calidad de servicios, inversiones, progreso tecnológico y protección del medio ambiente.

Las Imperfecciones del Mercado

La teoría económica identifica diversas imperfecciones de mercado que justifican la acción reguladora del Estado.

Pero la existencia de estas imperfecciones no es una condición suficiente para justificar la regulación estatal. Adicionalmente se requiere que los beneficios de la acción del Estado superen los costos que ella conlleva. Esta es una condición esencial, por cuanto el Estado también es imperfecto: la regulación impone importantes costos a la economía, tanto por los recursos requeridos para llevarla a cabo como por las propias distorsiones que la intervención estatal introduce en el mercado. Hay muchos casos en que el mercado genera incentivos para resolver el problema.

Cumplida la condición de beneficios netos positivos, el objetivo de la actividad reguladora es promover la sana competencia y corregir los efectos de externalidades, asimetrías de información, bienes públicos y otras imperfecciones que resienten el desempeño de los mercados.

Las Características del Proceso Regulador

La actividad reguladora del Estado puede realizarse en diferentes formas. En términos generales comprende un conjunto de acciones básicas que incluye la formulación y el monitoreo de políticas, el establecimiento y aplicación de normas, fiscalización del cumplimiento de las normas y la aplicación de las sanciones correspondientes, y la solución de conflictos entre agentes privados y entre éstos y el regulador.

La manera más adecuada de desarrollar estas acciones dependerá del sector económico comprendido y de las capacidades disponibles en el sector estatal.

Sin embargo, existen ciertos atributos mínimos que deben cumplirse para que la actividad reguladora sea efectiva: criterio de racionalidad, debe existir claridad respecto del objetivo buscado, el cual debe tener una clara justificación en términos del desempeño de los mercados. Es necesario que exista eficiencia, de modo que el objetivo se logre a través del empleo de los instrumentos más idóneos y los recursos humanos y físicos más apropiados. La regulación debe ser predecible para que no se resienta la eficiencia de las decisiones de largo plazo de los agentes económicos. Asimismo, se requiere un comportamiento responsable del regulador. Finalmente el proceso regulador debe tener legitimidad, es decir debe ser aceptado y respetado por la sociedad y los agentes afectados por su aplicación.

A partir de ella, se construye todo el sistema jurídico en materia económica al cual deben someterse las demás normas jurídicas de rango inferior, así como las autoridades económicas.

Los Organismos Reguladores

Aquí se deben considerar dos aspectos esenciales: 1) la naturaleza de los procesos reguladores y 2) la realidad del país.

En el caso de las economías de mercado, en que el sector privado tiene un papel fundamental, son relevantes los siguientes aspectos:

a) la especialización e interdependencia del regulador:

La creciente importancia y complejidad de la actividad reguladora en las economías de mercado ha llevado a la creación de entes especializados, complementando la acción de los ministerios y tribunales de justicia.

Además, hay una tendencia a dotar de crecientes grados de independencia a los entes reguladores, lo que se manifiesta en diversos aspectos, como el otorgamiento de facultades exclusivas en determinadas decisiones, presupuesto propio, estatutos laborales flexibles, mecanismos especiales de designación, permanencia y remoción de reguladores, creación de organismos colegiados (comisiones) para dirigir los organismos o la imposición de inhabilidades para el desempeño de ciertos cargos.

b) la segmentación de las funciones reguladoras:

La creación de entes especializados no significa que éstos asumen todas las acciones reguladoras que afecten a un sector económico, lo habitual es que materias esenciales del proceso regulador se mantengan en otros ámbitos del Estado.

En general, es el gobierno central el responsable de formular las políticas sectoriales, proponer reformas legislativas y monitorear el desempeño global de la economía. El poder legislativo tiene un papel protagónico en el establecimiento de normas reguladoras y los tribunales son la última instancia en la interpretación o aplicación de las normas.

Al crearse entes reguladores independientes, el Estado delega en una agencia especializada el ejercicio de acciones reguladoras específicas.

La delegación de facultades puede involucrar la segmentación de la función reguladora entre dos o más agencias independientes.

c) el alcance sectorial:

El ámbito de acción de una agencia reguladora queda definido no sólo por la amplitud de la delegación de facultades, sino también por el número de sectores o materias económicas.

La Gestión de los Organismos Reguladores

La efectividad de un sistema regulador depende sólo en parte de la forma cómo se estructuran y se asignan responsabilidades a los diversos organismos públicos encargados de desempeñarlas y de la calidad de gestión de dichos organismos.

Existen algunos criterios para el buen desempeño de las agencias reguladoras: debe existir claridad en los objetivos, los cuales deben ser coherentes con los objetivos globales perseguidos por la regulación, una plena coherencia entre los objetivos y las atribuciones. Debe haber recursos humanos calificados y sistemas de incentivos consistentes con las funciones desempeñadas, capacidad de liderazgo de las máximas autoridades de la institución, infraestructura, recursos financieros y sistemas modernos de administración que permitan una operación ágil y oportuna del organismo regulador.

El Marco Jurídico en Chile se encuentra en la Constitución Política, la que establece las normas fundamentales en materia económica en el art. 19, determinando las condiciones de participación tanto del Estado como del sector privado en la vida económica. Para ello, consagra como una garantía constitucional el derecho a desarrollar cualquier actividad económica que no sea contraria a la moral, el orden público o la seguridad nacional, respetando las leyes que la regulen. Asimismo, establece la subsidiariedad del Estado, el que sólo podrá desarrollar actividad económica si una ley de quórum calificado lo autoriza. La Constitución regula además, otros aspectos de la actividad económica, como el derecho de propiedad.

2) **Determinar la Política de Estabilización Macroeconómica:** Los gobiernos modernos tratan de allanar el ciclo económico, impidiendo el desempleo crónico, el estancamiento económico y una rápida inflación. Para ello utilizan la política económica en sus distintos aspectos. Una política económica bien concebida puede atenuar el ciclo económico.

El Banco Central a través de la política monetaria y crediticia busca elevar el empleo, aumentar la producción y estabilizar los precios. En los últimos 50 años se ha intentado utilizar la política fiscal para modificar los niveles de producción, empleo y la tasa de inflación.

3) **Influir en la Asignación de Recursos para Mejorar la Eficiencia Económica:** Es un aspecto microeconómico de la política gubernamental dirigida al qué y al cómo de la actividad económica. Se puede dejar todo en manos del mercado o inclinarse por la planificación central.

La **eficiencia** consiste en obtener el máximo de resultado de nuestros esfuerzos productivos.

4) **Establecer Programas que Influyan en la Distribución de la Renta**

B INSTRUMENTOS UTILIZADOS POR EL ESTADO PARA CUMPLIR SUS FUNCIONES

Los principales instrumentos con los que cuenta el Estado para llevar a cabo sus funciones son:

1) El Gasto: El Estado al pagar pensiones influye en quienes reciben el producto nacional, los que a su vez pueden comprar más bienes y servicios. Los gastos se clasifican en dos grandes categorías:

a) Gasto público: compras de bienes y servicios. El Estado efectúa una demanda directa sobre la capacidad productiva del país.

b) Pagos de transferencias: son pagos por los cuales el beneficiario no da en contrapartida ningún bien o servicio.

2) Los Impuestos: Son ingresos públicos de Derecho Público, es decir, obtenidos por el Estado actuando como autoridad y en uso de su poder tributario. Es la cantidad de dinero que el Estado exige de las economías privadas, en uso de su poder coercitivo, sin proporcionarle al contribuyente, en el momento del pago, un servicio o prestación individual y destinado a financiar los egresos del Estado.

Es la principal fuente de financiamiento del Estado. El principal objetivo de la tributación es elevar los ingresos fiscales. Cuando se elige una estructura impositiva, los gobiernos deciden de qué manera van a obtenerse los recursos necesarios de las

economías domésticas y de las empresas del país y transformarse en consumo e inversión colectivos. Por tanto, el dinero recaudado por medio de los impuestos es la forma a través de la cual se transfieren recursos reales desde los bienes privados a los bienes colectivos.

a) Tipos de Impuestos

a.1) impuestos directos e indirectos

Directos: Aquéllos que gravan la renta o los bienes del contribuyente, con capacidad tributaria, en cuanto éste percibe o devenga la renta o posee tales bienes. Puede tratarse de individuos o empresas.

Indirectos: Son aquéllos que gravan el empleo o gasto de la renta o riqueza, sin considerar la capacidad impositiva del contribuyente. Se imponen sobre determinados bienes y, por lo tanto, sólo indirectamente sobre los individuos.

a.2) impuestos progresivos, proporcionales y regresivos

Progresivo: Aquéllos en que se recauda un mayor porcentaje a medida que aumenta la renta.

Proporcional: Se recauda un mismo porcentaje de la renta, independientemente de su nivel.

Regresivo: Representa un porcentaje cada vez menor de la renta a medida que ésta se incrementa.

a.3) impuestos al consumo y a las ventas

Al Consumo: Es un impuesto sobre un producto concreto. Se aplica a la compra de un bien específico.

Sobre las Ventas: Aquél que se aplica a todos los bienes, con pocas exclusiones específicas.

b) Incidencia del Impuesto: Es la carga económica última de un impuesto, es decir, quién paga el impuesto; se contraponen al requisito legal de pago.

c) Recaudación: Es el importe total obtenido por el Estado como resultado de la aplicación de un impuesto.

d) Principios Impositivos

d.1) **La Neutralidad:** Un impuesto debe perturbar las fuerzas del mercado lo menos posible, a menos que existan poderosas razones para lo contrario. Un impuesto no es neutral cuando establece un incentivo para preferir un bien en lugar de otro.

d.2) **Consecución de Objetivos Sociales por Medio de Incentivos Fiscales:** En algunos casos puede ser deseable perturbar el mercado privado. Por ejemplo, gravar las actividades contaminantes.

d.3) **La Equidad:** Tributación significa coacción, los impuestos se recaudan por la fuerza si es necesario. Por ello, los impuestos deben ser justos y además parecerlo.

Existen **2 principios para juzgar la equidad:**

i. Principio del Beneficio: El propósito de la tributación es pagar por los servicios estatales, por lo que las personas pagan impuestos en proporción al beneficio que reciben del gasto. Sin embargo, este criterio no funciona para los bienes públicos que benefician a la gente incluso si no paga.

ii. Principio de la Capacidad de Pago: Se utiliza si se desea redistribuir la renta. Para ello, las medidas básicas son la renta y la riqueza. La cantidad de impuestos que deben pagar los individuos debe estar relacionado con su renta o riqueza.

Existe una equidad **horizontal**, según la cual los que son esencialmente iguales deben pagar lo mismo y una equidad **vertical** está referida al trato que debe darse a las personas que no son iguales, es decir, que se encuentran en circunstancias diferentes.

d.4) **La Simplicidad:** Los impuestos deben ser de fácil determinación, declaración y pago.

3) La Regulación: A través de la función normativa el Estado orienta y regula las actividades del sector público y privado mediante la legislación que dicta y los organismos que crea.

En el caso de Chile los principios que rigen la actividad económica se encuentran establecidos en el art. 19 de la Constitución Política, en la que se reconocen los derechos tales como la propiedad, la libre iniciativa en materia económica y el principio de subsidiariedad del Estado.

4) La Gestión de Empresas Públicas: El Estado actúa como empresario en el sector productivo cuando produce bienes y servicios que también podrían ser producidos por el sector privado.

Las razones que inducen al Estado a participar son variadas: técnicas, económicas, ideológicas y sociales.

C LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN MATERIA ECONÓMICA

1) Fallas de Mercado: La intervención del Estado se debe a que, en ciertas ocasiones, los mercados no asignan los recursos eficientemente y el Estado puede mejorar los resultados. Estas situaciones constituyen las llamadas fallas de mercado y son:

a) La Competencia Imperfecta

Existen ciertas formas de organización de mercado que no permiten una asignación apropiada de los recursos y cuya forma extrema es el monopolio.

En condiciones de competencia imperfecta, las acciones de las empresas pueden incidir sobre el precio de los bienes, fijando precios por encima de los costos, lo que hará que los consumidores demanden una menor cantidad de esos bienes, por lo que el Estado puede intervenir para regular el comportamiento de las empresas y defender a los consumidores.

b) Las Externalidades

Los mercados funcionan eficientemente cuando el precio del bien se iguala al C_{mg} que supone para la sociedad producir y a la valoración marginal de los consumidores. Sin embargo, a veces los costos y las utilidades de la producción no se reflejan totalmente en los precios de mercado. La interdependencia entre las actuaciones de las empresas y los consumidores permite introducir y explicar el concepto de externalidades o costos externos.

Existe una externalidad **“cuando la producción o el consumo de un bien afecta directamente a consumidores o empresas que no participan ni en su compra ni en su venta y cuando esos efectos no se reflejan totalmente en los precios de mercado”**. Las externalidades pueden ser **positivas** o **negativas**.

En un sistema de economía de mercado, donde las relaciones se analizan a través de los precios, no hay razón para que los agentes que actúan en su propio interés incluyan en sus objetivos los efectos que ocasionan sobre otros agentes.

Al introducir este concepto se debe distinguir entre valoraciones sociales y valoraciones privadas. Las valoraciones sociales influyen en las privadas y las utilidades o costos, según el caso, que no hayan sido tenidas en cuenta por el mercado.

Puede suceder que el precio alcanzado por un bien en el mercado refleje únicamente la valoración o utilidades privadas.

c) Los Bienes Públicos

“Son aquéllos cuyo consumo por parte de un individuo no reduce, real ni potencialmente, la cantidad disponible para otros individuos”.

Se contrapone al concepto de bien privado, es decir, aquél que si es consumido por una persona no puede ser consumido por otra.

Existen dos **tipos** de bienes públicos:

- 1) **Opcionales** que son aquéllos que cualquier individuo puede escoger y consumir la cantidad que desee del total (Ejemplo: emisiones de radio), y
- 2) **No Opcionales** que son aquéllos que todos los habitantes de un país consumen la cantidad total del bien o servicio (Ejemplo: la defensa nacional).

Se distinguen dos **categorías** de bienes públicos:

1) **Bienes públicos Puros:** No existe rivalidad en su consumo, no es excluyente y todos los individuos consumen la misma cantidad. Cuando un individuo adicional decide utilizarlo o consumirlo, su costo total no aumenta. (Ejemplo: un faro, la defensa nacional).

2) **Bienes Públicos No Puros:** Son bienes que cuentan con una u otra característica de los bienes públicos puros. (Ejemplo: salud y educación).

Las Fallas de Mercado, respecto de los bienes públicos, se pueden manifestar en:

1) No se puede ofrecer cantidad alguna del bien en cuestión, aun cuando la producción sea beneficiosa, ya que la utilidad total de los consumidores excede el costo total de producción.

2) Se ofrece una cantidad insuficiente.

Dado que muchos bienes públicos no son excluibles en absoluto (defensa nacional), y el costo de una unidad adicional vendida a un consumidor cualquiera, cuando el nivel de producción está dado, es cero.

2) Razones Explicativas de las Ineficiencias

a) Control Insuficiente sobre los Bienes y Servicios: El control de un individuo sobre un bien o servicio está definido por el sistema de derecho de propiedad, que

puede ser incompleto, desde el punto de vista de la eficiencia, a causa de la exclusión imperfecta o de la intransferibilidad.

El **control** es la capacidad de determinar quién lo utilizará, en qué circunstancias, durante qué período y bajo qué condiciones. Cuando está conferido a un grupo, un individuo que desee adquirir ese control, debe establecer acuerdos con todos los individuos del grupo, lo que puede resultar tan difícil y costoso que resulte imposible su objetivo.

El **derecho de propiedad** es un requisito de orden jurídico. Debe permitir que un individuo excluya a todos los demás del uso de ese bien y tener la capacidad de hacer cumplir ese derecho. Los costos de la exclusión dependerán de la estructura legal y social de la economía y del estado de la tecnología.

La **exclusión imperfecta** aparece cuando el control efectivo de un bien o servicio no se confiere a un único individuo, sino que a un grupo de individuos. Los bienes y servicios con estas características se les denomina recursos no exclusivos, de propiedad común o de libre acceso. Un recurso de propiedad común es aquél que todos los propietarios tienen el derecho a usar en determinadas formas.

La **intransferibilidad extrema** supone ausencia completa del derecho de transferir a alguien, cualquiera de los derechos de propiedad asociados con el bien o servicio, cualesquiera sean las condiciones. En cambio, la **intransferibilidad parcial** surge cuando los individuos ven restringidas las condiciones bajo las que realizan los intercambios.

b) Costos de Información Excesivos: Todo intercambio necesita información, la que no es gratis. Dado que el individuo no posee información completa sobre los precios y cualidades de los bienes que pretende intercambiar, se ve obligado a buscar la información, lo que tiene un costo. En algunos casos los intercambios pueden no realizarse, porque los costos de adquirir la información resultan mayores que las ganancias esperadas.

c) Imposibilidad de Alcanzar un Acuerdo, respecto de cómo distribirse las ganancias de un intercambio mutuamente provechoso.

XI FLUCTUACIONES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA O “CICLO ECONÓMICO”

El desarrollo de la actividad económica de los distintos países no es uniforme, sino que presenta movimientos irregulares y, a veces bruscos, denominados ciclos. El ciclo económico consiste en una fluctuación del Producto total acompañado de fluctuaciones en la mayoría de las variables macroeconómicas, en las que destaca el nivel de desempleo y la tasa de inflación.

Se puede definir como “una secuencia más o menos regular de recuperaciones y recesiones de la producción real en torno a la senda tendencial (o producto potencial), de crecimiento de la economía”.

Los ciclos presentan un carácter irregular en cuanto a su duración e intensidad y son el resultado de perturbaciones que afectan a la economía en diferentes momentos y que producen efectos que persisten con el paso del tiempo. Los ciclos económicos desencadenan procesos de ajuste.

El ciclo económico está compuesto por cuatro **fases**:

1) **Fondo**: Es el punto más bajo y se caracteriza por la existencia de capacidad ociosa en las empresas y mayor desempleo. Existen cantidades importantes de existencias por insuficiencia de demanda. Los precios presentan tendencia a la baja, salvo en los mercados con rigideces que tienen exceso de oferta. Las empresas tienen utilidades escasas con

tendencia a la disminución y a las pérdidas. Existe una mayor presión de los grupos de interés por un papel más activo del Estado en la economía.

2) Recuperación o expansión: Es la fase ascendente del ciclo, en él la producción y el empleo comienzan a crecer. En una primera etapa se agotan las existencias acumuladas y se acelera la producción. Se requiere una mayor inversión, la incertidumbre se reduce, mejoran las expectativas y comienzan a crecer las utilidades.

3) Cima: Es el punto máximo del ciclo y se llega a él, porque en los últimos momentos de la fase anterior aparecen rigideces, en la mano de obra calificada y ciertas materias primas claves y se generalizan a todos los factores, pues la capacidad instalada estará a plena utilización.

Cada vez que se aproxime más a la producción potencial será cada vez más difícil aumentar la producción mediante el empleo de recursos ociosos. Alcanzando el pleno empleo, la producción sólo puede crecer al mismo ritmo que aumenta la capacidad productiva, mediante nuevas inversiones que eleven la productividad de la mano de obra ya empleada.

4) Recesión: Es la fase descendente del ciclo y puede ser suave o abrupta. Descienden la producción y el empleo y, en consecuencia, el ingreso y los gastos, por lo que las empresas comienzan a tener dificultades. Caen los precios, las utilidades y la inversión, aumentando la capacidad productiva ociosa. Se producen formaciones de inventarios no deseadas y surge la incertidumbre y la desconfianza.

XII CONTABILIDAD NACIONAL

La contabilidad nacional describe la actividad económica que genera la renta de un país y se refiere a:

- 1) la producción de los diferentes sectores de la economía.
- 2) a las fuentes de la renta.
- 3) a los precios de los diferentes tipos de bienes, y
- 4) el gasto destinado a las diferentes clases de bienes.

La contabilidad nacional define y relaciona los principales agregados económicos y mide el valor de los mismos. Asimismo, ofrece un registro de transacciones realizadas entre los distintos sectores que realizan la actividad económica del país.

Como todas las transacciones tienen un comprador y un vendedor, el gasto total de una economía tiene que ser igual a la renta total.

El Producto Nacional Bruto es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos por factores productivos de propiedad nacional por un país durante un período dado. Para evitar la doble contabilización sólo debe contabilizar los bienes y servicios finales, es decir, sumando el gasto total de los consumidores en bienes y servicios finales. Esto también se logra si se considera como valor agregado como la producción de cada empresa, es decir, la suma de los valores agregados brutos de todas las empresas.

Otro aspecto importante que se debe tener en cuenta el cálculo de del PNB es la economía sumergida, la que está constituida por:

- a) La renta no declarada de los distintos trabajos. Su única ilegalidad consiste en la falta de declaración. Los servicios en sí mismo son legales y socialmente útiles y deberían incluirse en el cálculo del PNB.
- b) La renta procedente de actividades ilegales

Sin embargo, existe la depreciación que es una medida de la perdida del valor del capital debido a su uso u obsolescencia.

$$\text{PNN} = \text{PNB} - \text{depreciación}$$

La depreciación es consumo de capital y se traduce en un costo de producción.

La Inversión bruta es la cantidad total de producción en que aumentan las existencias de capital y las existencias en un período dado.

La Inversión neta es igual a la Inversión bruta menos la depreciación. La inversión neta es una medida del incremento de capital.

Debido a que la depreciación es difícil de medir con exactitud, se utiliza habitualmente el PNB.

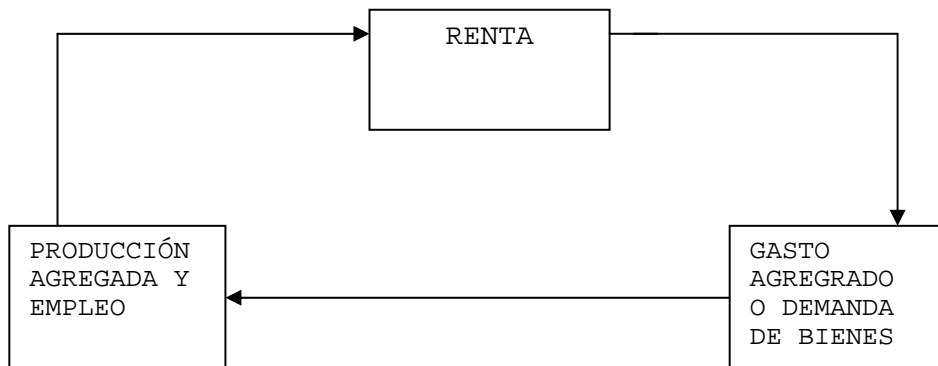
Los ingresos procedentes de la venta de los productos se distribuyen entre quienes contribuyen al proceso productivo proporcionando tierra, trabajo o capital. En una economía simple todos los resultados generados por las ventas de bienes se distribuyen como renta de los factores de la producción. El producto nacional neto y la renta nacional deberían coincidir. Sin embargo, en una economía real la renta nacional es inferior al producto nacional ya que parte de lo obtenido por la venta de bienes va al Estado en forma de impuestos indirectos:

La Renta Nacional es la suma de las remuneraciones pagadas a los factores de producción e incluye los sueldos, los arrendamientos, las ganancias y las rentas de los propietarios.

$$\begin{aligned}
 \text{Renta Nacional} &= \text{PNN} - \text{impuestos indirectos} \\
 \text{Renta Personal} &= \text{IN} - \text{Bnd} - \text{Tb} - \text{Css} + \text{Tf} \\
 \text{Renta Personal Disponible} &= \text{RP} - \text{Td}
 \end{aligned}$$

A partir del PNB se puede llegar a determinar la **Renta Personal Disponible**.

XIII LA DEMANDA AGREGADA



Es la principal fuerza que determina el nivel de producción y corresponde al “nivel planeado de gastos en una economía”.

El modelo de demanda agregada se basa en los siguientes supuestos:

- 1) Relaciones entre las decisiones de gasto de las economías domésticas y las decisiones de producción de las empresas.
- 2) La demanda agregada determina el nivel de producción de las empresas, lo que a su vez genera la renta que gastan las economías domésticas.

3) Supuesto: el nivel de precios se considera fijo.

4) La cadena descendente que reduce la producción y reduce a su vez más la renta y la demanda, tiene un fin automático. La pregunta es si el Estado puede hacer algo para estabilizar la producción.

En un modelo de demanda agregada de una economía cerrada, la demanda agregada corresponde a:

$$DA = C + I$$

Aquí se distinguen las fuentes de demanda, porque cada una se determina en forma distinta. Las decisiones de las empresas se basan en lo que esperan vender en el futuro y el costo de las maquinarias, existencias y edificios en que invierten. Por su parte, las decisiones de las economías domésticas se basan principalmente en la renta.

A DEMANDA DE CONSUMO (GASTO)

La renta personal disponible se divide en consumo y ahorro. El gasto en consumo aumenta con la renta disponible y el ahorro incrementa los activos.

Función de Consumo: Especifica el nivel de gasto de consumo planeado o deseado correspondiente a cada nivel de renta personal disponible.

$$C = C_0 + cY$$

El consumo es proporcional a la renta siempre que la función de consumo sea una línea recta que parte del origen. Existe desahorro cuando se gasta una cantidad superior a la renta recurriendo a los activos.

La pendiente de la función de consumo es la Propensión Marginal al Consumo (PMC), es decir, la proporción en que aumenta el consumo cuando aumenta el ingreso en una unidad monetaria.

PMeC: se define para cada nivel determinado de ingreso como la relación entre el consumo total y el ingreso total

Decisión de ahorro a nivel agregado: La función de consumo, al mostrar el nivel de consumo para cada posible nivel de ingreso, indica en forma simultánea el nivel de ahorro. A partir de la función ahorro se puede obtener la PMA, esto es, la proporción en que aumenta el ahorro cuando aumenta en una unidad la renta personal disponible.

$$Y = C + A$$

$$A = Y - C$$

B DEMANDA DE INVERSIÓN

Está dada por los aumentos deseados o planeados por las empresas de su capital físico (fábricas y máquinas) y de sus inventarios, esto es, de los bienes poseídos para la producción o las ventas futuras.

El supuesto del modelo es que la demanda de inversión es constante, independiente del nivel de demanda agregada y renta de la economía. Sin embargo, la inversión es variable, lo que constituye un elemento importante en los ciclos económicos.

La inversión es variable, lo que constituye un elemento importante en los ciclos económicos, ya que los planes de inversión se realizan por grupos diferentes y sus determinantes son diversos, como las expectativas empresariales, la tasa de interés, el nivel de capacidad productiva utilizada, el crecimiento de la demanda y las utilidades.

La demanda de capital físico depende del costo del dinero, es decir, de la tasa de interés.

Los planes de inversión están fuertemente condicionados por sus expectativas sobre la demanda futura de los bienes que producen, la que generalmente depende del nivel de demanda agregada de la economía.

Curva de Demanda Agregada: A partir de la función consumo se suma, para cada nivel de renta la demanda dada de bienes de inversión para obtener la demanda total o agregada de bienes correspondientes a ese nivel de renta.

En el equilibrio la renta es igual al gasto total planeado, es decir, a la inversión más el gasto de consumo. La demanda agregada sólo es igual a la producción en equilibrio

Producción de Equilibrio: Se puede utilizar indistintamente la producción y la renta sin atender a los impuestos y a la depreciación. Los supuestos subyacentes son: no hay impuestos ni depreciación, se distribuyen todos los beneficios entre las economías domésticas y no hay intereses ni transferencias, por lo que el PNB es igual a la renta personal disponible.

Las empresas están dispuestas a ofrecer cualquier cantidad de bienes y servicios que se demande a los precios vigentes. Tienen suficiente capacidad para aumentar la producción y pueden contratar tanto trabajo como deseen al salario vigente.

El **mercado de bienes** se encuentra en equilibrio cuando, en el nivel de precios vigente, el nivel de producción ofrecido es igual a la demanda agregada o gasto agregado planeado.

Por sobre el punto de equilibrio existe exceso de oferta y por debajo exceso de demanda.

El equilibrio sólo se producirá cuando la demanda agregada planeada sea exactamente la suficiente para absorber la cantidad ofrecida, es decir, la producción total. En esta situación las empresas comprobarán que sus inventarios se mantienen a los niveles deseados y no tendrán, por tanto, incentivos para alterar su producción.

El punto central del modelo es que si se mantiene constante el nivel de precios, la economía puede terminar alcanzando un nivel de producción inferior al potencial, sin que exista ninguna fuerza que la vuelva a dicho nivel.

El ahorro es igual a la inversión sólo en el nivel de producción de equilibrio, ya que en condiciones de equilibrio las variaciones no planeadas de existencias son nulas.

Si partiendo de una situación de equilibrio del ingreso, aumenta la inversión, tendrá lugar un incremento mayor del ingreso de equilibrio. Esto es el **multiplicador de la inversión**, que es el cociente entre el cambio en el ingreso de equilibrio y el cambio en la inversión. El multiplicador aumenta a medida que aumenta la PMC.

En el equilibrio se cumplen las siguientes condiciones:

- 1) $S = I$ planeada
- 2) $I^* = I$ efectiva
- 3) gasto = producción

En una economía abierta, es decir, con sector público y con intercambios con el resto del mundo, la demanda agregada corresponde a:

$$DA = C + I + G + (X - M)$$

De esta forma se adicionan a la demanda agregada, el sector público a través del gasto público y el resto del mundo a través de las exportaciones e importaciones.

El sector público puede orientar la evolución macroeconómica de un país. A través del gasto público el gobierno tiene la posibilidad de tratar de estabilizar la economía, utilizando para ello los instrumentos de la política fiscal, es decir, el gasto público y los impuestos.

El Estado desempeña un papel importante en la determinación de la producción y el empleo de la economía mediante la **política de estabilización**, es decir, aquella política integrada por el conjunto de medidas gubernamentales que intentan controlar la economía con el fin de mantener el PIB cerca de su nivel potencial, manteniendo tasas de inflación bajas y estables.

Una política fiscal expansiva (contractiva) se llevará a cabo aumentando (reduciendo) los gastos o reduciendo (aumentando) los impuestos, de forma que al aumentar (disminuir) la demanda agregada se incrementarán (reducirán) el empleo y el ingreso.

La incidencia del gasto público dependerá de la situación en que se encuentre la economía. El gasto público se puede financiar por tres procedimientos: los impuestos, la

creación de dinero y la emisión de deuda pública. Cada una de estas alternativas tiene un costo.

Los impuestos también afectan la demanda agregada, puesto que si éstos aumentan, el ingreso disponible se reducirá y el consumo disminuirá. El impacto sobre el ingreso, de un aumento de los impuestos dependerá de la cuantía en el cambio de los impuestos y de la propensión marginal al consumo.

Se distingue una política fiscal activa o discrecional que se concreta en la toma de medidas explícitas sobre los gastos y los ingresos públicos con el objeto de tratar de estabilizar la economía y el sistema impositivo que tiene efectos automáticos.

Los impuesto proporcionales contribuyen a estabilizar automáticamente la actividad económica, ya que aumentan durante las expansiones y se reducen durante las recesiones. La tendencia incorporada del sistema fiscal para estabilizar la actividad económica, se manifiesta a través de dos hechos: los estabilizadores automáticos y el freno fiscal. La diferencia en el empleo de estos dos términos se debe al estado de la economía. Si es una economía que sufre profundas alteraciones, es apropiado referirse a la estabilización automática del sistema tributario, por el contrario si se trata de una economía relativamente estancada se habla del freno que ejerce el sistema fiscal.

XIV EL DINERO Y LA POLÍTICA MONETARIA

A EL DINERO

El **Dinero** es aquel medio de cambio generalmente aceptado por la sociedad para la realización de transacciones y el pago de deudas, evitándose el trueque.

La existencia de dinero permite la especialización y el progreso de una economía, la distribución de bienes y servicios existentes de acuerdo a las necesidades y deseos de los individuos. El uso del dinero ha sido aceptado desde la antigüedad en todas las sociedades que han alcanzado un alto grado de complejidad.

A través de la historia se ha utilizado gran variedad de objetos y bienes como dinero. Los bienes que servían como dinero y que tenían valor en sí mismos constituían el **dinero mercancía**, o sea, un bien que tiene el mismo valor como unidad monetaria y como mercancía.

1) Características del Dinero

- a) Duradero
- b) Transportable, debiendo tener un valor elevado respecto a su peso.
- c) Divisible: debe poder dividirse en pequeñas partes, con facilidad y sin pérdida de su valor, de forma de realizar pagos pequeños.
- d) Homogéneo: cualquier unidad del bien deber ser exactamente igual a las demás.
- e) Oferta limitada.

2) Funciones del Dinero

- a) **Medio de cambio**, generalmente aceptado por la sociedad para la realización de transacciones y el pago de deudas. Facilita el intercambio, porque evita la necesidad de la existencia de doble coincidencia de deseos, reduciéndose los costos asociados a la transacción.
- b) **Unidad de cuenta**, es decir, aquélla en que se fijan los precios y se llevan las cuentas. Sirve de medida de valor.
- c) **Depósito de valor**, esto es, se puede utilizar para realizar compras en el futuro. Es una forma de mantener riqueza debido a que puede cambiarse fácilmente por bienes y servicios en cualquier momento.
- d) **Patrón de pago diferido**, ya que los pagos que han de efectuarse en el futuro generalmente se especifican en dinero.

3) Los Distintos Tipos de Dinero y la Determinación de su Valor

El valor del dinero va a estar determinado por el patrón que lo rija.

Patrón de Bien Puro: si circulan billetes o depósitos bancarios convertibles a una tasa dada en un bien que tenga aceptación general, siempre que exista un respaldo de 100% en términos de dicho bien.

Patrón Bien Parcial: si el respaldo de los billetes o depósitos es inferior al 100%, existe un elemento fiduciario.

Con posterioridad al dinero mercancía surgió el **Dinero Signo**, en que el papel reúne las características del dinero mercancía y aun cuando su valor es demasiado pequeño es refrendado por quien lo emite; su valor es el que figura impreso. Así, el **dinero fiduciario o dinero signo** es un bien que tiene un valor muy escaso como medio de cambio, pero la gente tiene confianza en que el emisor responderá de los pedazos de papel o de las monedas acuñadas y cuidará de que la cantidad emitida sea limitada.

En este caso existe el **Patrón Fiduciario** que es aquél en que los billetes y depósitos no son convertibles. El gobierno puede haber determinado específicamente que es de **curso legal**, es decir, dinero que el gobierno ha declarado aceptable como medio de cambio y como forma legal de pagar las deudas.

Otra forma de dinero es el **Dinero Pagaré** que es un medio de cambio utilizado para saldar deudas de una empresa o persona.

Los **Cheques** no son dinero ni crean dinero, sólo son una forma de movilizarlo. Constituyen una orden girada contra un banco, para que éste entregue todo o parte de los fondos depositados en la cuenta corriente

Por su parte, las **Tarjetas de Crédito** pueden crear dinero, pues se pueden efectuar pagos sin tener depósitos en cantidad suficiente.

El término **Dinero Legal**, hace referencia al dinero signo emitido por una institución que monopoliza su emisión y adopta la forma de moneda metálica o de billete.

Se denomina **Dinero Bancario** a los activos financieros de determinados intermediarios financieros y que generalmente son aceptados como medio de pago.

4) Las Formas de Emisión

a) Emisión Primaria: El Banco Central tiene el monopolio exclusivo de la emisión de dinero, es decir, tiene la facultad de dar curso legal a billetes y monedas mediante su emisión. Para ello dispone de tres mecanismos:

i. Operaciones de crédito directo: Son aquellos préstamos que el Banco Central otorga al sector privado, al sector público y a las instituciones que conforman el sistema financiero.

En CHILE existe una prohibición constitucional para otorgar créditos al sector público, con el objeto de evitar que se produzcan las denominadas emisiones inorgánicas. El crédito al sector privado se canaliza a través de las instituciones financieras.

ii. Operaciones de mercado abierto: Compra y venta de pagarés emitidos por los bancos comerciales. Cuando el Banco Central compra o rescata bonos o pagarés aumenta la base monetaria.

Los pagarés o bonos bancarios son instrumentos de intermediación que representan un título de deuda, es decir, el emisor del título se compromete a pagar al tenedor un determinado interés y el valor del título en parcialidades o al término de un plazo.

iii. Operaciones de cambios internacionales: Compra y venta de divisas por parte del Banco Central.

Una **divisa** es una moneda extranjera que puede ser intercambiada por moneda nacional y los documentos representativos de obligaciones pagaderas en moneda extranjera.

La demanda de divisas se origina en las importaciones de bienes y servicios, el pago de servicios (incluidos los financieros), amortización de la deuda externa, otorgamiento de préstamos al exterior y cualquier pago, remesa, donación o salida de capitales al exterior.

La oferta de divisas se origina en la exportación de bienes y servicios financieros y no financieros, otorgamiento de créditos desde el exterior, amortización de créditos otorgados al exterior, inversión extranjera y cualquier entrada de capitales externos o pagos, donaciones o remesas recibidas desde el exterior.

b) Emisión Secundaria

El dinero emitido por el Banco Central es demandado por el público para realizar sus pagos y mantener parte de su riqueza. El público mantendrá parte del dinero en billetes y monedas para tener liquidez y otra parte la depositará en bancos comerciales en cuentas corrientes, en depósitos a la vista y en depósitos a plazo.

Los bancos comerciales aceptan depósitos con el objeto de poder otorgar créditos a quienes lo soliciten. El dinero depositado, al ser prestado, vuelve al público que mantiene una parte como circulante y deposita el resto en bancos comerciales, reproduciéndose el ciclo anterior.

Los bancos comerciales al aceptar dinero en depósito y otorgarlo en préstamo “CREAN” dinero, lo que constituye la emisión secundaria de dinero.

5) Oferta Monetaria

Es la cantidad de dinero o masa monetaria existente en la economía en un momento dado.

La **Cantidad de Dinero u Oferta Monetaria (M)** es la suma del efectivo en manos del público (billetes y monedas), es decir, la cantidad de dinero que poseen los individuos y las empresas más los depósitos en los bancos.

M1 = Efectivo (billetes y monedas) en manos del público y depósitos a la vista.
Depósito a la vista: gozan de una disponibilidad inmediata para su titular.

M2 = **M1** + los depósitos a plazo del sector privado.
Depósito a plazo: fondos tomados por un plazo fijo y que no se pueden retirar sin penalización.

M3 = **M2** + depósitos de ahorro a plazo.
Depósitos de ahorro: normalmente están instrumentados en libretas y admiten prácticamente las mismas operaciones que los depósitos a la vista, si bien no se puede utilizar cheque para su disposición.
Al **M3** también se le conoce como disponibilidades líquidas en manos del público.

La distinción entre **M1**, **M2** y **M3** no es crucial para explicar el proceso de la determinación de la cantidad de dinero, pero puede ser importante para definir los instrumentos de política monetaria y controlar la evolución de las magnitudes monetarias.

M4 = **M3** + “cuasi dinero”
Cuasi Dinero: los documentos del Banco Central en poder del público y otros activos de alta liquidez.
M4 corresponde a los activos líquidos en manos del público (dinero en sentido amplio).

Activos Líquidos: si se pueden vender rápidamente con bajo costo y con valor monetario estable.

6) Demanda de Dinero (L)

Los agentes económicos demandan “cantidades de dinero” para utilizarlos como medio de pago.

Cuando se demanda dinero, no se demanda “nuevo” dinero, sino el dinero ya existente, por lo que la demanda de dinero es equivalente a los saldos monetarios (cantidades de dinero) que los agentes económicos desean mantener.

El EQUILIBRIO entre la oferta y la demanda de dinero se alcanza cuando la cantidad ofrecida es igual a la cantidad demandada. Sin embargo, a diferencia de otros mercados no existen “fuerzas internas” que aseguren la existencia de equilibrio, debido a que el Banco Central determina la oferta monetaria de acuerdo a sus políticas, en tanto que la demanda de dinero dependerá de la tasa de interés y del ingreso.

B BANCO CENTRAL Y LA POLÍTICA MONETARIA

1) El Banco Central

Generalmente, son organismos autónomos, con personalidad jurídica propia, patrimonio propio, de propiedad del Estado y tienen responsabilidad en el área monetaria, crediticia y cambiaria.

Sus Principales Funciones Macroeconómicas son: preservar el valor de la moneda y reducir las fluctuaciones de la economía.

2) Funciones

a) **Administrador y custodiador de las reservas de oro y divisas:** Corresponden a las reservas oficiales externas (RI) del país: reservas internacionales de oro y reservas de monedas extranjeras o divisas.

b) **Agente financiero del Gobierno:** Recibe depósitos de instituciones públicas, efectúa pagos y emite valores por cuenta del Gobierno o sus organismos y colabora en el proceso de negociación de la deuda externa. Otorga créditos al sector público cuando tiene déficit, sin embargo en Chile está constitucionalmente prohibido este tipo de créditos.

c) **Responsable de la política monetaria:** Vela por la estabilidad de la moneda, controlando la oferta de dinero; para ello utiliza diversos instrumentos. Regula a los bancos comerciales en las materias que afectan la liquidez. Informa al mercado sobre las variables económicas claves.

d) **Banco de Bancos:** Los bancos comerciales acuden a él para corregir situaciones transitorias de iliquidez, a través del redescuento de documentos y líneas de crédito Es prestamista de última instancia de instituciones del sector en dificultades.

e) **Suministrador de dinero legal:** Emite billetes y monedas (circulante), retira y canjea los billetes y monedas.

3) La Política Monetaria

Son las decisiones que la autoridad monetaria toma para alterar el equilibrio en el mercado del dinero, esto es, para modificar la cantidad de dinero y la tasa de interés.

Su **finalidad** es regular el circulante para permitir que el proceso económico cuente con el vehículo necesario para producir y circular.

Sus **objetivos** son: a) velar por el mantenimiento del valor del signo monetario y estabilizar el nivel general de precios, combatiendo la inflación, deflación y estanfla-

ción; b) controlar la oferta y el empleo de dinero destinado a la inversión y promover la acumulación de capital (no de dinero); c) mantener el equilibrio de la balanza de pagos; d) alcanzar un alto grado de crecimiento económico.

Tiene **influencia** en: nivel de precios y de consumo, nivel de producción, inversión, volumen de importaciones y exportaciones y el uso del crédito.

4) **Instrumentos** utilizados por la política monetaria:

a. Acción sobre los medios de pago:

- i. regulación y control de las emisiones de dinero.
- ii. tasa de encaje, descuento y redescuento.

El **Encaje** es la cantidad de dinero que los bancos comerciales deben mantener en efectivo y/o en depósitos en el Banco Central y/o en instrumentos de fácil liquidación. Está en relación con los dineros recibidos en depósito que un banco comercial no puede ni debe dar en préstamo. Determina la cantidad de dinero que los bancos comerciales pueden prestar, sobre la base de los depósitos a la vista o a plazo.

El **Redescuento** consiste en una operación que se realiza entre el Banco Central y un banco comercial, en virtud de la cual, el banco comercial entrega al Banco Central un documento a plazo y éste le entrega al banco comercial el valor en dinero de dicho instrumento, descontado el interés por el plazo pendiente. Generalmente se realiza como resultado de una operación de descuento. Una operación de descuento es aquella en que interviene un banco comercial y el cliente.

iii. tasa de interés.

La **Fijación de Tasa de Interés** es la determinación del precio que se paga por el uso del dinero.

b. Acción sobre el crédito:

i. regulación de su volumen y disponibilidad.

La **Fijación de Topes de Cartera** consiste en fijar un límite a la expansión del crédito, ya sea de carácter absoluto, fijando una cantidad de dinero al crédito, o bien, fijando un límite porcentual.

El **Coefficiente de Liquidez** consiste en fijar la relación entre, por un lado, el capital y reservas de la institución bancaria y, por otro, los depósitos y obligaciones de esa institución. El capital y reservas constituyen en definitiva, el conjunto de fondos propios

de la entidad, con los cuales puede hacer frente a sus compromisos. Los depósitos son los compromisos, pero además existen otras obligaciones.

ii. su costo.

iii. controles cualitativos o selectivos.

La **Garantía Colateral** consiste fundamentalmente en exigir una relación entre los créditos que se otorgan y las garantías que se exigen, principalmente garantías hipotecarias, el banco no concede crédito más allá del 70% al 80% del valor de la garantía hipotecaria.

c. Acción por medio de la política cambiaria: regulación y control del tipo de cambio.

C LA INFLACIÓN

1) Concepto

La inflación es un **alza persistente y sostenida del nivel general de precio**, por lo que mide la tendencia del nivel medio de los precios. La **tasa de inflación** es el porcentaje de variación del nivel de precios, medido a través de índices de precios como, por ejemplo por el IPC o el índice de precios al por mayor. Un **índice de precios** es una media ponderada de los precios, en la cual el peso que se da al

precio de cada bien o servicio refleja su importancia económica. Los más importantes son el índice de precios al consumidor, el índice de precios al por mayor y el deflactor del PNB.

El **índice de precios al consumidor o IPC** mide el costo de mercado de una canasta de bienes y servicios de consumo; se basa en el precio de los alimentos, la ropa, la vivienda, los combustibles, el transporte, la asistencia médica, los pagos por servicios de educación y otros bienes y servicios que se compran diariamente. Se utiliza ponderaciones fijas para cada bien, por lo que sobre estima el verdadero costo de la vida cuando los consumidores los sustituyen por bienes relativamente más baratos; no recoge los cambios en la calidad de vida.

La **deflación** es lo contrario de la inflación y se produce cuando está descendiendo el nivel general de precios.

Por su parte, la **ESTANFLACIÓN**, se produce cuando se dan a la vez, una elevada tasa de desempleo (estancamiento) y una elevada tasa de inflación.

2) Tipos de Inflación

a) De Demanda: Se produce cuando la demanda aumenta rápidamente. Los compradores solicitan con avidez bienes y servicios “elevando” su precio.

b) De Costos o de Oferta: Se produce cuando los salarios y otros costos se elevan y son trasladados en forma de mayores precios. Los precios son “empujados” al alza debido al aumento de los costos. La inflación por el empujón en los costos es también conocida como la inflación por el PODER DEL MERCADO.

No existe exceso de demanda total o sectorial. Es importante debido a la interdependencia que existe entre todas las economías.

c) Estructural: Se centra en la estructura normalmente imperfecta de los mercados, la que facilita acuerdos de precios entre los sujetos económicos.

3) Efectos de la Inflación

a) ***Pérdida del Poder Adquisitivo:*** Los demandantes van a poder adquirir menor cantidad de bienes con la misma cantidad de dinero.

La inflación inesperada causa una caprichosa redistribución de la riqueza, en un proceso inflacionario, cada grupo de sujetos económicos trata de trasladar los efectos de la inflación hacia otro grupo de sujetos económicos. Como consecuencia de ello, los grupos más perjudicados son:

1. Los PENSIONADOS, ya que al jubilar reciben ingresos que suelen crecer menos que los precios.

2. Los TRABAJADORES que por dificultad de la empresa o por otras razones no pueden lograr que los aumentos de sus salarios discurren paralelos a los incrementos de los precios.

3. Los AHORRANTES, que encuentran que la tasa de interés que reciben por sus ahorros es menor que la tasa de inflación, de forma que el valor real de sus ahorros disminuye.

Sin embargo, existen sectores beneficiados, ellos son:

1. Los DEUDORES, ya que al ser menor el valor del dinero, en términos reales la cantidad que tienen que devolver es menor.

2. El ESTADO, tanto por ser deudor meto, como por efecto de ciertos impuestos (por ejemplo, el de la renta), en los que la proporción a pagar aumenta con el nivel de renta nominal y se eleva con la inflación.

b) Incertidumbre: La inflación supone un costo para la economía, ya que las decisiones son más difíciles de tomar cuando aumenta la incertidumbre que originan los procesos inflacionarios, lo que afecta principalmente a:

1) Los CONSUMIDORES, que desconocen cual es el precio verdadero que tendrán que pagar por un determinado bien o servicio.

2) Las EMPRESAS no saben a cuánto podrán vender sus productos en el futuro y cuánto les costará producir los bienes que en la actualidad lanzan al mercado.

3) Los AHORRANTES no saben lo que valdrán sus ahorros dentro de 5 ó 10 años.

4) El SECTOR PÚBLICO tendrá dificultades para prever el valor exacto de los gastos de inversión en equipo e infraestructura al que deberá hacer frente en los próximos años.

c) **Desempleo:** Cuando los precios aumentan, se ve afectada la competitividad de los productos. Al aumentar los precios, se reduce la demanda de bienes y servicios, lo que obliga a reducir la producción, lo que reducirá el número de trabajadores requeridos para producir y llevará consigo un aumento del desempleo.

BIBLIOGRAFÍA

1. ALONSO CASTILLO, Pilar; MOCHÓN MORCILLO, Francisco. Economía Básica. Chile una realidad. Mac Graw Hill, Santiago, 1994.
2. CORTÉS DOUGLAS, Hernán; HOLUIQUE, Ana; IGLESIAS, Augusto. Economía: Principios y Problemas. Pontificia Universidad Católica, Santiago, 1982.
3. DORNBUSH, Rudiger; FISCHER, Stanley. Economía. Mac Graw Hill, México, 1988.
4. FERGUSON, C.E. Y GOULD, J.P. Teoría Microeconómica. Fondo de Cultura Económica, Argentina, 1987.
5. JADRESIC, A. ET AL. La Nueva Regulación. Dolmen Ediciones S.A., Santiago, 2001.
6. LARROULET VIGNAU, Cristián; MOCHÓN MORCILLO, Francisco. Economía. Mac Graw Hill/Interamericana S.A., Santiago, 1994.
7. MANKIWI N., Gregory. Principios de Economía. Mac Graw Hill/Interamericana de España S.A.U., España, 1998.
8. MASSAD, Carlos. Análisis Económico: Introducción. Microeconomía. Facultad de Administración y Economía Universidad de Santiago de Chile, Santiago, 1986.
9. MILLER, Roger Leroy. Microeconomía. Mac Graw Hill, México, 1980.
10. SAMUELSON, Paul Anthony y NORDHAUS, William D. Economía. Mac Graw Hill/Interamericana de España S.A., España, 1990. 13° edición.
11. SCHILLER, BRADLEY. Principios Esenciales de Economía. Mac Graw Hill/Interamericana de España S.A., España, 1994.
12. WONNACOTT, Paul y WONNACOTT, Ronald. Economía. Mac Graw Hill, España, 1992, 4° ed.