

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

LECTURAS DE TEORIA ECONOMICA

DRA. ALICIA GIRON G.

MTRA. MARCELA ASTUDILLO M.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS

FACULTAD DE INGENIERIA

1992

G. 611290

INDICE.

	Págs.
PRESENTACION.	4
TEMA I. Introducción.	
1. Paul Samuelson Capítulo I (En <u>Curso de economía moderna</u> , Aguilar. 1976)	5
TEMA II. Introducción al Sistema de Precios.	
2. Stonier Hague. Demanda y oferta. (En <u>Manual de teoría económica</u> , Aguilar, 1975).	11
3. William Boyes y Michael Melvin. "Markets, Demand and Supply, and the Price System". (En <u>Economics</u> , Houghton Mifflin Company, U.S.A., 1991).	25
TEMA III. Macroeconomía.	
4. Dornbusch y Fischer Introducción (En <u>Macroeconomía</u> , Mc. Graw Hill, 1988)	55
5. Robert J. Gordon ¿Qué es la macroeconomía? (En <u>Macroeconomía</u> , Grupo editorial Iberoamérica, 1983)	85
TEMA IV. Política Macroeconómica.	
6. John F. Due. La función del estado en la economía. (En <u>Análisis económico de los impuestos</u> , El Ateneo, 1978)	115
7. Dornbusch y Fischer La macroeconomía de una economía abierta: los flujos de bienes y de capitales con	

APUNTE
62-A

FACULTAD DE INGENIERIA UNAM.



611290

	tipos de cambio fijos. (En <u>Macroeconomía</u> . Mc. Graw Hill, 1988).	123
8.	Alicia Girón. Deuda interna y mercado de valores (En la Revista Problemas del Desarrollo, IIEc, UNAM, No.86, julio -septiembre 1991	128
9.	Stanley Fischer e Ishrat Husain. La crisis de la deuda en los años noventa. (En la Revista <u>Finanzas y Desarrollo</u> , FMI, junio, 1990.	134
10.	Mohamed A. El-Erian. México: Acuerdo financiero con los bancos comerciales. (En la Revista <u>Finanzas y Desarrollo</u> , FMI, septiembre 1990).	138
TEMA V.		
Crecimiento Económico y Desarrollo.		
11.	Raymond Barre Aspectos característicos de un país subdesarrollado. (En <u>El desarrollo económico</u> , Fondo de Cultura Económica, 1979).	140
12.	Consejo Nacional del Programa Nacional de Solidaridad. <u>El combate a la Pobreza: lineamientos programá-</u> <u>ticos</u> , El Nacional, México, 1990.	158
TEMA VI.		
Historia de los Sistemas Económicos.		
13.	Augus Maddison Las épocas económicas y su interpretación (En <u>las fases del desarrollo capitalista</u> , Colegio de México/FCE, 1986).	192
TEMA VII.		
Sistemas Económicos Alternativos.		
14.	Ernest Mandel. La teoría del valor y de la plusvalía (En <u>Introducción a la teoría económica marxista</u> , Serie Popular Era, 1973).	206
15.	Fischer y Dornbusch. Enfoques y sistemas económicos alternativos. (En <u>Economía</u> , Mc. Graw Hill, 1988).	241

PRESENTACION

En la actualidad, las cuestiones económicas son una parte fundamental en la vida de toda persona. Las decisiones tomadas por una determinada empresa o gobierno en algunas partes del mundo en muchas ocasiones tienen repercusiones en el resto de los países. El estudio de la economía permitirá a los estudiantes entender estos fenómenos.

La presente selección de lecturas junto con la Memoria: La economía mexicana: grandes desafíos, pretenden dar a los estudiantes de Introducción a la Economía de la Facultad de Ingeniería las herramientas que necesitan para entender las relaciones entre los principios económicos y el mundo en que vivimos.

En la primera lectura se estudia lo que trata la ciencia económica, su método de estudio y sus dos grandes divisiones: microeconomía y macroeconomía. La microeconomía se estudia en el texto de Boyes y en el de Stonier, en la parte correspondiente al sistema de precios, a través de la demanda y la oferta.

La macroeconomía se aborda en las siguientes cinco lecturas, en las que se da énfasis a los conceptos fundamentales como el PIB, PNB, inflación, ciclo económico, desempleo y elementos de contabilidad nacional. La participación del Estado en la política económica se estudia en la octava lectura. El texto siguiente se refiere al problema del crecimiento y desarrollo económico.

Finalmente en los libros de Maddison y Mandel se analizan las fases del desarrollo del capitalismo y la teoría del valor.

Esperamos que el presente texto que ponemos en las manos de nuestros alumnos reciban una apreciación crítica en el aula. Donde, sin lugar a dudas, el enriquecimiento a través del diálogo y la cátedra serán de mutuo beneficio.

INTRODUCCION

La edad de la caballería pasó, y la ha sucedido la de los sofistas, los economistas y los arbitristas.

EDMUND BURKE.

El doctor Watson nos ha dejado constancia de lo asombrado que quedó al enterarse de que Sherlock Holmes nunca había oído hablar del sistema solar; y su sorpresa fue aún mayor al ver que Holmes no quería escuchar su descripción de aquel, aduciendo como razón la peregrina teoría psicológica de que el cerebro es como una especie de buhardilla, donde solo cabe un número limitado de cosas, de manera que, al meter en ella el conocimiento del sistema solar, por el otro extremo habrían de salir otros conocimientos más importantes, tales como las características del lóbulo de las orejas de las mecheras.

Aunque nos atrevemos a afirmar que el conocimiento de la Economía no privará al lector de su experiencia en física, en latín ni en la composición de rompecabezas, no es menos cierto que todos queremos ahorrar el tiempo, y si las horas que se van a emplear en estudiar esta materia no tuvieran objeto importante, podríamos dedicarlas a otros muchos fines.

Por quién doblan las campanas

Una primera razón que abona el estudio de la Economía es que esta ciencia trata de algunas de las cuestiones que más nos afectan a todos:

¿Qué clases de trabajo existen? ¿Cuánto reporta cada una? ¿Cuántas cosas se pueden comprar hoy con un dólar? ¿Y en tiempos de inflación galopante? ¿Qué probabilidades existen de que llegue un momento en el que un hombre no pueda encontrar trabajo adecuado en un plazo razonable de tiempo?

Además de estas cuestiones familiares o personales, la Economía también se ocupa de las decisiones políticas con las que se ha de enfrentar todo ciudadano:

¿Aumentará el Gobierno mis impuestos para ayudar a unos mineros que están sin trabajo, o puede hacer otras cosas para mitigar el problema del paro? ¿Votaré la construcción inmediata de la escuela y de esa carretera, o votaré porque el asunto se posponga hasta que los negocios anden flojos, baje el precio del cemento y falte trabajo? ¿Votaré contra el desempeño de funciones públicas por las mujeres casadas, para que los hombres no se queden sin tra-

bajo? ¿Traerá la automatización unos salarios de hambre y dejará sin ocupación a grandes masas de obreros? ¿Y qué hay de esa legislación contra los trusts, que se pretende ideada para combatir los monopolios?

La Economía también trata de los negocios:

¿Por qué bajaron tan dramáticamente los precios de las acciones ordinarias entre 1929 y 1932, y por qué ascendieron tan vertiginosamente en los años de posguerra? ¿Por qué es frecuente que suba el precio de las obligaciones cuando desciende el de las acciones? ¿En qué proporción utilizarán los campesinos la tierra y el trabajo cuando los salarios suben en comparación a la renta de la tierra?

Igualmente, esas cuestiones vitales con las que se enfrentan la sociedad y el país son también objeto de estudio por parte de la Economía:

¿Hasta qué punto es el aumento de población un problema para la India? ¿Y para Estados Unidos? Nuestra tasa de crecimiento económico, ¿dependerá en el futuro de la proporción en que sacrifiquemos hoy el consumo de bienes, para producir máquinas y demás equipo industrial, o será la inventiva de los científicos, de los técnicos y de los fabricantes la pieza fundamental del desarrollo futuro?

O bien, lo que mucha gente se preguntará en los países más avanzados de Occidente y en los subdesarrollados de todo el mundo: Dentro de veinte años, ¿habrá adelantado la Unión Soviética a Estados Unidos, convirtiéndose en la sociedad más rica del mundo? ¿O en la potencia militar más poderosa? ¿Qué ocurre con el trecho que separa a esas dos clases de sistemas económicos? ¿Qué puede hacer cada uno de ellos para cambiar su situación relativa? ¿Qué métodos le convendría imitar al habitante de la India o del Congo para acelerar su propio desarrollo económico?

Para contestar a estas preguntas hay que estudiar previamente Economía. Quien no haya realizado un estudio sistemático de la Economía lleva una desventaja inicial para discurrir sobre estas cuestiones o tratar de resolverlas. Sería como un sordo que tratase de juzgar una sinfonía. Sin embargo, provisto de un audífono, este hombre acaso carezca de disposiciones para sacar mucho en limpio del experimento, o tal vez logre apreciar la melodía y el ritmo sin llegar a valorar la armonía de la composición; pero al menos tiene una oportunidad de saber lo que es la música.

Toda nuestra vida estaremos rodeados de gente y de periódicos que discutirán unas cuestiones económicas semejantes a las que hemos planteado, o incluso otras en las que todavía ni siquiera hemos pensado. Pues bien: el estudio de la Economía es la condición previa indispensable para poder participar de manera útil y fructífera en esa *Gran Conversación*.

La luz y los frutos

Existe otra razón más para estudiar Economía. Esta materia puede constituir un objeto fascinador. Durante 200 años los hombres instruidos han encontrado en ella el interés humano que es intrínseco a

la vida misma y, por otra parte, los principios económicos ostentan la misma belleza lógica que la geometría de Euclides. Para apreciar plenamente el encanto de la física cuántica hay que adquirir primero una complicada técnica matemática, mas para sentir la estructura estética del análisis económico basta con tener capacidad para apreciar la lógica y para admirarse de que esas construcciones mentales tengan una importancia de vida o muerte para millones de personas repartidas por todo el mundo.

Desde luego, la simple belleza no basta. Si al cabo de una larga vida el economista encontrara que no había hecho más que recrearse con unas formas bellas, su satisfacción no sería la misma que si ha visto en mil casos cómo los frutos de su labor introducían una diferencia en los asuntos de los hombres. La Economía se estudia por la luz que nos proporciona, y si, además, encontramos placer en ello, eso salimos ganando.

Qué es la Economía

Hace años los principiantes querían una definición sencilla de la Economía, poco menos que en una sola frase, y esta fuerte demanda atrajo una abundante oferta. Veamos algunas de aquellas definiciones:

1. La Economía es el estudio de las actividades que entrañan transacciones monetarias y de cambio entre los hombres.
2. La Economía estudia la forma en que los hombres utilizan unos recursos escasos o limitados (tierra, trabajo, bienes de capital tales como maquinaria, y los conocimientos técnicos) para obtener distintos productos (trigo, carne, abrigo, conciertos, carreteras, yates, etc.) y distribuirlos entre los miembros de la sociedad para su consumo.
3. La Economía es el estudio de los hombres en sus actividades ordinarias, según se ganan y gastan unos medios de vida.
4. La Economía estudia la forma en que la Humanidad organiza sus actividades de consumo y de producción.
5. La Economía es el estudio de la riqueza.

No hace falta prolongar más la lista, aunque cualquier estudioso podría multiplicar su longitud en una hora rebuscando por una buena biblioteca. Siempre es difícil abarcar en unas pocas líneas la descripción exacta de una ciencia, de manera que distinga su campo del de otras disciplinas y revele al principiante todo lo que hay en él. Por su parte, la Economía contiene todos los elementos que se relacionan en las definiciones expuestas... y en otras muchas más que se podrían recoger.

Digamos, pues, que hoy los economistas darían un asentimiento bastante general a una definición tal como la siguiente:

La Economía es el estudio de la manera en que los hombres y la sociedad utilizan—haciendo uso o no del dinero—unos recursos productivos «escasos»

para obtener distintos bienes y distribuirlos para su consumo presente o futuro entre las diversas personas y grupos que componen la sociedad.

Una entre otras muchas

La Economía—o Economía política, como se solía llamar hasta hace poco tiempo—limita con otras disciplinas académicas muy importantes. La sociología, la política, la psicología y la antropología son otras tantas ciencias sociales cuyo objeto de estudio se entremezcla a veces con el de la misma Economía. Veamos un ejemplo:

Cierto economista observó, al visitar la India, que las vacas, animal sagrado, pululaban allí en millones buscando algo que comer por las calles. Pues bien: aunque un economista ingenuo, que no conociese la verdadera naturaleza humana, podría ver en estos rebaños una fuente de proteínas con que complementar una dieta insuficiente, el observador más profundo, que comprenda la psicología de las costumbres, tendrá en cuenta esta actitud social al estudiar el desarrollo económico de la India. Y tendrá, además, que comprender la estructura política y las presiones que se ejercen en aquel ambiente.

La Economía también hace gran uso del estudio de la Historia. ¿Fue pura coincidencia que los precios se elevaran durante siglos en España y el resto de Europa después que Colón descubrió América con sus ricos yacimientos de oro? ¿Por qué la edad del vapor y del ferrocarril favoreció a los cultivadores de la Argentina y perjudicó a los de Inglaterra, y por qué redundó en provecho de la población pobre de Londres? Para interpretar la Historia hemos de recurrir a las técnicas analíticas, pues los hechos no explican por sí solos estos movimientos, aunque esto tampoco es negar el antiguo proverbio chino que dice: «Más vale una observación que mil sutilezas.»

Entre las muchas materias relacionadas con la Economía, la Estadística merece mención especial. Los organismos públicos y privados publican ingentes cantidades de información numérica. La mayor parte de lo que sabemos sobre las formas de las curvas que se verán en el texto procede del cuidadoso análisis estadístico de los datos reales, y es de observar que los métodos matemáticos del cálculo de probabilidades y de la estadística encuentran en el campo de la Economía muchas de sus aplicaciones más importantes.

Todo texto de introducción a la Economía ha de hacer uso necesariamente de las representaciones geométricas, pero el análisis matemático solo es necesario en las esferas más avanzadas de la teoría económica. El razonamiento lógico es la clave del éxito para dominar los principios fundamentales, mientras que la ponderación sagaz de los datos empíricos es la llave para dominar las aplicaciones económicas.

Max Planck, el famoso premio Nobel y padre de la física cuántica, confesó una vez modestamente que en un principio se había propuesto ser economista, pero que hubo de abandonar tales estudios por encon-

trarlos demasiado difíciles. Oyendo contar esta anécdota, Bertrand Russell, el adelantado de la lógica matemática, exclamó: «Tiene gracia. Yo dejé la Economía porque la encontraba demasiado fácil.»

Ambas observaciones tienen algo de verdad... y algo de falsedad. Se ha comprobado millones de veces que cualquier persona inteligente que haya llegado a los 16 años de edad puede comprender los principios económicos, y aquí damos la razón a lord Russell. Sin embargo, y tal como intuyó Max Planck, el simple virtuosismo mental no nos lleva muy lejos en la comprensión de las fuerzas económicas que rigen la vida social. Por otra parte, la experiencia ha demostrado que, aunque los bobos no tienen más éxito en este terreno que en otros, tampoco hace falta ser un superhombre para cultivar con provecho esa disciplina, medio arte, medio ciencia, a la que damos el nombre de Economía.

Volviendo al tema de esta sección, es de observar que, así como la Economía se beneficia del trabajo realizado en otras ciencias sociales, también estas aprovechan las investigaciones efectuadas en el campo económico. El caso más evidente es el de la ciencia política. En efecto: ¿cómo vamos a estudiar los programas de los partidos o el contenido de las leyes si no comprendemos las cuestiones económicas a que se refieren unos y otros? Incluso en el campo de la antropología cultural, para calibrar la fuerza de la costumbre hemos de conocer previamente la fortaleza de los lazos económicos a los que esa costumbre resiste. Por otra parte, los historiadores están revisando sus opiniones según van descubriendo la falsedad de los conceptos económicos que antes sustentaban gratuitamente; y todavía podríamos multiplicar los ejemplos hasta el infinito.

Descripción y análisis económico

El primer objetivo de la moderna ciencia económica consiste en describir, analizar, explicar y correlacionar el curso seguido por la producción, el paro, los precios y los fenómenos análogos. Para que tengan sentido, esas descripciones han de ser algo más que una serie de narraciones desconectadas entre sí; han de relacionarse dentro de un cuadro sistemático, y eso es lo que se entiende por verdadero análisis.

A causa de la complejidad de las relaciones individuales y sociales, no puede esperarse alcanzar aquí la precisión de algunas ciencias físicas, ni realizar los experimentos controlados del químico o del biólogo, sino más bien hemos de contentarnos con *observar*, de modo parecido a lo que hacen los astrónomos. Y aunque, desgraciadamente, los fenómenos económicos y nuestros datos estadísticos no se sucedan tan exacta y ordenadamente como los movimientos de los cuerpos celestes, tenemos la ventaja de que las respuestas o soluciones no han de

ser formuladas cuantitativamente con un rigor matemático, sino que basta, en general, con determinar la tendencia de los efectos y con apuntar las causas para que ya se haya dado un gran paso.

Un buen ejemplo de la importancia del análisis lo tenemos en el problema del crecimiento económico de las naciones avanzadas y en el desarrollo económico de las más pobres. Al examinar estas cuestiones en la parte 6 del libro, quedará de manifiesto que, para comprender y dominar este tema tan decisivo, es preciso complementar los hechos con los instrumentos económicos forjados en las cinco partes precedentes.

Política económica

Esto nos lleva al importante problema de la política económica, puesto que el conocimiento debe ayudar a regular y perfeccionar la realidad en nuestro provecho. ¿Cómo mitigar el ciclo económico? ¿Qué medios existen para estimular el progreso económico? ¿De qué manera se podrán hacer más equitativos los niveles de vida?

He aquí tres problemas económicos fundamentales, sobre los cuales, desde cada punto de nuestro análisis, debemos aspirar a arrojar algo de luz. Ahora bien: para conseguirlo, el estudiante debe, primero, desarrollar su capacidad para ver las cosas *tal como son*, objetiva y desapasionadamente, sin relacionarlas con sus preferencias o sus deseos normales. Es preciso no olvidar, en efecto, que las cuestiones económicas nos afectan a todos emocionalmente; que la presión sanguínea y el tono de voz se elevan siempre que se trata de creencias y de prejuicios profundamente arraigados, y que muchos de estos prejuicios no son sino veladas razones dictadas por nuestro interés económico particular.

Un médico apasionadamente interesado en vencer las enfermedades debe reducirse a observar las cosas tal como son, y su bacteriología no puede ser diferente de la de un sabio enloquecido que se dispusiera a destrozarse la raza humana mediante epidemias. Es decir, que pensar con arreglo a nuestros deseos es un mal método, que nunca nos conduciría al logro de nuestras aspiraciones. «Cuando es obligatorio adorar al sol, mal se pueden comprender las leyes del calor.»

Solo hay una realidad auténtica en una situación económica dada, por mucho que cueste reconocerla y separarla de lo demás; y no existe una teoría económica para los republicanos y otra para los demócratas, ni una para obreros y otra para los patronos.

La mayoría de los economistas están casi de completo acuerdo en los principios económicos fundamentales que se refieren a los precios y al empleo, pero esto no quiere decir que los economistas concuerden siempre en el terreno de la política económica. Quizá el economista A defiende la del empleo total a toda costa, y en cambio el economista B

no le otorgue importancia primordial. La ciencia no puede decidir las cuestiones básicas referentes a lo justo e injusto de unos objetivos propuestos; eso pertenece al campo de la ética y de los juicios de valor y ha de ser decidido por todos los ciudadanos, entre los que el técnico, igual que los demás, solo dispone de un voto. Lo único que puede hacer el técnico es señalar las alternativas posibles y lo que cada una puede costar realmente.

Sentido común y desatinos

Nadie puede entender una materia complicada como la Química sin antes realizar largos y concienzudos estudios. Esto es, a la vez, una ventaja y un inconveniente, porque si, por un lado, ni el hombre de la calle ni el periodista pueden considerarse a sí mismos como autoridades en la materia—lo que es una suerte—, sin embargo, el estudiante que empieza tiene que familiarizarse antes con todos los conceptos básicos, lo que requiere bastante tiempo.

En cambio, desde nuestra infancia, todos sabemos ya algo sobre economía, lo que si bien es conveniente, ya que así pueden darse por sabidas muchas cosas, resulta, por otra parte, nocivo a causa de que es natural y humano aceptar incondicionalmente como verdaderas las inverosímiles perspectivas superficiales. Así, p. ej., ya en el colegio sabemos muchas cosas sobre el dinero (quizá más de lo que nosotros mismos suponemos) y nos reímos del niño que prefiere la brillante moneda de 25 centavos al billete de dólar, del mismo modo que encontramos absurdo que unos campesinos asesinen al artista que visita su comarca para robarle su talonario de cheques en blanco. Tener un conocimiento ligero de algo puede ser peligroso.

Examinado con detenimiento, lo que nos había parecido de sentido común resulta un contrasentido. Así, p. ej., el que un dirigente obrero se crea un experto en salarios por haber resuelto varios contratos de trabajo; el que un empresario crea conocer todo el control de costes porque saca adelante la nómina de salarios, y el que un banquero, capaz de hacer el balance en sus libros, juzgue saber todo lo preciso sobre la creación de dinero.

El individuo tiende, sobre todo cuando sus propios intereses están en juego, a ver solamente los efectos inmediatos que un hecho económico representa para él. Así, no hemos de esperar que un obrero despedido de un taller de carros se dé cuenta de que quizá con eso haya nuevos empleos en la industria del automóvil; pero nosotros sí tenemos que estar dispuestos a comprenderlo.

En una ojeada de introducción el economista se interesa por el funcionamiento de la economía en su conjunto, más que por el estudio de un determinado grupo o sector, ocupándose de la política social y nacional antes que de la política individual. Pero como, frecuentemen-

te, el interés común no interesa a nadie, conviene insistir desde el principio en que un curso elemental de Economía no aspira a enseñar a cada uno cómo llevar un negocio o administrar un Banco, gastar bien su dinero o hacerse rico en la Bolsa; a pesar de lo cual hay que esperar que la Economía general sirva como una valiosa base para muchas de esas actividades.

Desde luego, el economista ha de saber mucho de la forma en que los empresarios, los consumidores y los proveedores piensan y actúan; lo que no significa que todos ellos empleen, para llegar a sus decisiones, el mismo lenguaje y el mismo método que el que un economista considera conveniente para describir las actividades correspondientes; del mismo modo que un planeta no necesita saber que está siguiendo la órbita que un astrónomo dibuja, y que muchos de nosotros llevamos muchos años hablando en prosa sin saberlo. Muchos hombres de negocios se quedarían asombrados si supieran que su modo de actuar es motivo de un sistemático análisis económico; pero esto no quiere decir que sea preciso corregir su ignorancia, por la misma razón que un jugador de tenis no ganará más partidos por el hecho de conocer las leyes de la aerodinámica. En realidad, hasta el sencillo gesto de abotonarnos la camisa puede resultar bastante complicado si nos ponemos a pensar en el modo de hacerlo científicamente.

La tiranía de las palabras

Especialmente en las ciencias sociales hemos de estar alerta en la cuestión de la tiranía de las palabras, pues el mundo está ya bastante enrevesado sin necesidad de añadir nuevas confusiones y ambigüedades, debidas a que una misma cosa sea designada, sin motivo, con dos nombres diferentes, o a que la misma palabra se aplique a fenómenos completamente distintos.

Así es como puede darse el caso de que A censure a B por sostener que la causa de la depresión es el exceso de ahorro, y diga que «la verdadera causa es la escasez de consumo», e incluso que C tercié en la discusión afirmando que «ambos están equivocados y que la causa real es la escasez de inversión». De este modo podrían continuar discutiendo toda una noche, cuando, en realidad, si se parasen a analizar sus frases, se encontrarían con que de ningún modo discrepaban sus opiniones sobre los hechos, y que se trataba solo de una mera confusión verbal.

Pero es que, por añadidura, las palabras pueden traicionarnos si no reaccionamos ante ellas de una manera desapasionada y neutral. Como ejemplo, baste decir que quien mire con aprobación un proyecto oficial para acelerar el crecimiento económico lo describirá como un programa de *sensata plunificación*, mientras que quien no esté conforme se referirá a la misma actividad como a una *reglamentación burocrática tota-*

litaria, no obstante referirse ambos, a la misma cosa. Así, pues, sin necesidad de ser un especialista en semántica, es fácil deducir que la argumentación científica ha de obligarnos, siempre que sea posible, a no emplear terminologías que lleven consigo un matiz emocional.

La teoría y la práctica

El mundo económico es muy complicado y, como ya dijimos, generalmente no es posible realizar observaciones económicas en las peculiares condiciones experimentales características de los laboratorios científicos. Mientras que un fisiólogo, cuando desea determinar los efectos de la penicilina en la pulmonía, puede hacerlo en igualdad de condiciones empleando dos grupos de enfermos que solo difieran entre sí por el hecho de que se les inyecte o no la penicilina, en cambio, el economista no se encuentra en tan buena situación, y si quiere averiguar en qué forma afectará un impuesto sobre la gasolina al consumo de combustibles líquidos, podrá verse embarazado por el hecho de que, en el mismo año en que se dictó el impuesto, entraron en servicio los oleoductos. Sin embargo, debe intentar—aunque solo sea mentalmente—aislar los efectos del impuesto por el método de suponer que *todo lo demás ha permanecido igual*; de lo contrario, no comprenderá los efectos económicos de los impuestos, ni de los adelantos del transporte, ni de ambas cosas a la vez.

La dificultad de analizar las causas, cuando no es factible la experimentación controlada, se comprende claramente observando la confusión del médico-brujo salvaje, que cree que un sortilegio y un poco de arsénico son necesarios, ambos a la vez, para matar a su enemigo, o que solo después de haberse vestido él en primavera con un traje verde se decidirán los árboles a hacer lo mismo¹. A esta limitación y a muchas otras se debe que nuestros conocimientos económicos cuantitativos se hallen muy lejos de ser completos, lo cual no quiere decir que no dispongamos de numerosos y exactos datos estadísticos aprovechables (*censos, informaciones de mercados y estadísticas financieras*), recogidos por organismos oficiales, asociaciones comerciales y empresas.

Pero, aunque tuviéramos más y mejores datos que los aludidos, todavía sería necesario—como en todas las ciencias—*simplificar y extractar* entre la infinita cantidad de pormenores, porque ninguna inteligencia puede captar un montón de hechos inconexos y porque todo análisis implica un resumen, un extracto. Es necesario, en definitiva, *idealizar*, omitir detalles, establecer sencillas hipótesis y esquemas que permitan establecer relaciones dentro del conjunto de hechos, determinando así los verdaderos problemas antes de mirar al mundo tal

¹ Este es el tipo de error que en lógica se denomina, tradicionalmente, con la expresión *Post hoc, ergo propter hoc* (Sucede después de esto, luego es consecuencia de esto).

cual es. Toda teoría, ya se trate de ciencias físicas, biológicas o sociales, falsea la realidad en cuanto la simplifica excesivamente; pero si es una teoría acertada, lo que omite queda sobradamente compensado por la claridad con que ilumina los diversos datos empíricos y por los conocimientos que acerca de ellos facilita.

De aquí que, entendidas correctamente la teoría y la observación, la deducción e inducción de los hechos no pueden estar en contraposición, y la prueba de que cierta teoría es buena nos la da su utilidad para aclarar las observaciones prácticas, sin que tenga importancia el hecho de que sea expuesta con mayor o menor elegancia. Por eso, cuando alguien dice: «Todo eso está muy bien en teoría, pero en la práctica es otra cosa», o quiere decir en realidad que «eso no está muy claro en teoría», o está diciendo una tontería.

El todo y la parte, o el error de composición

La primera lección de Economía es la de que, con frecuencia, las cosas no son lo que parecen, como puede verse por las siguientes y correctas afirmaciones:

1.^a Si todos los labradores trabajan mucho y la Naturaleza los ayuda en la obtención de una cosecha abundante, sus ingresos totales pueden *disminuir*.

2.^a Un *solo* obrero parado, si tiene habilidad para buscar empleo y está dispuesto a trabajar por menos salario, puede resolver su problema personal del paro; pero el conjunto de *todos ellos* no podrá resolver la cuestión del mismo modo.

3.^a El alza de los precios fijados por un determinado sector de la economía puede que beneficie a los miembros del mismo; pero si suben también, en la misma proporción, los precios de todo lo que ellos han de comprar y vender, *ninguno resultará beneficiado*.

4.^a Quizá conviniese a los Estados Unidos reducir los aranceles aduaneros sobre las mercancías importadas, incluso aunque las demás naciones se negaran a hacer lo mismo.

5.^a Una empresa puede encontrar conveniente continuar la explotación de un negocio, aunque *no llegue a cubrir los costes totales* por un notable margen.

6.^a Los intentos individuales de ahorrar más en épocas de depresión pueden llegar a hacer que *disminuya el total* de los ahorros colectivos.

7.^a Lo que es una conducta prudente en un individuo o en una sola empresa mercantil, puede resultar, a veces, una alocada impremeditación en una nación o Estado.

Insistamos: todas las proposiciones anteriores son exactas, aunque parecen paradojas, que serán debidamente resueltas a lo largo de este libro. En la ciencia económica no existen fórmulas mágicas o trucos, y en ella todo resulta perfectamente razonable, una vez desarrollada debidamente la argumentación.

Pero llegados a este punto, es preciso decir que muchas de las paradojas expuestas se deben a una sola confusión o engaño, llamado por los lógicos el *error de composición*, que consiste en afirmar del todo lo que es cierto de una parte, sin mejor razón.

En efecto, y concretamente en el campo de lo económico, lo que es verdad para cada uno no tiene por qué serlo necesariamente para todos, y, viceversa, lo que es real para todos puede resultar falso para cada uno. Si toda la concurrencia que presencia un destile se alza de puntillas, nada gana con ello, aunque si lo hace una sola persona aislada, quizá consiga ver mejor. Podrían citarse infinidad de ejemplos en el campo de la economía. El lector puede entretenerse analizando cuáles de los siete casos anteriores están probablemente relacionados con el error de composición, o, mejor aún, tratar de encontrar nuevos ejemplos.

Con esto damos por terminada la introducción a la materia. Ya solo mencionaremos a lord Keynes, quien al final de su discutido libro *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936) da lo que acaso sea la mejor contestación a la pregunta de por qué estudiar Economía:

Las ideas de los economistas y de los pensadores políticos, tanto cuando tienen razón como cuando se equivocan, tienen más influencia de la que generalmente se cree. En realidad, el mundo apenas se rige por otra cosa. Los hombres prácticos, que se creen libres de toda influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún difunto economista. Los locos que ostentan el poder, que oyen voces en el aire, extraen su locura de las obras de algún escritorzuelo académico de algunos años atrás. Por mi parte, estoy seguro de que se exagera mucho el poder de los intereses creados en comparación con la gradual aceptación de las ideas. No es que esta influencia se deje sentir inmediatamente; al contrario, necesita cierto tiempo para manifestarse, pues en el terreno de la economía y de la política son pocos quienes se dejan influir por teorías nuevas una vez que han cumplido los 25 ó 30 años de edad, de manera que las ideas que los funcionarios, los políticos e incluso los agitadores aplican a los sucesos del día casi nunca son las más modernas. Pero, más tarde o más temprano, resulta cierto que el peligro, para bien o para mal, viene del lado de las ideas, no del de los intereses creados.

Ojeada previa

Esta parte I la dedicaremos a conocer los instrumentos fundamentales que nos van a ser necesarios para analizar los hechos e instituciones de la vida económica moderna, y coronaremos este examen con ese concepto unificador que es la renta nacional.

En la parte 2 analizaremos la causa de la prosperidad y de la depresión, y veremos cómo el ahorro y la inversión determinan, interdependientemente, el nivel del poder de compra monetario, de la renta y de la ocupación, y cómo la política monetaria y fiscal puede estabilizar la actividad de los negocios en un sano nivel de crecimiento progresivo.

La parte 3 estudia las fuerzas de la competencia y de los monopolios, que actúan a través de la oferta y de la demanda, para contribuir a determinar la composición de la renta nacional, en términos de los bienes y servicios que hay que producir y de sus precios. (Esta parte 3

DEMANDA Y OFERTA

I. PRECIO

El precio de cualquier cosa es la relación por la que se cambia por cualquier otra cosa. Como indicamos en la Introducción, una de las principales tareas de la Teoría económica es explicar por qué los bienes tienen un precio y cuál es la causa de que unos bienes sean caros y otros baratos. Los economistas han construido una teoría muy generalizada de los precios que puede utilizarse para analizar la totalidad de los problemas prácticos que los precios plantean. Para todos estos problemas, tales como la determinación de los tipos de salarios, los tipos de cambio, las cotizaciones bursátiles y otros semejantes, ponen de manifiesto los principios generales que determinan los precios.

La cuestión fundamental que la teoría de los precios trata de contestar es esta: ¿Por qué los bienes y los factores de producción tienen precios? Para decirlo sin rodeos, la respuesta es que tienen un precio porque, por una parte, son útiles, y por otra, porque son escasos en relación con los usos a los que la gente quiere dedicarlos. Así, p. ej., la carne nunca podría tener un precio en una economía compuesta enteramente por vegetarianos, independientemente de que existiesen muchas o pocas vacas y corderos; no sería útil y, por tanto, no tendría un precio. Además de ser útiles, los bienes tienen que ser escasos, en relación con los usos a los que las personas quieren destinarlos, si han de ser objeto de precio. Así, p. ej., pese a ser el aire un bien evidentemente útil para todos los seres humanos, el hecho es que existe en cantidades ilimitadas y que es libre, lo cual hace que no pueda tener un precio. Es útil, pero no es escaso. Los bienes tales como el aire, que son bienes de la Naturaleza y que son útiles, pero no escasos, son conocidos como *bienes libres* y no dan lugar a un precio, en oposición a los bienes *económicos*, que son escasos y que tienen un precio.

Los bienes pueden ser divididos en mercancías, tales como naranjas, calcetines o aparadores, y en servicios, tales como cortes de pelo, viajes en autobús o los servicios de los actores y los músicos. Con el fin de que tales bienes tengan un precio, y que puedan ser objeto de estudio dentro de la teoría de los precios, tienen que ser útiles y escasos.

Acabamos de explicar a grandes rasgos por qué los bienes económicos tienen precio o valor de cambio, como algunas veces se llama. Tienen precio o valor de cambio porque los bienes económicos, sean mercancías o sean servicios, son útiles, y por eso son demandados por los compradores, y solamente porque son escasos los vendedores no pueden suministrarlos en cantidades ilimitadas. Ahora bien: solo la utilidad y la escasez son las fuerzas subyacentes que dan lugar a la existencia de los precios. Cuando el precio de un bien se determina en el mercado para tal bien, es a consecuencia de la escasez y la utilidad que el mismo bien expresa, lo cual se manifiesta concretamente, de una parte, en la demanda de los compradores, y de otra, en la oferta de los vendedores. Aquí es donde comienza nuestra tarea; los precios están determinados por la acción mutua de dos series de influencias: las de la oferta y las de la demanda.

2. EL MERCADO

Sabemos que los precios están determinados por la oferta y la demanda. Por tanto, nuestra tarea inmediata es considerar la forma en la que la oferta y la demanda actúan en el mercado. Para hacerlo, nada hay más sencillo que construir un hipotético y simplificado modelo de mercado para una mercancía. Sin embargo, antes de hacer esto será conveniente decir algo más sobre el sentido que los economistas teóricos dan a la palabra *mercado*.

Hemos visto ya que los economistas entienden por un mercado cualquier organización en la que compradores y vendedores de un bien están en contacto directo unos con otros. Importa darse cuenta de que no hay ninguna necesidad de que el mercado esté en un solo edificio, como pasa, p. ej., con el mercado de la carne de Smithfield o en la Bolsa. Sería lo mismo, y los economistas lo considerarían también un mercado, si los vendedores y compradores estuviesen sentados delante de una batería de teléfonos, como sucede en el mercado del cambio exterior. La única cosa esencial para un mercado es que todos los vendedores y compradores estén en relación constante unos con otros, bien porque estén en el mismo edificio o bien porque puedan hablar unos con otros por teléfono en cualquier momento que lo deseen.

Vamos ahora a construir nuestro hipotético *modelo* de un mercado para una mercancía. Nos referiremos a un mercado del algodón, aunque de hecho es muy poco probable que cualquier mercado real de algodón se corresponda exactamente con nuestro modelo simplificado. Además, estableceremos algunas premisas simplificadoras sobre las condiciones de este *mercado del algodón*, cosa que correctamente debe hacerse de manera explícita desde el principio

1) Supondremos que cada bala de algodón ofrecida para la venta es de la misma calidad, de tal forma que no puedan existir precios diferentes a causa de que unas balas de algodón sean mejores o peores que otras.

2) Supondremos que todo el algodón puede comprarse en pequeñas cantidades o en grandes cantidades al mismo precio por bala. Esto es una premisa lógica en el caso del algodón, pero no lo sería tanto si nos refiriésemos, p. ej., a los automóviles; no sería fácil vender medio automóvil, o un cuarto, o una octava parte de un automóvil. Esta premisa implica también que no existen rebajas del tipo de "1 penique cada unidad y 6 peniques las 7 unidades", del tipo frecuentemente usado. Y además presupone que el precio puede variar en muy pequeñas cantidades.

3) Supondremos que existe una gran cantidad de compradores y de vendedores en el mercado.

4) Supondremos que el mercado, aunque no está necesariamente en un mismo edificio, no tiene costes de transporte entre las diferentes partes del mercado. También supondremos que cada comprador y vendedor en el mercado conoce lo que los otros compradores y vendedores están haciendo, de modo que en todo el mercado regirá el mismo precio, y, si el precio cambia en una parte del mercado, también cambiará en otras partes.

Estas cuatro premisas son presentadas muchas veces por los economistas en términos técnicos, describiéndolas de la siguiente forma:

- 1) Homogeneidad.
- 2) Divisibilidad.
- 3) Concurrencia perfecta.
- 4) Mercado perfecto.

En una palabra, suponemos condiciones *competitivas*.

Establecidas estas premisas sobre las condiciones generales en un mercado competitivo, tenemos que hacer otras relativas a la naturaleza de las fuerzas que rigen en el mercado: la demanda y la oferta. Respecto a la demanda de los compradores, parece natural pensar que habrá algún precio tan alto que ningún comprador comprará nada, y algún precio tan bajo que todos los compradores comprarán cantidades enormes de algodón. Entre estos dos límites parece lógico que cuanto más bajo sea el precio, mayor cantidad de algodón se comprará. Los compradores que antes no podían comprar ningún algodón estarán ahora en condiciones de comprarlo cuando el precio ha bajado, y *viceversa*. De igual forma, es lógico suponer que cuando los precios son muy altos, los vendedores estarán deseosos de vender tanta cantidad de algodón como sea posible mientras las condiciones sean buenas. Por otra parte, cuando los precios sean bajos los vendedores tenderán a retener sus ofertas, con la esperanza de que los precios suban. En los precios intermedios se venderán can-

tidades variables de algodón, y es muy probable que el precio alto dé lugar a que los vendedores ofrezcan una mayor cantidad de algodón, ya que el precio alto hará que los vendedores estén más deseosos de dar salida a su oferta.

Por tanto, vamos a suponer que la cantidad ofrecida y demandada a diferentes precios hipotéticos es la indicada por el cuadro número 1:

CUADRO 1
Listas de demanda y oferta

Precio por bala Chelines	Lista de demanda (a este precio los compradores están dispuestos a comprar [balas])	Lista de oferta (a este precio los vendedores están dispuestos a vender [balas])
130	—	120 000
110	20 000	100 000
90	40 000	80 000
70	60 000	60 000
50	80 000	40 000
30	100 000	20 000
10	120 000	—

Partiendo de la base de que la demanda y la oferta son las que indica el cuadro 1, nuestra premisa de que la competencia es aguda significa que el precio de la bala será de 70 chelines antes de cerrarse el mercado, pues solamente a este precio la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida, y solamente en este precio todos los que quieran vender y todos los que quieran comprar estarán satisfechos.

Si, al empezar, el precio está por encima de 70 chelines, existirá mayor cantidad de algodón ofrecida por los vendedores que la demandada por los compradores, y la tendencia del precio será a bajar. Los vendedores que no puedan disponer de su oferta al precio existente empezarán a reducir su precio con la esperanza de atraer compradores. Como el precio baja, la demanda aumentará, y la oferta declinará en la forma que muestra el cuadro 1, hasta que el precio de 70 chelines permita a todos los vendedores que están deseosos de vender encontrar compradores para su algodón. De igual manera, si el precio está por debajo de 70 chelines la bala, la cantidad de algodón demandada excederá a la cantidad ofrecida y el precio del algodón tenderá a subir, puesto que existirán muchos compradores insatisfechos a un precio por debajo de 70 chelines, y aunque estarían deseosos de comprar a precio bajo si fuera posible, estarán dispuestos a ver subir el precio antes de irse con las manos vacías. Cuando el precio alcance los 70 chelines, todos los compra-

dores que estén dispuestos a comprar a este precio quedarán satisfechos.

Solo a este precio de 70 chelines la bala no existirá tendencia del precio a cambiar; solo a este precio no existirán compradores o vendedores insatisfechos que estén dispuestos a alterar los precios antes que irse del mercado sin haber comprado o vendido algodón. Únicamente cuando sea de 70 chelines por bala el precio se mantendrá estable a dicho nivel. Este precio al que la demanda y la oferta son iguales se conoce en el lenguaje técnico como *precio de equilibrio*, porque a este precio las fuerzas de demanda y de oferta están equilibradas. Este precio se llama de equilibrio en razón a que los precios en él están estabilizados o quietos como resultado de las fuerzas contrapuestas de la oferta y la demanda.

Como resultado de este tipo de análisis, se dice que la demanda y la oferta determinan el precio, pero también se puede decir que el precio determina la oferta y la demanda. Se pueden hacer importantes generalizaciones sobre la relación existente entre la oferta y la demanda y el precio de mercado, pero no son necesarias y, a primera vista, parecen contradictorias. La razón es que es difícil darse cuenta de ellas, toda vez que, hasta el momento, no hemos hecho una distinción importante. En Economía es esencial distinguir entre la cantidad de un bien que se demanda u ofrece a un precio particular dado y las condiciones generales de la oferta y la demanda, que constituyen listas que muestran las diversas cantidades de una mercancía que serían demandadas y ofrecidas a diferentes precios. Solamente uno de estos precios puede ser el precio real del mercado (en nuestro ejemplo, 70 chelines). Este precio del mercado es el que determina la cantidad realmente intercambiada en el mercado (en nuestro caso, 60 000 balas); pero este precio es, a su vez, determinado por la interacción de la demanda y de la oferta. Es posible que se produzca un cambio en el precio cuando el mercado esté en equilibrio y que tal cambio dé lugar a una alteración de la cantidad demandada u ofrecida; pero tal cambio en el precio de equilibrio puede haber sido motivado por un cambio en la lista de la demanda o de la oferta, o en las dos. Esta distinción entre las condiciones de la oferta y la demanda, como se muestra en las listas de demanda y de oferta, y las cantidades realmente demandadas u ofrecidas a un precio determinado, es importante y debe ser siempre tenida en cuenta.

Existen otros dos puntos importantes relacionados con el análisis de un mercado y que es obligado mencionar. Primero, es evidente que, dado que la oferta y la demanda son dos fuerzas que determinan los precios, el análisis no tendría utilidad, a menos que la demanda y la oferta realmente sean independientes una de otra; es decir, que hay que establecer la premisa simplificadora de que los

compradores no son al mismo tiempo vendedores, o *viceversa*, como pasa en la Bolsa. Dado que nos ocupamos ahora de un mercado de algodón, es razonable suponer que los oferentes no comprarán sus propios bienes y que, si incluso ellos tienen necesidad de hacerlo, los comprarán en cantidades insignificantes. De igual modo, si nos referimos a un fabricante de chocolate tendremos que suponer que, incluso si él come alguna vez chocolate, nunca lo tomará en tal cantidad que pueda llegar a consumir una gran parte de su producción. Supondremos, como regla general, que los compradores y los vendedores son personas diferentes y, por consiguiente, que la oferta y la demanda son independientes.

Segundo, es importante no perder de vista la relación que existe entre el precio en un mercado y el precio en otro mercado. Hemos visto que, en condiciones competitivas, el precio que regirá para el mismo bien será único en todos los puntos del mercado. Naturalmente, habrá menos tendencia de los precios en los diferentes mercados a estar en relación unos con otros; existirá menos conexión *entre* los mercados a causa de que los que trafican en cada mercado estarán interesados en una mercancía diferente. Sin embargo, alguna conexión existirá incluso en esta situación. Así, p. ej., si el precio de la carne en el mercado sube, es probable que dé lugar a una subida en el precio del mercado del pescado. Las personas tendrán tendencia a consumir más pescado y menos carne ahora que la carne está más cara. La demanda de pescado aumentará y su precio subirá. De igual forma, un cambio en el precio del algodón puede afectar al precio de la lana, ya que los dos son usados para la fabricación de vestidos.

Algunos mercados estarán mucho menos relacionados. Es muy poco probable, p. ej., que un aumento en el precio de la mostaza o de la pimienta altere el precio de los sombreros. Sin embargo, puede tener un pequeño efecto, ya que si las personas gastan su dinero en mostaza, al subir el precio tendrán menos dinero para gastar en otras cosas, y podemos pensar que decidirán continuar llevando el mismo sombrero por más tiempo. Por tanto, mientras que cada mercado se ocupa principalmente en determinar el precio de un solo bien, cada mercado está relacionado en mayor o menor grado—algunas veces en grado muy elevado y otras muy poco—con todos los otros mercados.

Por consiguiente, es evidente que si tuviéramos que tomar en consideración todas las repercusiones de una variación en el precio, p. ej., del algodón en los precios de los otros bienes nos enfrentaríamos con un problema muy complicado, y aquí, en esta etapa, lo que nos interesa es hacer nuestro análisis lo más sencillo posible. Nos limitaremos, por tanto, a centrar nuestra atención en el análisis de un solo mercado, y eliminaremos la posibilidad de

que la influencia de otros mercados perturbe el análisis del mercado que consideremos. Los economistas hacen uso frecuentemente de este tipo de análisis, llamado análisis del *equilibrio particular* en razón de que trata de explicar lo que pasa en un mercado particular sin tomar en consideración lo que sucede en los otros mercados. También se le conoce como análisis del *equilibrio parcial*, porque solo trata de analizar una parte del sistema económico. Esto nos permite distinguirlo del análisis que trata del *equilibrio general*, del que nos ocuparemos más adelante. En este tipo de análisis se tienen en cuenta los efectos que producen en un mercado las variaciones producidas en los restantes mercados.

Lo que vamos a hacer en el análisis del equilibrio particular consiste en limitar nuestra atención a los cambios en un simple mercado, considerando como dado o bien que la demanda y la oferta en el mercado aislado para nuestro especial estudio son independientes de los cambios en el precio de los otros mercados, o, alternativamente, que tales variaciones de precio no ocurren. También importa tener en cuenta que la lista de demanda se construye sobre la premisa de que los consumidores tienen una renta monetaria dada y constante. Cualquier cambio en las rentas alteraría la lista de demanda, que tendría que ser calculada de nuevo.

Por tanto, suponemos en el análisis del equilibrio particular que todos los precios están dados, excepto el del bien que nos interesa, y que los consumidores solo tienen una cantidad dada de dinero para gastar. También postulamos, como ya se ha indicado anteriormente, que la demanda y la oferta son completamente independientes una de otra. Con esta estructura analítica solo podremos dar una descripción incompleta y parcial del sistema económico, pues excluimos explícitamente que las posibilidades de cambio en un mercado afecten el precio en otro mercado. Sin embargo, esto nos permitirá hacer mucho más simple nuestra tarea y dar una imagen más exacta de la forma en que los precios se determinan. Cuando la construcción del sistema teórico haya alcanzado un punto suficiente de desarrollo, entonces podremos introducir las complicaciones del equilibrio general.

3. LA DEMANDA

Acabamos de mostrar cómo el precio de una mercancía o servicio económico se determina por la interacción de la demanda y la oferta; pero ahora es necesario ver con más precisión lo que es la oferta y la demanda. Consideremos primeramente la demanda. ¿Qué queremos decir cuando hablamos de demanda? Hemos visto que los bienes se demandan porque son útiles, y podría pensarse que son demandados por todos aquellos que creen que son útiles, es decir,

por todos aquellos que los desean. De hecho, no todas las necesidades de los consumidores se expresan como demanda en el mercado. El deseo de los consumidores de comprar un bien solo afecta al precio en el mercado del bien si este deseo puede ser expresado en forma de demanda monetaria para el bien en cuestión. En Economía, la demanda se entiende como demanda respaldada por suficiente dinero para pagar el bien demandado. Así, p. ej., pese a que todos los ingleses probablemente querrían tener una casa en el campo, muy pocos pueden permitírselo. Solamente la demanda de aquellos que tienen suficiente dinero para comprar una casa de campo afecta al precio de las casas. En este libro nos limitamos solamente a la demanda que está efectivamente respaldada por una adecuada oferta de poder de compra.

Hasta aquí hemos considerado que la demanda de algodón se realiza en un mercado hipotético. Hicimos esto construyendo una lista de demanda que mostraba las cantidades de algodón demandadas a diferentes precios, como muestra el cuadro 1; pero pese a que el uso de una lista de demanda aritmética es muy común

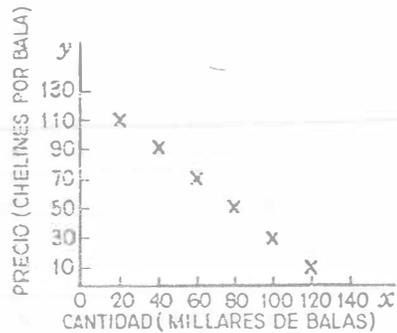


FIG. 1.

en Economía, es más corriente mostrar la demanda de un bien en forma gráfica, trazando lo que se llama una curva de demanda del bien en cuestión. Una curva de demanda muestra de forma visual la situación de la demanda en el mercado para una mercancía y en un momento determinado. Establecemos la premisa corriente del equilibrio particular; es decir, que todos los precios son constantes, excepto el del bien que nos interesa, y que los consumidores tienen una renta fija en dinero. Partiendo de estas premisas, trazamos una curva que muestra cómo una mercancía dada será demandada a diferentes precios. En los siguientes gráficos seguiremos paso a paso cómo se construye una curva de demanda.

El primer paso lo muestra la figura 1. En el eje vertical, conocido por el eje de las YY, medimos varios precios hipotéticos del mercado, con los cuales suponemos se enfrentan los consumidores. En realidad, lo que hemos hecho es tomar los precios del cuadro 1; los precios están, por tanto, medidos en chelines por bala. A lo largo del eje horizontal, conocido como eje de las XX, se mide, de izquierda a derecha, el aumento total de la cantidad del bien, en este caso medido en miles de balas de algodón, que los con-

sumidores están en condiciones de comprar a estos precios. Podemos, por tanto, representar la lista de demanda del cuadro 1 como una serie de puntos. Cada punto representa la cantidad de algodón que se comprará a un precio determinado. Tenemos exactamente la misma información en la figura 1 que en el cuadro 1, aunque de distinta forma.

En la figura 2 se trazan perpendiculares desde cada uno de los puntos de la figura 1 a los dos ejes, formándose, por tanto, rectángulos. Esto nos permite mayor información, porque el área de cada rectángulo representa el gasto total monetario de los consumidores al precio en cuestión; es decir, el precio de la bala multiplicado por el número de balas compradas.

En la figura 3 partimos del supuesto de que hay una completa

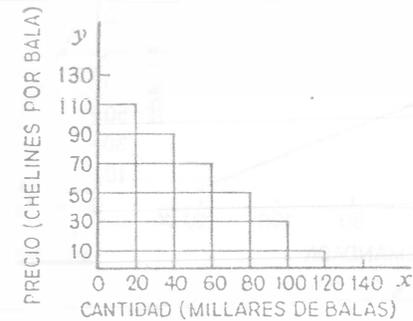


FIG. 2.

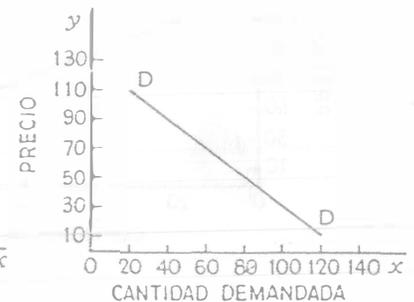


FIG. 3.

divisibilidad y, por tanto, que los precios y la cantidad demandada pueden variar en cantidades infinitamente pequeñas. Esto nos permite trazar una curva de demanda uniendo los puntos de la figura 1 mediante una línea continua DD. También suponemos que no existen irregularidades en las condiciones de demanda, en ninguna parte comprendida entre los puntos dados en nuestra lista de demanda de la figura 1. Esto hace que la curva de demanda sea continua y regular. Finalmente, también suponemos, con el fin de simplificar, que en este caso particular la cantidad de algodón comprado aumenta en 1 000 balas cada vez que el precio baja un penique, lo que nos permite trazar la curva de demanda en la figura 3 como una línea recta. De todo lo cual se sigue que la curva de demanda es una curva que muestra para cada precio la cantidad del bien en cuestión que los consumidores comprarán a dicho precio. Representa una *relación funcional* entre el precio y la cantidad demandada.

Hemos trazado esta curva de demanda decreciente de izquierda a derecha. Esta es la premisa sobre la naturaleza general de las curvas de demanda que los economistas normalmente hacen. Para esta

1.5

premisa, de acuerdo con la cual la curva de demanda es decreciente de izquierda a derecha, hay, como hemos visto, una razón, y es que cuando el precio de un bien baja, las personas que con anterioridad no podían comprarlo entran en el mercado y, por tanto, la cantidad demandada del bien sube. Pero también hay otras razones: algunas personas comprarán el bien ahora que su precio ha bajado con preferencia a otros bienes que ellas compraban anteriormente, pero que ahora son relativamente más caros. Además, algunas personas que compraban algunos de los bienes, incluso antes de bajar su precio, estarán en condiciones de comprar más ahora que es más barato.

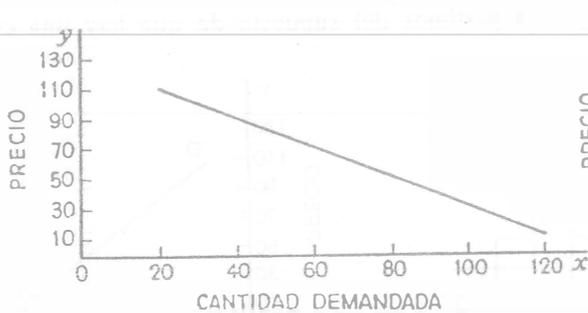


Fig. 4a.

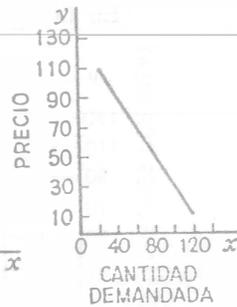


Fig. 4b.

Por estas razones los economistas suponemos que las curvas de demanda son decrecientes hacia la derecha.

En las curvas de demanda ocurre algo que merece la pena tenerse en cuenta, y es que la pendiente de la curva depende de la escala usada. En las figuras 4a y 4b las dos curvas de demanda representan exactamente la misma información que en la figura 3, pero en la figura 4a las unidades del eje de las XX son mayores que en la figura 3, y en la figura 4b las unidades del eje de las XX son menores que las de la figura 3. De igual manera pueden alterarse las unidades usadas en el eje de las YY. Por tanto, es muy conveniente estar siempre seguro de la escala cuando se dibuja o interpreta una curva de demanda.

Finalmente, importa mostrar la misma información que la figura 3 con una curva de tipo diferente. En lugar de mostrar la cantidad demandada del bien a cada precio, puede mostrarse el total del dinero que los consumidores están dispuestos a gastar en diversas cantidades hipotéticas del bien. Esto lo hemos hecho en la figura 5, al trazar una *curva de gasto total* o *curva de desembolso total*. A lo largo del eje de las XX medimos miles de balas de algodón, y hacia arriba, en el eje de las YY, medimos el gasto total en chelines, tal como lo daban los rectángulos en la figura 2. Por consiguiente,

la línea AB muestra que los consumidores están deseosos de gastar 1 200 000 chelines en algodón cuando compran 120 000 balas. La cantidad del gasto total puede, por tanto, indicarse por la altura de una curva de gasto total, como se hace en la figura 5, o por el tamaño de los rectángulos del gasto de la figura 2. En consecuencia, la curva del gasto total expresa una relación funcional entre el gasto total de un bien y la cantidad demandada.

No debe olvidarse que, aunque el precio no se mide en ninguno de los ejes de la figura 5, puede verse claramente en este diagrama. Así, p. ej., en la figura 5 la pendiente de la línea recta $\frac{AB}{OA}$, es decir, $\frac{AB}{OA}$, representa el

precio que los compradores pagarán por el algodón (10 chelines por bala) si se demandan OA balas (120 000), y el gasto total es AB (1 200 000 chelines). De igual forma, la pendiente de la línea $\frac{OD}{OC}$, es decir, $\frac{OD}{OC}$, representa el precio pagado por el algodón (50 chelines

por bala) si se demandan OC balas cuando el gasto total es CD. El hecho de que la línea OB sea más aplanada que la línea OD muestra que el precio es más bajo si se demanda OA balas que si se compran OC.

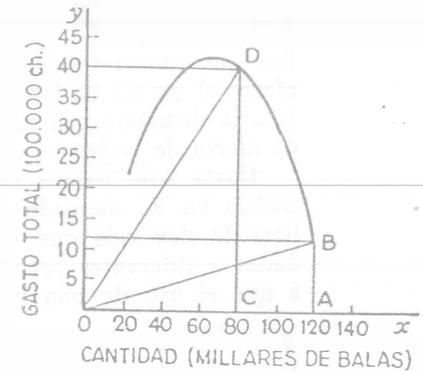


Fig. 5.

4. ELASTICIDAD DE LA DEMANDA

Hemos visto que existen muchas razones para pensar que las curvas de demanda son decrecientes de izquierda a derecha. Esto significa que la cantidad demandada de un bien aumenta cuando el precio baja. Alternativamente, podemos decir que la demanda de un bien responde a una caída de su precio; pero aunque la demanda de un bien reaccione de esta manera a una caída de su precio, habrá diferencias en el grado de respuesta de los diferentes bienes a los cambios de precios. Generalmente, se está de acuerdo en que la demanda de un bien, tal como la sal, no se ve muy afectada por las variaciones en el precio. Por el contrario, las variaciones en los precios de bienes tales como aparatos de radio o viajes en ferrocarril ejercen una considerable influencia en la demanda de ellos.

Las razones de las diferencias en la respuesta de los diversos bienes

a los cambios en los precios no son fáciles de descubrir. Sin embargo, no es desacertado afirmar que las causas principales de tales diferencias las constituyen la presencia o ausencia de sustitutivos. Así, p. ej., la sal es un bien que permite satisfacer una necesidad humana básica de una forma que ningún otro bien puede hacerlo. Tenemos que usar la misma cantidad de sal independientemente de que esta sea cara o barata, ya que muy pocas personas podrían comer carne sin echarle sal, dejando al margen su precio. Además, la mostaza y la pimienta no podrían ser usadas en lugar de la sal. Una baja en el precio de los aparatos de radio, sin embargo, puede inclinar a más gente a comprarlos, ya que existen muchos sustitutivos para la radio; p. ej., gramófonos, cines y teatros. De igual forma, una caída en el precio de los viajes por ferrocarril atraerá a muchas personas que antes viajaban por carretera, en avión y tal vez por barco. La demanda de viajes por ferrocarril responde, por tanto, a un cambio en el precio. La causa principal de las diferencias en las respuestas de la demanda de los bienes como consecuencia de un cambio en los precios se basa en que hay más sustitutivos para unos bienes que para otros.

La Teoría económica encuentra que es útil distinguir entre bienes que responden mucho a las variaciones de los precios y bienes que responden con menor intensidad. En jerga técnica, los economistas dicen que los primeros tienen una demanda que es *más elástica* que la de los últimos, o que tienen una *elasticidad de demanda* mayor. *La elasticidad de la demanda es, por tanto, un término técnico que los economistas emplean para describir cómo responde la demanda de un bien a una baja del precio del bien*¹. Marshall, que introdujo el concepto de elasticidad de la demanda en la Teoría económica, dice que "la *elasticidad* (o *correspondencia de la demanda*) en un mercado es grande o pequeña según que la cantidad demandada aumente mucho o poco frente a una baja de precios dada, o disminuye mucho o poco frente a un alza de precios dada"². Veremos que las diferencias en la elasticidad de la demanda entre los distintos bienes tiene gran importancia en la Teoría económica; ahora bien: decir que la demanda de un bien es más elástica que la demanda de otro bien no es siempre suficientemente exacto; necesitamos un método más preciso que nos permita comparar las elasticidades de la demanda de productos diferentes.

¹ Estrictamente hablando, la elasticidad de la demanda se refiere a la forma en que la demanda de un bien responde a una *variación* en su precio, independientemente de que aumente o baje. En esta sección hablamos de la capacidad de respuesta a una *baja* en el precio por pura conveniencia. El argumento se aplica igualmente al caso de un *aumento* en el precio.

² MARSHALL, Alfred: *Principios de Economía* (2.ª ed., Aguilar, Madrid, 1954), pág. 90.

Marshall nos da la medida necesaria para conocer la elasticidad de la demanda en estas palabras:

"Podemos decir que la elasticidad de la demanda es igual a 1 si una pequeña disminución en el precio origina un aumento en la misma proporción en la cantidad demandada, o, dicho *grosso modo*, si una disminución del 1 por 100 en el precio aumenta las ventas en un 1 por 100; que es igual a 2 o 0,5 si una disminución del 1 por 100 en el precio da lugar a un aumento del 2 o del 0,5 por 100, respectivamente, en la cantidad demandada, y así sucesivamente. (Esta afirmación es solo aproximada, porque 98 no es a 100 como 100 es a 102)"¹.

Podemos, por tanto, definir la elasticidad de la demanda de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} \text{Elasticidad de la demanda} &= \frac{\text{Variación proporcional en la cantidad demandada}}{\text{Variación proporcional en el precio}} \\ &= \frac{\text{Variación en la cantidad demandada}}{\text{Cantidad demandada}} \div \frac{\text{Variación en el precio}^2}{\text{Precio}} \end{aligned}$$

Esta fórmula sirve estrictamente solo en el caso límite en que las variaciones de los precios son infinitamente pequeñas. Es necesario darse cuenta de que cuando la elasticidad se mide numéricamente, todas las elasticidades están comprendidas entre dos límites. Cuando la curva de la demanda es una línea recta horizontal, la elasticidad de la demanda será infinita; cuando la curva de la demanda sea una línea recta vertical, la elasticidad será cero.

El concepto de elasticidad de la demanda es esencialmente sencillo, pero existen uno o dos puntos importantes referentes al concepto de elasticidad que deben ser tenidos en cuenta. Primero, existe la tentación de imaginar que una curva de demanda aplanada indica que la demanda del bien a que se refiere tiene una mayor elasticidad que la demanda de un bien cuya curva de demanda es inclinada. Parece natural pensar que cuando la pendiente de una curva no tiene mucha inclinación, la demanda de dicho bien aumenta más rápida-

¹ MARSHALL, *op. cit.*, pág. 90 (nota).

² Esta es, por supuesto, la medida de la elasticidad dada por el cálculo diferencial. Si p = precio y q = cantidad demandada, la elasticidad de demanda = $\frac{dq}{q} \div \frac{-dp}{p}$. Lo que hemos escrito en el texto como elasticidad = 1, 2 o $\frac{1}{2}$

es, por tanto, estrictamente = -1, -2 o $-\frac{1}{2}$. Esto es así porque las variaciones en el precio y en la cantidad tendrán dirección opuesta. Sin embargo, por conveniencia, representaremos en el texto la elasticidad mediante números positivos.

mente cuando el precio baja que aquella curva de demanda que tiene una gran pendiente. Esto es una conclusión muy peligrosa. Si miramos otra vez las figuras 4a y 4b, parece probable que, basándose en esta forma de argumentar, la elasticidad de la curva de la demanda de la figura 4b será menor que la de la curva en la figura 4a; sin embargo, como ya hemos visto, las dos curvas representan las mismas condiciones de la demanda. La única diferencia entre ellas es que las escalas del eje de las XX son diferentes. Por tanto, es evidentemente peligroso hacer afirmaciones sobre la elasticidad relativa de un par de curvas de demanda que no estén trazadas a la misma escala.

Si dos curvas de demanda están dibujadas con la misma escala y una tiene más pendiente que la otra, es cierto que cada curva representa una lista distinta de demanda, pero aun así es peligroso hacer afirmaciones sobre sus elasticidades respectivas. A este respecto es posible, sin embargo, indicar alguna cosa más. La figura 6 muestra dos curvas de demanda, AA y BB, de dos mercados hipotéticos, completamente separados, pero referidos al mismo bien (mercado A y mercado B), tal vez situados en países diferentes. Si el precio en ambos mercados baja en la misma cantidad (p. ej., de OF a OD), la respuesta de la demanda en el mercado con curva de demanda BB es mayor que en la del mercado cuya curva de demanda es AA; la demanda aumenta en NN' en el mercado B,

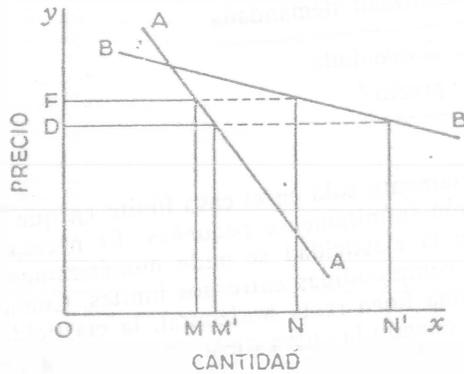


FIG. 6.

pero solamente en MM' en el mercado A. Por consiguiente, en tanto que se trate de una baja del precio dentro del mismo intervalo de precios en cada mercado, es posible decir que una curva aplanada representa una demanda más elástica que una curva más inclinada si las dos están trazadas en la misma escala, siempre que las cantidades iniciales demandadas en cada mercado sean más o menos las mismas. Pero no se puede decir más que esto; es imposible decir nada, mirando simplemente a la inclinación de dos curvas, sobre la elasticidad entre diferentes intervalos de precios en cada curva, incluso si existe el mismo cambio absoluto de precio en cada mercado. Así, p. ej., no se puede sacar ninguna conclusión acerca de la elasticidad de la demanda simplemente mirando a la pendiente de dos curvas si el precio en el mercado A baja en un chelín desde OF y el

precio en el mercado B baja también en un chelín desde OD. Esto puede verse fácilmente estudiando una sola curva de demanda.

En la figura 7 la pendiente de la curva de demanda DD es constante. Si la elasticidad y la pendiente estuvieran muy relacionadas, uno

podría, naturalmente, esperar que la elasticidad fuese también constante; pero cuando los precios bajan en un chelín, de 5 a 4 chelines, la cantidad demandada sube de una unidad a dos. El precio ha caído, por tanto, en un quinto y la cantidad demandada se ha duplicado; es decir, que el aumento en la cantidad demandada es igual a la de la demanda original, la

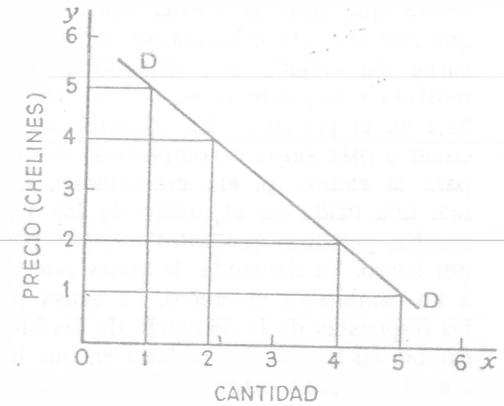


FIG. 7.

elasticidad de la demanda es 5 (es decir: $\frac{1}{5} \div \frac{1}{5}$). Sin embargo, cuando el precio baja desde 2 chelines a 1 chelín, la cantidad demandada solo aumenta en una unidad, de 4 a 5. El precio ha bajado a la mitad, pero la demanda solamente ha aumentado en un cuarto. La elasticidad de demanda es un medio (es decir: $\frac{1}{4} \div \frac{1}{2}$). No es muy razonable considerar de igual modo la respuesta de la demanda a los cambios de precio en los dos casos y, sin embargo, la pendiente de la curva de la demanda es constante y podría esperarse que la elasticidad fuese constante también. Si no se puede ser dogmático respecto a la respuesta de la demanda de una sola curva de demanda, es evidentemente peligroso hacer afirmaciones sobre la demanda de dos curvas diferentes, excepto en el caso de que se refieran al mismo intervalo de precios en cada caso.

Si estudiamos las curvas de demanda muy elásticas y las inelásticas, caeremos pronto en la cuenta de un hecho importante: cuando la elasticidad de la demanda es mayor que uno, la cantidad total de dinero gastado en el bien en cuestión aumenta cuando los precios bajan; en otras palabras, el gasto total de los consumidores en el bien aumenta como consecuencia de la caída del precio. Por otra parte, cuando la elasticidad de la demanda es menor que uno, el gasto total de los consumidores en un bien cae cuando el precio se reduce; pero cuando la elasticidad de la demanda es igual a uno, el gasto total de los consumidores en el bien en cuestión es cons-

tante, independientemente del precio del bien. Como ya indicó Marshall, "si la elasticidad de la demanda es igual a la unidad para todos los precios del artículo, cualquier disminución en el precio causará un aumento proporcional en la cantidad comprada y, por tanto, no producirá cambio alguno en el desembolso total que los compradores efectúan para la adquisición de dicho artículo"¹.

En la figura 8 hemos dibujado una curva que muestra el gasto total en un bien. Cuando los precios, medidos en el eje de las YY, bajan desde OP'' hasta OP , el gasto total en el bien, medido a lo

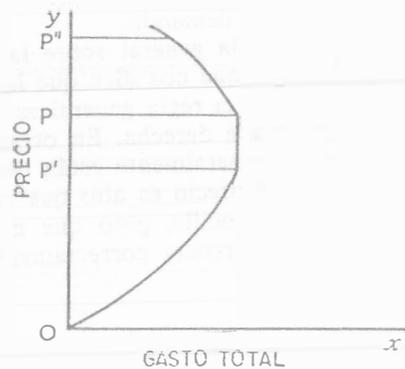


FIG. 8.

largo del eje de las XX, aumenta. La demanda es elástica en este tramo. De igual forma, cuando los precios bajan por debajo de OP' , el gasto total disminuye cada vez que el precio baja. La demanda es inelástica para todo precio inferior a OP' , pero entre los precios OP y OP' el gasto es constante para todos los precios. La elasticidad de la demanda es en todos los puntos del tramo la unidad, y la demanda no responde, ni mucho ni poco, al cambio de los precios. Esta situación representa una línea divisoria en la cual la demanda no es elástica ni inelástica. Tracemos ahora una curva de demanda ordinaria de elasticidad 1 para mostrar la misma situación que la curva del gasto total de la figura 8 en el intervalo de precios comprendidos entre OP y OP' . Esto lo hemos hecho en la figura 9.

La figura 9 muestra dos curvas de demanda, en cada una de las cuales el gasto total es constante a cualquier precio. Las dos muestran la misma información, pero están trazadas a escala diferente. En la figura 9a consideramos dos puntos, D y D' ; en cada punto el gasto total es el mismo: cuando el precio es 3 peniques, como es el caso en D , o 1 penique, como en D' , el gasto total es de 3 peniques. La misma situación se muestra en la figura 9b, pero la escala del eje de las XX es mayor. En los dos diagramas el gasto total indicado por los rectángulos $OPDQ$ y $OP'D'Q'$, bajo las curvas de demanda D y D' , respectivamente, es el mismo. Esto es cierto cualquiera que sea el punto de la curva que uno toma: el gasto total es siempre constante y la elasticidad de la demanda igual a 1 en todos

¹ *Op. cit.*, pág. 693.

los precios. Este tipo de curvas es llamado por los matemáticos una hipérbola rectangular¹.

Acabamos de ver cómo puede medirse la elasticidad de la demanda numéricamente. La gran ventaja de tener un método de calcular la elasticidad de la demanda en términos numéricos reside en que nos permite clasificar fácilmente las demandas en dos categorías: aquellas que son elásticas y aquellas que son inelásticas.

Cuando la elasticidad numérica es menor que 1 (p. ej., $1/2$, $1/4$ o $1/16$), la demanda es inelástica; la demanda aumenta en proporción menor a la baja de los precios, es decir, que no reacciona demasiado a la caída de los precios. El gasto disminuye cuando los

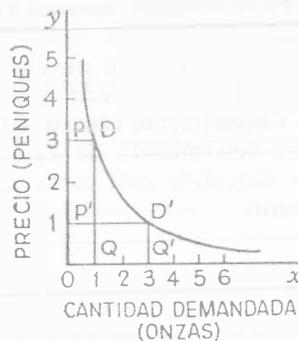


FIG. 9a.

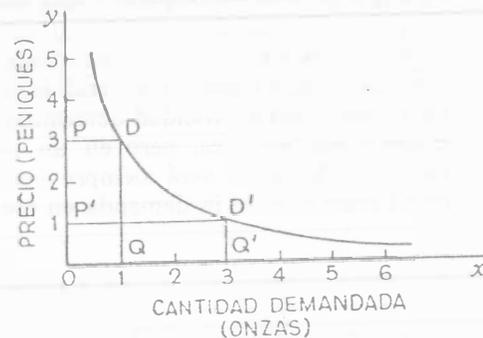


FIG. 9b.

precios disminuyen. Cualquier demanda con una elasticidad numérica menor que 1 puede ser, por tanto, clasificada como inelástica. De forma similar, cuando la elasticidad numérica es mayor que 1 (p. ej., 2, 5, 7 ó 16), la demanda es elástica; la demanda aumenta más que proporcionalmente a la caída de los precios, y el gasto total aumenta cuando el precio baja. Podemos, por tanto, clasificar cualquier demanda con elasticidad numérica mayor que 1 como elástica. La elasticidad numérica muestra rápidamente si una demanda es elástica o inelástica.

Las medidas numéricas de la elasticidad de la demanda nos permiten ver, por tanto, si la demanda en una curva determinada responde a las variaciones en los precios más o menos que en otra curva. Sin embargo, es importante recordar que no tiene ninguna significación económica particular el hecho de que la demanda sea un medio o dos, excepto que la demanda es inelástica o elástica, respectivamente, y que el gasto disminuye o aumenta cuando los precios

¹ Es asíntota (es decir, que se acerca, pero nunca llega a tocar) al eje de las XX y al de las YY. Si los llegase a tocar, los rectángulos inscritos desaparecerían.

bajan, según el caso. Solamente en tres casos tiene importancia económica el grado de elasticidad de la demanda. La elasticidad de la demanda igual a uno, con gasto, por tanto, constante, representa la línea divisoria entre demandas elásticas e inelásticas. La demanda infinitamente elástica implica una curva de demanda horizontal para el bien en cuestión, lo cual da lugar a que una pequeña baja en el precio haga que aumente infinitamente la demanda. Además, la elasticidad de demanda cero significa una curva de demanda vertical exactamente con la misma cantidad de bien demandada, con independencia de cuál sea el precio.

Un punto adicional importante es necesario recordar: excepto en circunstancias excepcionales (p. ej., cuando la curva de demanda es una hipérbola rectangular o una línea recta vertical), ninguna curva de demanda tendrá una *única elasticidad* a lo largo de todo su recorrido; tendrá diferentes elasticidades en cada parte de ella. En consecuencia, es por lo general incorrecto hablar o decir que una curva tiene una elasticidad determinada. Comúnmente cada una tiene muchas elasticidades, pero en un punto determinado de cualquier curva de demanda será siempre posible descubrir cuál es la elasticidad numérica de la demanda en ese punto.

5. LA OFERTA

La oferta depende de la escasez, de la misma forma que la demanda depende de la utilidad. La escasez es un concepto más difícil de discutir que la utilidad, ya que, evidentemente, es un término relativo y no absoluto. Mientras que es relativamente fácil decir si un bien es o no útil, no puede decirse si un bien es económicamente escaso, excepto en relación con su demanda. Las primeras ediciones de Shakespeare y los auténticos Rembrandts son escasos en número, en razón de que su oferta es fija; desde el punto de vista relativo del economista podrán ser escasos o no: si todo el mundo los desea, serán escasos; pero si nadie los desea, en ese caso serán, desde el punto de vista económico, abundantes. La escasez siempre se refiere a escasez respecto a la demanda.

¿Por qué, entonces, son escasos los bienes económicos? ¿Por qué existen problemas en la oferta? En el caso de los pocos bienes cuya oferta es absolutamente fija, la situación es clara. Ahora bien: ¿qué pasa con la inmensa cantidad de bienes que es posible producir? Ocurre que estos bienes pueden producirse solamente con ayuda de los llamados factores de producción, es decir: trabajadores, máquinas, fábricas, camiones, solares o empresarios, y que estos factores son limitados en cantidad. La oferta de cualquier mercancía está regulada por el hecho de que para producirla se necesitan dos

o más de los cuatro grandes factores de producción: *tierra, trabajo, capital y capacidad empresarial*. Aunque las necesidades del hombre son muchas en número, aquellas que puede satisfacer en un momento determinado serán relativamente pocas, dado que la oferta de agentes productivos es relativamente pequeña. Más adelante veremos el proceso por el cual el equilibrio entre la oferta y la demanda determina qué necesidades del hombre pueden ser satisfechas y cuáles no. Por el momento solo explicaremos que la oferta de los factores de producción es pequeña comparada con la demanda de los mismos. Existen ciertos bienes que tienen un precio y que, por definición, son escasos en relación con su demanda.

Tenemos ahora que presentar una regla general sobre la forma de la curva de oferta, parecida a la regla que nos dice que la curva de demanda normalmente es decreciente. La regla general es que la curva de oferta es creciente de izquierda a derecha. En otras palabras: los vendedores de una mercancía generalmente están deseosos de vender una mayor cantidad cuando el precio es alto que cuando el precio es bajo. Este es un principio sencillo, pero que necesita ser interpretado cuidadosamente para comprender correctamente sus implicaciones.

a) Oferta fija

Consideremos, en primer término, la oferta del primer grupo de bienes, es decir, aquellos cuya cantidad es fija y no puede ser aumentada como resultado de una decisión económica. Supongamos que hay disponible una cantidad determinada de tales bienes; esta cantidad fija del bien la poseerá una determinada persona; otras personas que no poseen ninguna cantidad de dicho bien estarán deseosas de comprar cierta cantidad del mismo. Podemos, por tanto, trazar una curva decreciente de demanda que mostrará el deseo de estos compradores de comprar diversas cantidades del bien a los distintos precios hipotéticos. Esta curva de demanda se enfrentará en el mercado con una curva de oferta de los vendedores potenciales. La curva de oferta, normalmente, será creciente. Esto es así porque si el precio es alto los vendedores obtendrán gran cantidad de dinero y, por consiguiente, una gran cantidad de otros bienes a cambio de los bienes de que se desprenden. Por tanto, cuanto más alto sea el precio del bien en cuestión, mayor riqueza les proporcionará su venta. La oferta, por tanto, será mayor. La situación en el mercado determinará, por tanto, el precio. Esto se hará por la acción conjunta de una curva de demanda descendente por una parte, y de una curva ascendente de oferta por otra.

Sin embargo, cuando se considera cuáles son las fuerzas que determinan la curva de oferta de los vendedores, se observa que en

este caso son del mismo tipo que aquellas que determinan la forma de la curva de demanda de los compradores. Los compradores deciden entre comprar el bien en cuestión o guardar su dinero con el fin de comprar otros bienes. De la misma forma, los vendedores tienen que decidir entre guardar el bien en cuestión, para su propio uso, o cambiarlo por otras cosas. El deseo o la desgana de los vendedores de vender se determina, por tanto, por la *demanda de los vendedores por el mismo bien que poseen*. La falta de deseo de vender alguna cosa que uno tenga se determina de la misma forma que el deseo de comprar algo que no se posee. En los dos casos el motivo es satisfacer las necesidades propias. Puede suponerse, si se quiere, que los vendedores ofrecen realmente sus bienes en el mercado, pero que, a su vez, los compran de nuevo al precio que fijan. Una decisión de vender puede expresarse, sin cambiar el sentido, como una decisión de no demandar. Es, por tanto, posible y legítimo presentar las condiciones de oferta de un bien, cuando la cantidad de dicho bien es fija, no solo por una curva de oferta ascendente, sino también, alternativamente, por una curva descendente de la demanda de los vendedores para sus propios bienes.

En la figura 10 hay una oferta fija OX de una mercancía determinada. Las mismas condiciones de oferta para los vendedores se representan en la figura 10a por medio de una curva ascendente de oferta OO , y en la figura 10b por una curva descendente de demanda que representa la demanda de los vendedores para sus propios bienes, $D.V.P.B.$ En el caso de la curva de oferta de la figura 10a, el precio del mercado se deduce por la intersección de esta curva de oferta con la curva de demanda de los compradores, de igual forma que en el cuadro 1 deducíamos el precio de mercado por la intersección de las listas de oferta y demanda. Así, p. ej., en la figura 10c el precio de equilibrio es MP . La cantidad comprada y, por tanto, vendida, es OM , y la cantidad no vendida es MX . El mismo resultado se obtiene en la figura 10d, donde se añade la demanda de los vendedores a la demanda de los compradores. Las dos juntas constituyen la curva de demanda combinada (la curva de puntos DC) de la totalidad del mercado. Esta curva combinada se opone a una curva vertical de oferta XX , que representa la cantidad fija existente del bien. El precio continúa siendo MP , y se determina por la intersección de la curva de la demanda combinada DC con la curva de la oferta fija XX . La cantidad comprada y vendida es también OM , y la cantidad no comprada (o comprada por los propios vendedores) es también MX . Si esta situación se representa mediante una curva vertical de oferta, puede considerarse como el caso límite de una oferta inflexible. De igual forma, es posible concebir una situación en la que los vendedores no demandan sus propios bienes. En este caso, la curva ordinaria de oferta de los ven-

dedores tendrá la forma de la curva XX y la oferta será inflexible. Hemos tratado extensamente este caso de oferta fija no solo por su importancia analítica como un caso límite, sino también por su importancia práctica. Esta situación se da no solo con primeras edi-



Fig. 10a.



Fig. 10b.

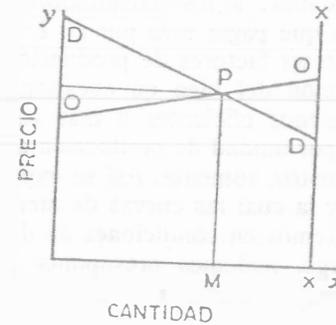


Fig. 10c.

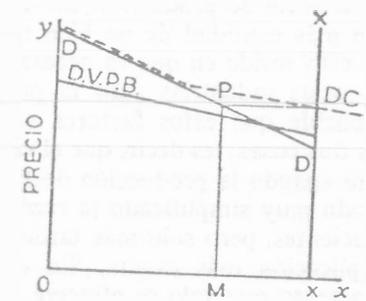


Fig. 10d.

ciones, etc., sino también con la oferta de trabajo. Como veremos más tarde, esta puede ser, en algunos casos, con más exactitud considerada como demanda de ocio, puesto que los trabajadores se encuentran con dos usos alternativos de su (cantidad fija de) tiempo: pueden utilizarlo como ocio o pueden utilizarlo para ganar una renta mediante el trabajo. En otras palabras: los trabajadores pueden guardar su tiempo para su propio uso o venderlo a alguien y trabajar para esta otra persona.

b) Oferta flexible

Trataremos ahora del caso más general de una oferta flexible. En esta situación la cantidad de bienes que se producen variará cuan-

do los precios cambien. Incluso en este caso, los vendedores, habiendo producido un bien, naturalmente tendrán que escoger entre consumirlo ellos mismos o venderlo a otros; pero también tendrán que escoger entre producir el bien y no producirlo. Supondremos que esta última elección es la importante, porque aunque los fabricantes de zapatos puedan demandar zapatos, es muy poco probable que su demanda sea cuantitativamente importante en relación con la oferta total de zapatos. Partiremos de la base, a través de nuestro análisis de la oferta flexible, de que la principal elección a que tienen que hacer frente los fabricantes no es entre vender sus bienes a otros o usarlos ellos mismos, sino entre producir los bienes para venderlos o no producirlos en absoluto. Por tanto, no nos ocuparemos de la demanda de los vendedores para sus propios bienes cuando tratemos de la demanda flexible, ya que en este caso el problema más importante es decidir lo que hay que producir, situación que no se plantea cuando la oferta es completamente fija.

El principal factor que determina los precios de oferta de las diversas cantidades de productos fabricados o de productos agrícolas es el coste de producirlo. En una palabra: si los consumidores quieren más cantidad de un bien tienen que pagar más por él. La razón de esto reside en que es necesario atraer factores de producción desde otras industrias para la producción del bien en cuestión, y es probable que estos factores sean menos eficientes o más caros, o las dos cosas; es decir, que el coste por unidad de producción aumentará cuando la producción de la industria aumente. Así se explica de modo muy simplificado la razón por la cual las curvas de oferta son crecientes, pero solo más tarde estaremos en condiciones de dar una explicación más exacta. Sin embargo, podemos presuponer por el momento que solo se ofrecerá una mayor cantidad de cualquier bien cuando los precios sean muy altos.

Esto quiere decir que la curva de oferta del mercado es normalmente creciente de izquierda a derecha. Existen dos casos límites: en un extremo de la escala una línea recta vertical representa una falta absoluta de respuesta o una oferta *infinitamente inelástica*. La oferta no aumentará en absoluto pese a que los precios suban mucho. En el otro extremo de la escala nos encontraremos con una línea recta horizontal, que representará una respuesta muy activa o una oferta *infinitamente elástica*, tal que un ligero aumento en el precio dará lugar a un aumento indefinidamente grande en la cantidad ofrecida. Por analogía con la elasticidad de la demanda, el primer caso límite de una falta total de respuesta en la oferta podrá ser definido como una oferta de elasticidad cero, y en el segundo caso de una respuesta infinitamente activa de la oferta, como oferta de elasticidad infinita.

A lo largo de una curva de oferta creciente, el precio y la canti-

dad aumentan paralelamente, en lugar de decrecer uno cuando el otro aumenta, como sucede con una curva de demanda descendente. Las variaciones en la cantidad y en el precio son, por tanto, las dos de la misma dirección, y la elasticidad de la oferta estará comprendida entre los dos límites mencionados anteriormente, siendo los dos positivos y finitos. No existe en este caso problema respecto al signo menos, como sucede con la elasticidad de la demanda. La medida general del grado de elasticidad de la oferta es:

Elasticidad de oferta

$$= \frac{\text{Aumento de la cantidad ofrecida}}{\text{Cantidad ofrecida}} \div \frac{\text{Aumento en el precio}}{\text{Precio}}$$

Por tanto, si el aumento proporcional en la cantidad ofrecida es doble que el aumento proporcional en el precio, la elasticidad de oferta es 2. La cantidad ofrecida cambia proporcionalmente dos veces más rápidamente que el cambio de los precios. De igual forma, si el cambio proporcional en la cantidad ofrecida es solamente la mitad del cambio proporcional en el precio, la elasticidad de la oferta será un medio. Como resultado de estas definiciones, la elasticidad unitaria de una oferta se dará en el caso en que la cantidad ofrecida aumente en la misma proporción que ha variado el precio. La elasticidad unitaria de la oferta se representará gráficamente por cualquier línea recta que pase por el origen. Con independencia de la pendiente de esta línea recta que pasa por el origen, e independientemente de la escala que tengan los ejes, la elasticidad de la oferta será igual a 1; pero es importante tener en cuenta que la elasticidad unitaria de la oferta, al contrario que la elasticidad unitaria de la demanda, no tiene una especial significación económica.

La distinción entre grandes y pequeñas elasticidades de oferta es importante, y necesitamos alguna medida para indicar si una curva de oferta es más o menos elástica que otra curva de oferta en un intervalo o en un punto. Ahora bien: la elasticidad de la oferta igual a uno, de la misma forma que la elasticidad de oferta de un medio o de dos, es solamente una medida en la escala que divide las elasticidades mayores que cero y menores que infinito en unidades arbitrarias. La razón para esta asimetría entre la oferta y la demanda está en que no existe significación económica importante como la del gasto total constante que se une a una determinada elasticidad de la oferta, excepto para las elasticidades cero e infinito. Puede, por tanto, concluirse que el concepto de elasticidad de oferta es superfluo, pero la idea de la respuesta de la oferta a las variaciones en el precio es tan importante, que es útil mantener la elasticidad de la oferta como un término técnico con una definición precisa.

6. EL EQUILIBRIO

Habiendo tratado de los factores que determinan la oferta y la demanda, tenemos que tratar ahora cómo la oferta y la demanda actúan en el mercado para determinar el precio de un bien y la cantidad de él que es comprada y vendida. Hemos visto que la demanda y la oferta son como dos fuerzas que tiran en direcciones opuestas;

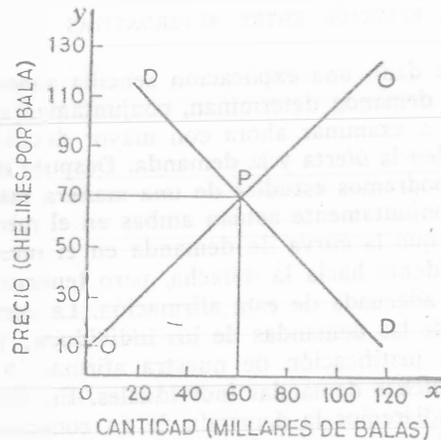


FIG. 11.

ellas están en equilibrio a aquel precio de mercado en el que la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. Este precio puede ser llamado *precio de equilibrio*, y la cantidad demandada y ofrecida a este precio se llamará *cantidad de equilibrio*. Estos debemos distinguirlos de otros precios y cantidades hipotéticas que pueden satisfacer las condiciones, bien sea de la demanda o de la oferta, separadamente, pero que no satisfacen ambas simultáneamente y, por tanto, no pueden establecerse en el mercado. El equilibrio del mercado se muestra gráficamente en la figura 11. La curva de demanda DD corta la curva de oferta OO en el punto P . En esta situación de equilibrio, la cantidad de equilibrio es de 60 000 balas que se cambian al precio de equilibrio de 70 chelines.

Nuestra principal preocupación en esta parte será explicar cómo se determinan los precios de equilibrio, primero, de los bienes, y después, de los factores de producción. Esto significa que en la parte primera emplearemos nuestro tiempo examinando los factores que influyen en la forma de las curvas de oferta y de demanda para bienes y factores, ya que estas curvas determinan los precios de equilibrio.

Sobre el equilibrio de la oferta y la demanda partiremos de la siguiente premisa básica. Supondremos que las curvas de oferta y demanda, las que nos ocuparemos, serán tales que la menor desviación a partir de la situación original de equilibrio pondrá en movimiento fuerzas que tenderán a restablecer la situación de equilibrio. El significado de esta premisa puede verse en la figura 12.

La figura 12 muestra una curva de demanda descendente y una curva de oferta ascendente. El mercado está en equilibrio cuando la cantidad OM del bien se vende al precio OP . Si el equilibrio se perturbara ahora y el precio aumentara a OP' , la cantidad del bien ofrecido OM' excedería a la cantidad demandada OM'' ; los vendedores ofrecerán mayor cantidad del bien al precio OP' que los compradores desean comprar a dicho precio y tendrán, por tanto, que reducir su precio. Como consecuencia de la baja del precio, la cantidad demandada aumentará y la cantidad ofrecida será menor, hasta llegar a la situación en que las cantidades demandadas y ofrecidas coincidan en el precio de equilibrio OP . Igualmente, si el precio baja a OP'' , la cantidad demandada OM' excederá a la cantidad ofrecida OM'' , y la competencia entre los compradores forzará el alza del precio hasta que se alcance el precio de equilibrio OP . La cantidad intercambiada será otra vez OM . Cuando las condiciones de la oferta y la demanda son tales que un desplazamiento de la situación equilibrio automáticamente da lugar al restablecimiento de la situación de equilibrio en la forma indicada, se dice que el equilibrio es *estable*. El equilibrio será estable cuando a una ligera desviación hacia la izquierda de la posición de equilibrio el precio de demanda exceda al precio de oferta, y un poco a la derecha del precio de equilibrio el precio de oferta exceda al precio de demanda.

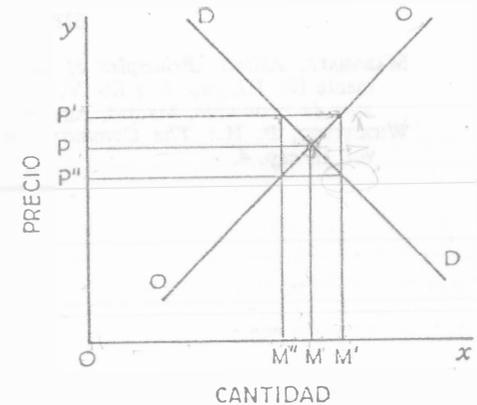


FIG. 12.

El equilibrio será también estable si a un precio ligeramente superior al nivel de equilibrio la cantidad demandada no alcanza la cantidad ofrecida o, si a un precio ligeramente inferior que el precio de equilibrio, la cantidad demandada excede a la cantidad ofrecida. Si se cumplen estas condiciones, cualquier aumento del precio por encima del nivel de equilibrio pondrá en movimiento fuerzas que causarán el regreso al nivel de equilibrio, y *viceversa*.

Estas condiciones de estabilidad se cumplirán siempre que la curva de la demanda sea descendente y la curva de la oferta sea ascendente.

Dedicaremos un gran espacio en los próximos capítulos al aná-

lisis de las fuerzas que determinan la forma de las curvas de oferta y de demanda, lo que nos permitirá demostrar por qué las curvas de demanda son normalmente descendentes y las de oferta ascendentes, y por qué el equilibrio es, consiguientemente, estable por lo general.

BIBLIOGRAFIA

- MARSHALL, Alfred: *Principles of Economics* (8.ª ed.), Londres, 1920, especialmente lib. III, cap. 4, y lib. V, caps. 1, 2 y 3. (Traducción española: *Principios de Economía*, Madrid, Aguilar, 1954.)
- WICKSTEED, P. H.: *The Commonsense of Political Economy*, Londres, 1933, vol. II, cap. 4.

CAPITULO II

LA DEMANDA DEL CONSUMIDOR

1. LA ELECCIÓN ENTRE ALTERNATIVAS

Hasta aquí hemos dado una explicación sencilla sobre la forma en que la oferta y la demanda determinan, conjuntamente, el precio de equilibrio. Vamos a examinar ahora con mayor detalle las fuerzas de las que dependen la oferta y la demanda. Después de esto, en una etapa posterior, podremos estudiar de una manera más completa la forma en que conjuntamente actúan ambas en el mercado.

Acabamos de ver que la curva de demanda en el mercado será probablemente descendente hacia la derecha, pero tenemos que dar una justificación más adecuada de esta afirmación. La demanda del mercado es la suma de las demandas de los individuos; por tanto, podemos encontrar la justificación de nuestra afirmación si analizamos primeramente dichas demandas individuales. En este y en el siguiente capítulo estudiaremos la demanda de un consumidor individual para un bien de consumo, y de esta forma explicaremos los factores de que dependen las curvas de la demanda individual y del mercado.

En este capítulo presentaremos un análisis elemental de la demanda del consumidor. Partiremos de los siguientes supuestos:

- 1) Las necesidades del consumidor son estables.
- 2) El consumidor dispone de una cantidad de dinero fija.
- 3) Es uno más entre muchos consumidores.
- 4) Conoce el precio de todos los bienes y, además, cada uno de estos bienes es homogéneo.
- 5) El consumidor puede—si así lo desea—gastar el dinero en cantidades muy pequeñas.
- 6) Actúa racionalmente.

La primera pregunta que tenemos que contestar es la siguiente: ¿Cómo se decide el consumidor, entre las varias mercancías existentes, a comprar unas y no otras? Para contestar a esta pregunta partiremos del supuesto de que el consumidor, cuando compra, tiene por fin único alcanzar la mayor satisfacción posible que le permiten sus recursos monetarios. Como ya vimos, en lenguaje técnico esto significa que el consumidor cumple el principio de *racionalidad económica*; actúa racionalmente en el sentido de conseguir la mayor

3

Markets, Demand and Supply, and the Price System

FUNDAMENTAL QUESTIONS

1. What is a market?
2. What is demand?
3. What is supply?
4. How is price determined by demand and supply?
5. What causes price to change?

PREVIEW

If you decided to vacation in Phoenix, Arizona, from January 10 through March 15, you could spend \$319 per person per night for a first-class resort. If your vacation to Phoenix occurred in August, you could have the same luxurious treatment for less than half that price. During the winter in Vail, Colorado, you could have accommodations for \$280 per person; in the summer you would pay \$150 per person. For \$400 per night per person you could have an ocean view at the Ritz-Carlton in Laguna Niguel, California, any time of the year—but, sorry, the hotel has advance bookings for more than a year.

If you wanted to see *The Phantom of the Opera* on Broadway or in Los Angeles in 1989 or 1990, you could not purchase tickets from the usual places. The show was sold out in advance for more than a year. You could, however, get tickets if you were willing to pay more than ten times the face value and search out those people, called scalpers, who had tickets for sale.

Many restaurants ~~don't~~ take reservations. You simply arrive and wait your turn. If you arrive at 8:30 in the evening, you have at least "an hour wait." Notwithstanding that fact, a few people arrive,

Speak quietly with the maitre d', hand him some money, and are promptly seated. At some restaurants that do take reservations, you must wait a month for a Saturday evening, three weeks for a Friday evening, two weeks for Tuesday through Thursday, and virtually no time at all for Sunday or Monday.

Do you see any similarities among these examples? Each deals with the allocation of goods and services, with price, and with demand and supply. However, in some of the examples, price changes seem to allocate scarce goods to buyers, but in others, price does not seem to function as an allocating device. Phoenix is a great place in the winter—75 degrees and sunny. Phoenix in August can be an oppressive 108 degrees with humidity of 50 percent. It makes sense that resort prices in Phoenix would be higher in winter than in summer. Why doesn't the same logic apply to rooms at the Ritz-Carlton, to tables at a restaurant, or to tickets to shows?

In this chapter we discuss the role that price plays in allocating goods and services, what economists mean by price, what a market is, and how demand and supply in a market work to determine price.

MARKETS

What is a market?

The supermarket, the stock market, the foreign exchange market, the gold market, the labor market, the black market, the underground market, the political market—they are similar in that goods and services are exchanged. The market may be a specific location such as the supermarket or the stock market or it may be the exchange of a particular good or service at many different locations, such as the foreign exchange market and the underground market. In order to understand how price functions, you need to know about markets of all types.

1.a. Market Definition

market:
a place or service that enables buyers and sellers to exchange goods and services

black market:
illegal exchanges

underground market:
unreported exchanges of goods and services

A market makes possible the exchange of goods and services between buyers and sellers, and that exchange determines the price of goods and services. Buyers and sellers communicate with each other about the quality and quantity of a product, what the buyers are willing and able to pay, and what the sellers must receive. Food, shares of stock, national currencies, gold, and labor services are bought and sold in, respectively, the supermarket, the stock market, the foreign exchange market, the gold market, and the labor market. Black market is the name given to exchanges that violate the law, such as the buying and selling of illegal drugs and counterfeit goods. Underground market is the name given to unrecorded transactions, whether legal or illegal. For instance, some people choose not to report their earnings to the Internal Revenue Service in order to avoid paying taxes. Any earnings that go unreported are part of the underground market. And, finally, the political market involves the exchange of votes and political benefits.

Markets may be general or specialized, large or small, local or global. They may consist of one buyer and one seller or many buyers and many

The Stock Market

Stock markets are specific places at which people buy and sell shares of stock, or shares of ownership in corporations. A share of stock represents a piece of the ownership of a firm. For instance, if you buy Ford Motor Company stock, you are one of the owners of Ford. The price of stock is determined by the expectations of buyers and sellers, whose exchange of shares reflects their beliefs about whether the firm will be more or less profitable in the future and whether the firm will perform better or worse than other firms.

There are several stock exchanges in the United States. The largest and best known is the New York Stock Exchange, located on Wall Street in lower Manhattan. In addition to the New York Stock Exchange there are the American Stock Exchange, also located in New York, and regional exchanges such as the Philadelphia Exchange and the Pacific Exchange, located in San Francisco. Stock exchanges in other nations include the London Exchange and the Tokyo Exchange.

The stock of only a small proportion of the total number of firms is listed on the exchanges, but the firms that are listed are the largest ones and those whose shares are most commonly traded. The markets for stocks offered by other firms are not so formally structured as the stock exchanges. Such stocks are bought and sold through word of mouth in what is called the over-the-counter market.

sellers. A market may be formally organized, like the New York Stock Exchange, or it may be loosely organized like the market for used bicycles. A market may be confined to one location, like a supermarket, or it may encompass a city, a state, a nation, or the entire world. The market for agricultural products, for instance, is international, but the market for labor services is mostly local or national.

1.b. Barter and Money Exchanges

The purpose of markets is to facilitate the exchange of goods and services between buyers and sellers. In some cases money changes hands; in others only goods and services are exchanged. The exchange of goods and services directly, without money, is called **barter**. Barter occurs when a plumber fixes a leaky pipe for a lawyer in exchange for the lawyer's work on a will; when a Chinese citizen provides fresh vegetables to an American visitor in exchange for a pack of American cigarettes, and when children trade baseball cards.

Most markets involve money because goods and services can be exchanged more easily with money than without it. When IBM purchases microchips from Yakamoto of Japan, IBM and Yakamoto do not engage in barter. **One firm may not have what the other wants.** Barter requires a **double coincidence of wants: IBM must have what Yakamoto wants, and Yakamoto must have what IBM wants.** **The transaction costs the costs involved in making an exchange of finding a double coincidence of wants for barter transactions are typically very high. Money reduces these transaction costs.** To obtain the microchips, all IBM has to do is provide dollars to Yakamoto. Yakamoto accepts the money because it can spend the money to obtain the goods that it wants.

barter:
the direct exchange of goods and services without the use of money

double coincidence of wants:
the situation that exists when A has what B wants and B has what A wants

transaction costs:
the cost involved in making an exchange

The Foreign Exchange Market

Most countries have their own national currency. West Germany has the deutsche mark. France the French franc. England the pound sterling. Japan the yen, the United States the dollar, and so on. The citizens of each country use their national currency to carry out transactions. For transactions among nations to occur, some exchange of foreign currencies is necessary.

Americans buy Toyotas and Nissans from Japan while American computer companies sell pocket calculators to businesses in Mexico. Some Americans open bank accounts in Switzerland while American real-estate companies sell property to citizens in England. These transactions require the acquisition of a foreign currency. An English businessman who wants to buy property in the United States will have to exchange his money, pounds sterling, for dollars. An American car distributor who imports Toyotas will have to

exchange dollars for yen in order to pay the Toyota manufacturer.

The exchange of currency and the determination of the value of different currencies occur in the foreign exchange market. The foreign exchange market is not a centrally organized market operating in a building in New York. Usually people who mention the foreign exchange market are referring to the market that occurs among large international banks. Such trading is global and is done largely through telephone and computer communication systems. If a foreign exchange trader at First Chicago Bank calls a trader at Bank of Tokyo to buy \$1 million worth of Japanese yen, that is a foreign exchange market transaction. They buy and sell currencies according to the needs one demands of their customers. Business firms and individuals rely largely on banks to buy and sell foreign exchange for them.

The price of one currency expressed in terms of another currency is called a foreign exchange rate. The exchange rate of the dollar is the number of units of other currencies that a dollar can be exchanged for. In July, 1990, 1 US dollar could purchase 151 Japanese yen. The list that follows shows the prices of several currencies relative to the dollar in July, 1990.

Country	Currency Units per Dollar
Australia	1.24
Belgium	33.86
Canada	1.15
France	5.52
Italy	1,211
Japan	151
Netherlands	1.86
Spain	100
Sweden	5.96
Switzerland	1.39
West Germany	1.65

July, 1990

I.e. Relative and Nominal Price

relative price:

the price of one good expressed in terms of the price of another good

A price is established when an exchange occurs, whether the exchange is in barter or money terms. That price is called the relative price. When you pay \$1 for a carton of milk, you are forgoing everything else you could get for that dollar. Thus, the price of milk is, in reality, an opportunity cost. The carton of milk is worth one-third of a \$3 box of Quaker Oats, 100 Natural cereal, one-two-hundredth of a used Diamond Back mountain bike, 20 sticks of Trident gum at 5 cents per stick, and so on. In a barter exchange, a relative price is established for the goods traded. When the lawyer trades 2 hours of work on the plumber's bill for 1 hour of the plumber's work on a leaky pipe, the relative price established is 2/1.

nominal price:

the money price of a good

The nominal price is the money price. The nominal price of a \$1 carton of milk is \$1. The relative price may be expressed as the ratio of the money price of one good to the money prices of other goods. If the price of the

carton of milk rises to \$2 and no other prices change, the nominal and the relative prices of the milk have risen. After the change in the relative price, the carton of milk is worth two-thirds of a box of cereal, one-one-hundredth of a used bike, and 40 sticks of gum. However, if all prices double so that milk costs \$2, the box of cereal \$6, the used bike \$400, and the gum 10 cents per stick, then the carton of milk is still worth one-third of a box of cereal, one-two-hundredth of a used bike, and 20 sticks of gum. Only the nominal price has changed in this case; the relative price remains the same.

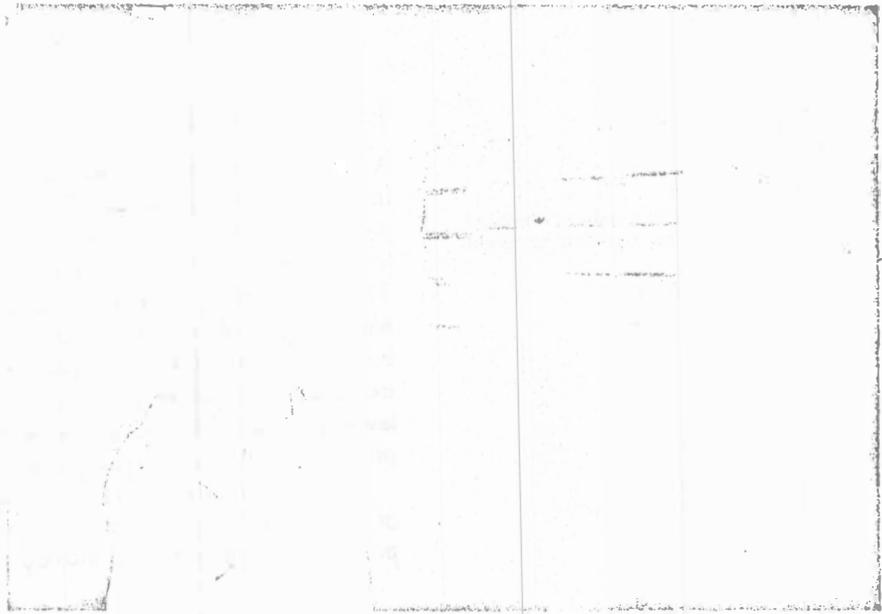
The relative price is the price that affects economic decision making

Relative prices affect economic behavior. They are a measure of what you must give up to get one unit of a good or service. They are a measure of opportunity costs. The nominal price provides no information about opportunity cost and therefore does not affect economic decisions.

Relative prices are the quantity of goods and services that a given quantity of income can buy

As an illustration, consider the redefinition of Nicaragua's currency in January 1988, when the Sandinista government in effect moved the decimal point on the Nicaraguan cordoba two places to the left. The 100-cordoba coin became a 1-cordoba coin; the 100,000-cordoba bill became a 1,000-cordoba bill. As a result, all prices and incomes dropped by the same percentage—all fell to one-one-hundredth of their previous amounts. Most *relative prices were unchanged by the government's action, so the purchasing power of incomes did not change.* Someone who earned 200,000 cordobas per month and rented an apartment for 100,000 cordobas per month before January 1988 would, after January 1988, have an income of 2,000 (new) cordobas per month and would pay 1,000 (new) cordobas per month for the apartment. The quantities of goods traded remained *approximately what they had been before the currency change.* If the relative price of the apartment had risen to 200 (new) cordobas while the price of everything else stayed the same, the individual earning 2,000 (new) cordobas probably would have rented a different, less expensive apartment.

August is the time when students start apartment-hunting. Entering the apartment market is not like entering a formal marketplace, like a store, or the building where the New York Stock Exchange is housed; it may only involve looking at a series of index cards tacked up on a bulletin board. Wherever a quantity of apartments is offered for rent, a market will develop. Renters decide how much they are willing and able to pay for various locations and sizes of apartments. Markets simply consist of buyers and sellers. A market enables buyers and sellers to communicate, to exchange information, and to exchange goods and services.



RECAP

1. A market is not necessarily a specific location or store. Instead, the term *market* refers to exchanges between buyers and sellers who communicate with each other about the quality and quantity of a product, what the buyers are willing and able to pay for a product, and what the sellers must receive in order to produce and sell a product.
2. Barter is an exchange of goods or services made without the use of money.
3. With money, the exchange of goods and services is easier and less expensive than it is with barter.
4. The relative price is the nominal price of a good or service expressed in terms of the nominal prices of other goods or services. It is the price that affects economic decision making.

2. DEMAND

What is demand?

demand:
the quantities of a well-defined commodity that consumers are willing and able to buy at each possible price during a given period of time, *ceteris paribus*

Demand and supply determine the price of any good or service. To understand why a price rises or falls and how a price level is determined, it is necessary to know how demand and supply function. We begin by considering demand alone, then supply, and then we put the two together.

Demand refers to the quantities of a well-defined commodity that consumers are willing and able to buy at each possible price during a given period of time, *ceteris paribus*. Economists distinguish between *demand* and *quantity demanded*. When they refer to the quantity demanded, they are talking about one particular price, whereas when they refer to demand, they are talking about the quantities demanded at every price. Thus, the statement that "the demand for travel to China fell after the violent confrontations between student demonstrators and army troops in Beijing in the spring of 1989" means that fewer people were willing and able to make the trip to China, no matter what the price. And the statement that "the quantity of trips demanded rose as the price of air travel fell in the mid-1970s" means that increasing numbers of people were willing and able to travel by air because the price of flying decreased.

2.a. The Law of Demand

Consumers and merchants know that if you lower the price of a good or service, people will beat a path to your door. This simple truth is referred to as the law of demand.

law of demand:
as the price of a good or service rises (falls), the quantity of that good or service that people are willing and able to purchase during a particular period of time falls (rises), *ceteris paribus*

According to the *law of demand*, the quantity of an item that people are willing and able to purchase during a particular period of time decreases as the price rises. The law of demand thus dictates that there is an inverse relationship between the quantity demanded and the price of an item. As the price rises, *ceteris paribus*, the quantity demanded falls.

The definition of the law of demand can be broken down into five phrases:

1. the quantity of a well-defined good or service that
2. people are willing and able to purchase
3. during a particular period of time
4. decreases as the price of that good or service rises
5. *ceteris paribus*

The first phrase indicates that the good or service must have certain characteristics that are recognized by buyers and sellers. A watch is a commodity defined and distinguished from other goods by several characteristics: quality, color, and design of the watch face, to name a few. The law of demand applies to the well-defined good, in this case, a watch. If one of the characteristics should change, the good would no longer be well-defined—in fact, it would be a different good. A Rolex watch is different than a Timex watch; Polo brand golf shirts are different goods than generic brand golf shirts; Mercedes-Benz automobiles are different goods than Yugo automobiles.

The second phrase indicates that people must not only *want* to purchase some good, but they must be *able* to purchase that good. For example, Sue would love to buy a membership to the Paradise Valley Country Club, but because the membership costs \$35,000, she is not able to make the purchase. Though willing, she is not able. At a price of \$5,000, however, she is both willing and able to purchase a membership.

The third phrase points out that the demand for any good must be defined for a specific period of time. Without reference to a time period, a demand relationship would not make any sense. For instance, the statement that "at a price of \$5 per Happy Meal 13 million Happy Meals are demanded," provides no useful information. Are the 13 million meals sold in one week or one year? Think of demand as a rate of purchase at each possible price over a period of time—2 per month, 1 per day, and so on.

The fourth phrase points out that price and quantity demanded move in opposite directions. There is an inverse relationship between them.

The final phrase, *ceteris paribus*, is Latin for "other things being equal," or "everything else held constant." In terms of demand, what is "everything else"? It is income, tastes, prices of related goods and services, expectations, and the number of buyers. These are called the determinants of demand. Demand is a measure of the relationship between the price and quantity demanded of a particular good or service when the determinants of demand do not change. When one of the determinants does change, the demand relationship also changes.

2.4. Income and Substitution Effects

The law of demand defines an inverse relationship between the price of an item and the quantity demanded. The demand relationship is inverse because of two tendencies that occur when the price of an item rises relative to all other prices. The tendencies are known as the *substitution effect* and the *income effect*.

determinants of demand:

factors other than the price of the good that influence demand—income, tastes, prices of related goods and services, expectations, and number of buyers

substitution effect:
the tendency of people to purchase less expensive goods that serve the same purpose as a good whose price has risen

income effect:
the change in quantity demanded that occurs when the purchasing power of income is altered as a result of a price change

demand schedule:
a list or table of the prices and the corresponding quantities demanded of a particular good or service

The opportunity cost of purchasing one unit of a good whose price has gone up rises because more of other goods and services must be forgone. As a result, many people choose to purchase fewer units of a good whose price has risen and use their limited income to purchase other goods—goods that meet nearly the same wants or needs as the good whose price has risen. This tendency is called the substitution effect. For example, due to federal regulations, car manufacturers are currently installing better safety equipment in cars, such as motorized seat belts and air bags, which in some cases is adding as much as \$700 to the prices of cars.¹ As a result, some people may choose to avoid buying new cars and substitute continued use of their old cars or the purchase of used cars without the new safety equipment instead. Such decision making is an example of the substitution effect.

When the price of an item increases, people have to allocate their limited incomes among what is now a more expensive set of goods and services. Because they can buy fewer goods and services, the purchasing power of their income has fallen. The change in quantity demanded that occurs when the purchasing power of income is altered as a result of a price change is called the income effect. When the price of a good that a consumer typically buys goes up, the purchasing power of that consumer's income goes down. This decline in purchasing power causes the consumer to reduce consumption of all goods, not just the good whose price went up.

Together, the income and substitution effects determine that the quantity demanded of any particular good or service will fall as the price rises and will rise as the price falls, *ceteris paribus*.

2.0. The Demand Schedule

A demand schedule is a table or list of the prices and the corresponding quantities demanded of a particular good. The table in Figure 1 is a demand schedule for bread. It shows the quantity of bread that a consumer named Bob is willing and able to purchase at various prices during the year, *ceteris paribus*. As the price of bread rises relative to the prices of other goods, Bob will purchase greater quantities of substitute goods and less bread. At the very high price of \$5 per loaf, Bob will purchase only 10 loaves of bread, less than one loaf per month. He will switch to beans, rice, and potatoes because those high-carbohydrate foods can serve the same function as bread.

Because Bob has a limited amount of income, as the price of bread rises, the purchasing power of Bob's income falls. If Bob decides to purchase 30 loaves, say, as the price of bread rises from \$3 to \$5, he will have less income to spend on other goods and services.

At a price of \$4 per loaf, Bob will purchase 20 loaves of bread. He will cut back on beans, rice, and potatoes and eat more bread. As the price drops from \$4 to \$3 to \$2 to \$1, Bob is willing and able to purchase increasing quantities of bread. At a price of \$1, Bob will purchase 50 loaves of bread, giving up almost all of the substitute goods.

¹Melinda Grenier Gullies, "Ford, Chrysler, Lifting Prices, Cite Safety Gear," *The Wall Street Journal*, July 24, 1989, p. A3.

Combination	Price per Loaf (constant-quality units)	Quantity Demanded (constant-quality units)
A	\$5	10
B	4	20
C	3	30
D	2	40
E	1	50

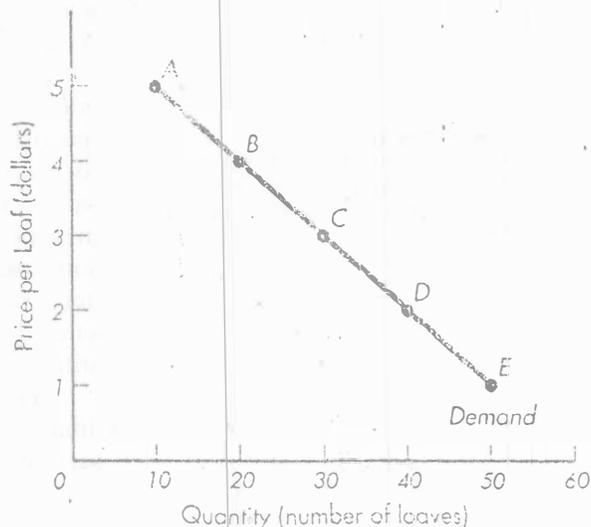


Figure 1
Bob's Demand Schedule and Demand Curve for Bread

The quantity of bread that Bob is willing and able to purchase at each price is listed in the table or demand schedule. The demand curve is derived from the combina-

tions given in the demand schedule. The price-quantity combination of \$5 per loaf and 10 loaves of bread is point A. The combination of \$4 per loaf and 20 loaves is point B. Each combination is plotted, and the points are connected to form the demand curve.

2.c. The Demand Curve

demand curve:
a graph of a demand schedule that measures price on the vertical axis and quantity demanded on the horizontal axis.

A demand curve is a graph of a demand schedule. The demand curve shown in Figure 1 is plotted from the information given in the demand schedule. Price is measured on the vertical axis; quantity demanded, on the horizontal axis. **The demand curve slopes downward** because of the inverse relationship between the price of bread and the quantity that Bob is willing and able to purchase. Point A on the curve corresponds to combination A in the demand schedule: a price of \$5 per loaf and 10 loaves demanded. Similarly, points B, C, D, and E on the curve represent the corresponding combinations in the demand schedule. The line connecting these points is Bob's demand curve for bread.

When speaking of the demand curve or demand schedule, we are using constant-quality loaves. The quality of a good does not change as the price changes along a demand curve.

All demand curves slope down because of the law of demand: as price falls, quantity demanded increases. The demand curves for bread, electricity, automobiles, colleges, labor services, and all other goods and services slope down. You might be saying to yourself, "That's not true. What about the demand for Mercedes-Benz cars or Gucci bags? As their price goes up, they become more prestigious and the quantity demanded actually rises." To avoid confusion in such circumstances, we say "ceteris paribus." We assume that tastes do not change and that therefore goods cannot become more prestigious as the price changes. Similarly, we do not allow the quality or the brand name to change as we sketch the demand schedule or demand curve of a product. We concentrate on the one quality or the one brand; so when we say that the price of a good has risen, we are talking about a good that is identical at all prices.

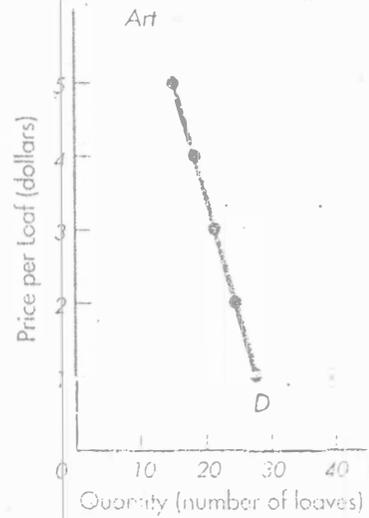
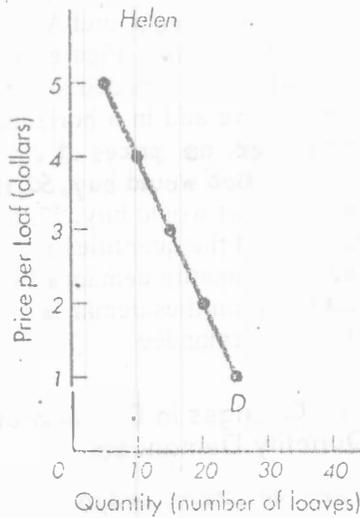
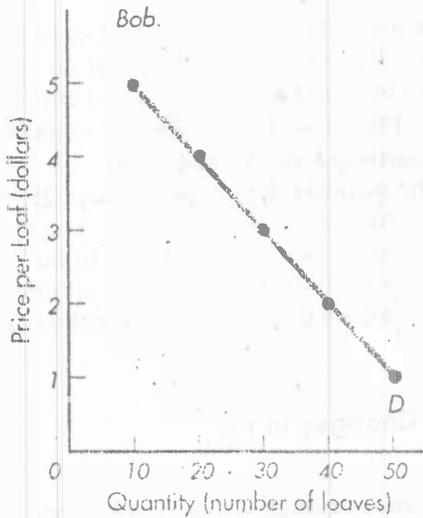
Figure 2

The Market Demand Schedule and Curve for Bread

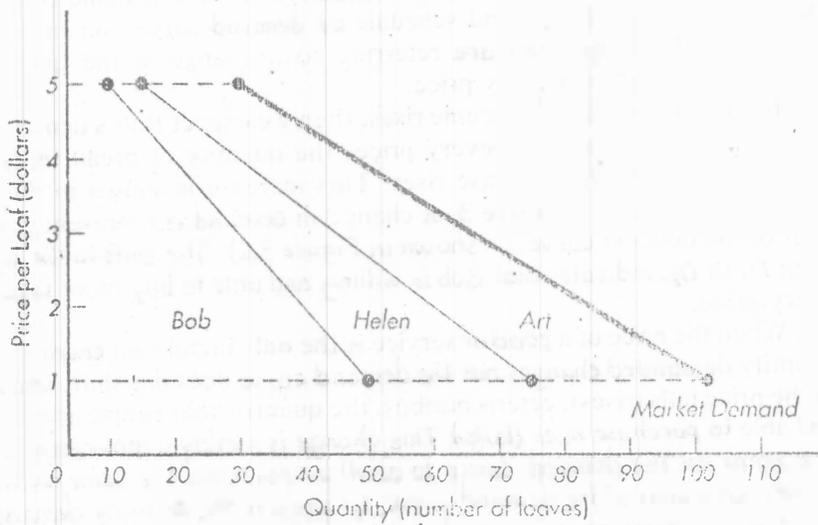
The market is defined to consist of three individuals: Bob, Helen, and Art. Their demand schedules are listed in the table and plotted as the individual demand curves shown in Figure 2(a). By adding the quantities that each demands of every price, we obtain the market demand curve shown in Figure 2(b). At a price of \$1 we add Bob's quantity demanded of 50 to Helen's quantity demanded of 25 to Art's quantity demanded of 27 to obtain the market quantity demanded of 102. At a price of \$2 we add Bob's 40 to Helen's 20 to Art's 24 to obtain the market quantity demanded of 84. To obtain the market demand curve, for every price we sum the quantities demanded by each market participant.

Price per Loaf	Quantities Demanded by			Market Demand
	Bob	Helen	Art	
\$5	10	5	15	30
4	20	10	18	48
3	30	15	21	66
2	40	20	24	84
1	50	25	27	102

(a) Individual Demand Curves



(b) Market Demand Curve



35

2.e. From Individual Demand Curves to a Market Curve

Bob's demand curve for bread is plotted in Figure 1. Unless Bob is the only purchaser of bread, his demand curve is not the total, or market demand, curve. To derive the market demand curve, the individual demand curves of all consumers in the market must be added together. The table in Figure 2 lists the demand schedules of three individuals: Bob, Helen, and Art. Because in this example the market consists only of Bob, Helen, and Art, their individual demands are added together to derive the market demand. The market demand is shown in the last column of the table.

Bob's, Helen's, and Art's demand schedules are plotted as individual demand curves in Figure 2(a). In Figure 2(b) their individual demand curves have been added together to obtain the market demand curve. (Notice that we add in a horizontal direction—that is, we add quantities at each price, not prices at each quantity.) At a price of \$1, we add the quantity Bob would buy, 50, to the quantity Helen would buy, 25, to the quantity Art would buy, 27, to get the market demand, 102. At a price of \$2, we add the quantities each consumer is willing and able to buy to get the total quantity demanded in the market—84. Similarly at all prices we add the quantities demanded by each consumer to get the total or market quantity demanded.

2.f. Changes in Demand and Changes in the Quantity Demanded

When the ceteris paribus assumption is relaxed—that is, when one of the determinants of demand (income, tastes, prices of related goods, expectations, number of buyers) is allowed to change—the demand for a good or service changes as well. What does it mean to say that demand changes? Demand is the entire demand schedule or demand curve. When we say that demand changes, we are referring to a change in the quantities demanded at each and every price.

For example, if Bob's income rises, then we expect Bob's demand for bread to rise. At each and every price, the quantity of bread that Bob is willing and able to purchase rises. This increase is shown in the last column of the table in Figure 3. A change in demand is represented by a shift of the demand curve, as shown in Figure 3(a). The shift to the right, from D_1 to D_2 , indicates that Bob is willing and able to buy more bread at every price.

When the price of a good or service is the only factor that changes, the quantity demanded changes but the demand curve does not shift. Instead, as the price falls (rises), ceteris paribus, the quantity that people are willing and able to purchase rises (falls). This change is merely a movement from one point on the demand curve to another point on the same demand curve, not a shift of the demand curve. (Change in the quantity demanded is the phrase economists use to describe the change in the quantities of a particular good or service that people are willing and able to purchase as the price of that good or service changes. A change in the quantity demanded, from point A to point B on the demand curve, is shown in Figure 3(b).

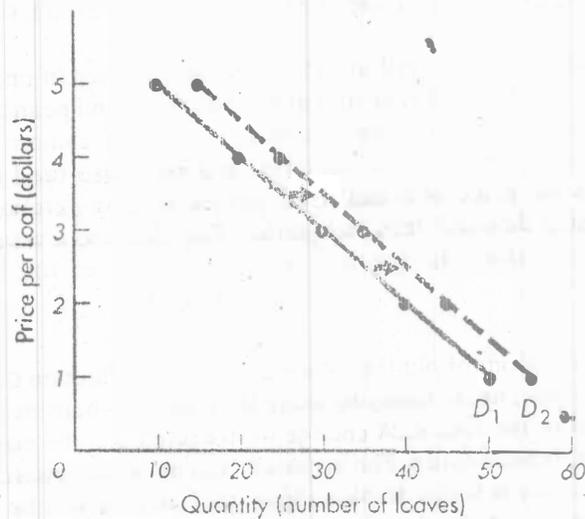
A change in the quantity demanded is a movement along the demand curve. A change in demand is a shift of the demand curve.

Figure 3
A Change in Demand and a Change in the Quantity Demanded

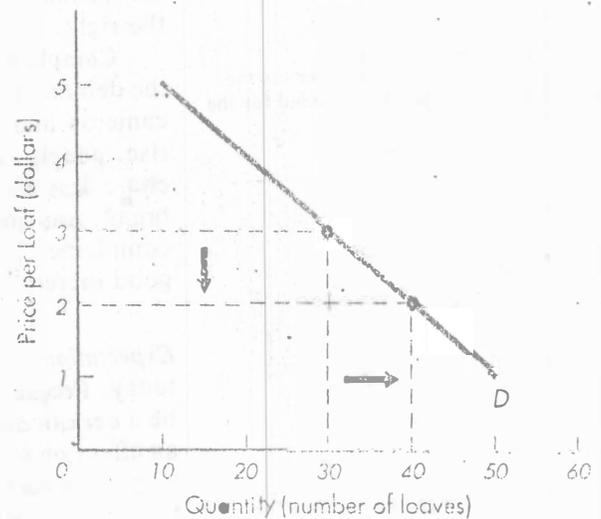
According to the table, Bob's demand for bread has increased by 5 loaves at each price level. In Figure 3(a), this change is shown as a shift of the demand curve from D_1 to D_2 . Figure 3(b) shows a change in the quantity demanded. The change is an increase in the quantity that consumers are willing and able to purchase at a lower price.

Price per Loaf	Quantity Demanded Before	Quantity Demanded After
\$5	10	15
4	20	25
3	30	35
2	40	45
1	50	55

(a) Change in Demand



(b) Change in Quantity Demanded



The demand curve shifts when income, tastes, prices of related goods, expectations, or the number of buyers changes. Let's consider how each of these determinants of demand affects the demand curve.

Income The demand for any good or service depends on income. The higher someone's income is, the more goods and services that person can purchase at any given price. The increase in Bob's income causes his demand to increase. This change is shown in Figure 3(a) by the shift to the right from curve D_1 to the curve D_2 . Increased income means a greater ability to purchase goods and services. At every price, more bread is demanded along D_2 than along D_1 .

Tastes The demand for any good or service depends on individuals' tastes and preferences. For decades, the destination of choice for college students in the East and Midwest during spring break was Fort Lauderdale, Florida. In the late 1990s, many students decided that Mexico was a more exciting destination than Fort Lauderdale. Regardless of the price of the Fort Lauderdale and Mexican vacations, tastes changed and more

students went to Mexico. The demand curve for the Mexican vacation shifted to the right, and the demand curve for the Fort Lauderdale vacation shifted to the left.

substitute goods:
goods that can be used in place of each other (as the price of one rises, the demand for the other rises)

complementary goods:
goods that are used together (as the price of one rises, the demand for the other falls)

Prices of Related Goods and Services Goods and services may be related in two ways; as substitutes and as complements. Substitute goods can be used in place of each other, so that as the price of one rises, the demand for the other rises. Bread and crackers, BMWs and Acuras, universities and community colleges, electricity and natural gas are, more or less, pairs of substitute goods. As the price of crackers rises, ceteris paribus, the demand for bread rises and the demand curve for bread shifts to the right.

Complementary goods are used together, and as the price of one rises, the demand for the other falls. Bread and margarine, beer and peanuts, and cameras and film are pairs of complementary goods. If camera prices rise, people tend to purchase fewer cameras, and they also tend to purchase less film. As the price of bread rises, people tend to purchase less bread, and they also demand less margarine. The demand curve for a complementary good shifts to the left when the price of the related good increases.

Expectations Expectations about the future can have an effect on demand today. People make purchases today because they expect their income to be a certain amount in the future. A change in expected income can have an effect on today's expenditures. For instance, you might purchase a car, some furniture, or a house today thinking that your income will be a certain amount next year. If for some reason you change your expectation of next year's income, you may also change your current expenditures. Expecting more income next year may induce you to buy a higher-priced car or more furniture today. The effect of changed expectations on demand is represented by a shift of the demand curve. The demand for a good or service may rise (fall) and the demand curve may shift to the right (left) because of a change in expectations.

Number of Buyers Market demand consists of the sum of the demands of all individuals. The more individuals there are with income to spend, the greater the market demand is likely to be. For example, the populations of Florida and Arizona are much larger during the winter than they are during the summer. The demand for any particular good or service in Arizona and Florida rises (the demand curve shifts to the right) during the winter months and falls (the demand curve shifts to the left) during the summer months.

A change in demand is represented by a shift of the demand curve.

RECAP

1. According to the law of demand, the quantity demanded of any good or service is inversely related to the price of the good or service during a specific period of time, ceteris paribus.

38

2. The substitution effect and the income effect of a price change account for the inverse relation between price and quantity demanded.
3. A demand schedule is a listing of the quantity demanded at each price.
4. The demand curve is a downward-sloping line plotted from the values of the demand schedule.
5. Demand changes when one of the determinants of demand changes. A demand change is a shift of the demand curve.
6. The quantity demanded changes when the price of the good or service changes. This change is a move from one point on the demand curve to another point on the same demand curve.

3. SUPPLY

What is supply?

Why is the price of hotel accommodations in Phoenix higher in the winter than in the summer? Demand and supply. Why is the price of beef higher in Japan than in the United States? Demand and supply. Why did the price of the dollar in terms of other countries' currencies rise during 1989? Demand and supply. Both demand and supply determine price, not demand alone or supply alone. We now discuss supply.

3.a. The Law of Supply

Just as demand is the relation between the price and the quantity demanded of a good or service, supply is a relation between price and quantity supplied. Supply is the amount of a good or service that producers are willing and able to offer for sale at each possible price during a period of time, *ceteris paribus*. According to the law of supply, as the price of a good or service rises, the quantity supplied rises, and as the price falls, the quantity supplied falls, *ceteris paribus*.

A supply schedule is a table or list of the prices and the corresponding quantities supplied of a well-defined good or service. The table in Figure 4 presents Orobran's supply schedule for bread. The schedule lists the quantity that Orobran is willing and able to produce at each price, *ceteris paribus*. As the price increases, *ceteris paribus*, the quantity that Orobran is willing and able to supply also increases.

A supply curve is a graph of a supply schedule. Figure 4 shows Orobran's supply curve for bread. The price and quantity combinations given in the supply schedule correspond to the points on the supply curve. Combination A in the table corresponds to point A on the curve, combination B in the supply schedule corresponds to point B on the curve, and so on for each price-quantity combination.

Orobran's supply curve slopes upward. This means that the quantity that Orobran is willing and able to supply increases as the price increases. Recall from Chapter 2 that the bowed-out production possibilities curve is the most realistic shape because of increasing marginal opportunity costs.

supply:

the amount of a good or service that producers are willing and able to offer for sale at each possible price during a period of time, *ceteris paribus*

law of supply:

as the price of a good or service that producers are willing and able to offer for sale at each possible price during a particular period of time rises (falls), the quantity of that good or service rises (falls), *ceteris paribus*

supply schedule:

a list or table of prices and corresponding quantities supplied of a particular good or service

supply curve:

a graph of a supply schedule that measures price on the vertical axis and quantity supplied on the horizontal axis

Combination	Price per Loaf (constant-quality units)	Quantity Supplied (constant-quality units)
A	\$5	60
B	4	50
C	3	40
D	2	30
E	1	20

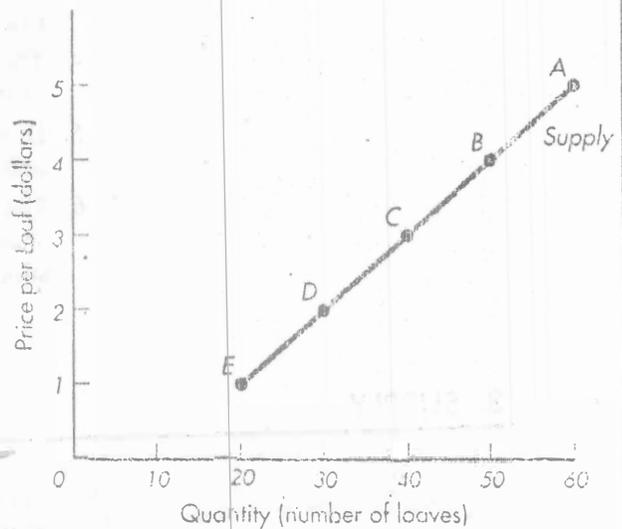


Figure 4
Orobran's Supply Schedule and Supply Curve for Bread
 The quantity that Orobran is willing and able to offer for sale at each price is listed in the supply schedule and

shown on the supply curve. At point A, the price is \$5 per loaf and the quantity supplied is 60 loaves. The combination of \$4 per loaf and 50 loaves is point B. Each price-quantity combination is plotted, and the points are connected to form the supply curve.

As a society puts more and more resources into the production of any specific item, the opportunity cost of each additional unit of production rises because more and more specialized resources are transferred to activities in which they are relatively less productive. Orobran, too, finds that as it increases production, the marginal opportunity costs of production rise. Hence, Orobran, or any producer, is willing and able to produce more only if the price rises enough to cover the increasing opportunity costs.

3.b. From Individual Supply Curves to the Market Supply

To derive the market supply, the quantities that each producer supplies at each price must be added together, just as the quantities demanded by each consumer are added together to derive the market demand. The table in Figure 5 lists the supply schedules of three producers: Orobran, Holsom, and Deliteful. Market supply is shown in the last column of the table.

The supply schedules of each producer are plotted as individual supply curves in Figure 5(a). Then in Figure 5(b) the individual supply curves have been added together to obtain the market supply curve. At a price of \$5, the quantity supplied by Orobran is 60, the quantity supplied by Holsom is 30, the quantity supplied by Deliteful is 12, and the total quantity supplied in the market is 102 loaves. At a price of \$4, the quantities supplied are 50 by Orobran, 25 by Holsom, and 9 by Deliteful, for a total market supply of 84. The sums of the quantities supplied at each price yield the market supply curve plotted in Figure 5(b). The market supply

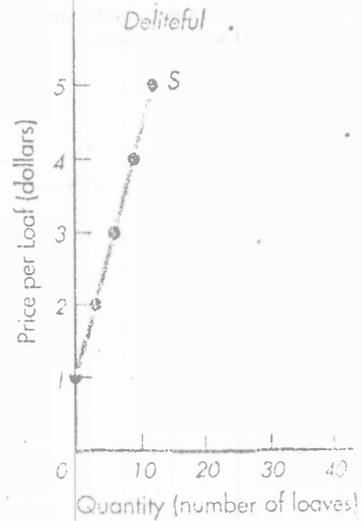
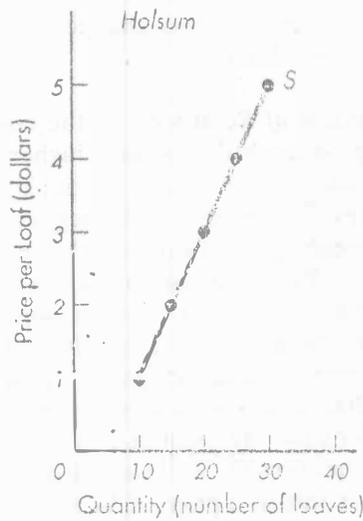
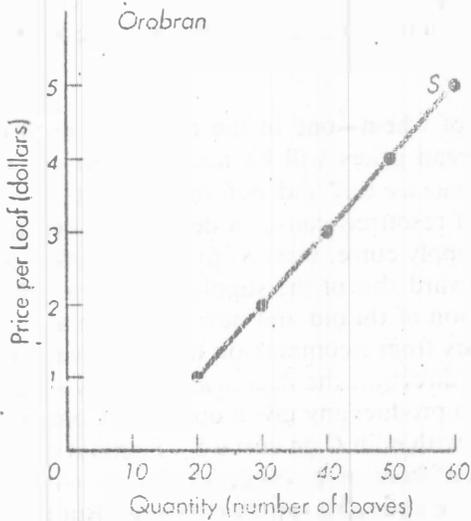
Figure 5

The Market Supply Schedule and Curve for Bread

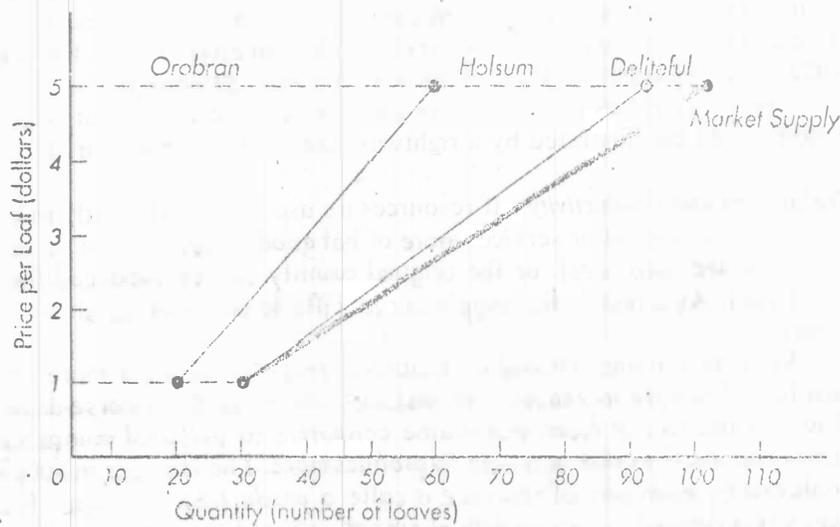
The market supply is derived by summing the quantities that each producer is willing and able to offer for sale at each price. In this example, there are three producers: Orabran, Holsom, and Deliteful. The supply schedules of each are listed in the table and plotted as the individual supply curves shown in Figure 5(a). By adding the quantities supplied at each price, we obtain the market supply curve shown in Figure 5(b). For instance, at a price of \$5, Orabran offers 60 units, Holsom 30 units, and Deliteful 12 units, for a market quantity of 102. The market supply curve reflects the quantities that each producer is able and willing to supply at each price.

Price per Loaf	Quantities Supplied by			Market Supply
	Orabran	Holsom	Deliteful	
\$5	60	30	12	102
4	50	25	9	84
3	40	20	6	66
2	30	15	3	48
1	20	10	0	30

(a) Individual Supply Curves



(b) Market Supply Curve



curve slopes up because each of the individual supply curves in Figure 5(a) has a positive slope. The market supply curve indicates that the quantity supplied in the market increases as the price rises.

3.c. The Determinants of Supply

When we draw the supply curve, we allow only the price and quantity supplied to change. Everything else that might affect supply is assumed not to change. The factors held constant are called the *determinants of supply*. They include the prices of resources used to produce the product, technology and productivity, expectations of producers, the number of producers in the market, and the prices of related goods and services. If any one of these changes, the supply schedule changes and the supply curve shifts.

determinants of supply:

factors other than the price of the good that influence supply—prices of resources, technology and productivity, expectations of producers, number of producers, and the prices of related goods and services

Prices of Resources If the cost of wheat—one of the resources used to produce bread—rises, higher bread prices will be necessary to induce bakers to produce as much bread as they did before the cost of the resource rose. The higher cost of resources causes a decrease in supply, meaning a leftward shift of the supply curve, from S_1 to S_2 in Figure 6(a).

Two interpretations of a leftward shift of the supply curve are possible. One comes from a comparison of the old and new curves in a horizontal direction. The other comes from a comparison of the curves in a vertical direction. In the vertical direction, the decrease in supply means that sellers want a higher price to produce any given quantity. Compare, for example, point A on curve S_1 with point C on curve S_2 . Points A and C represent the same quantity but different prices. Sellers will offer 66 units for sale at a price of \$3 per loaf, according to supply curve S_1 . But if the supply curve shifts to the left, sellers want more (\$3.50) for 66 units.

In the horizontal direction, the decrease in supply means that sellers will offer less for sale at any given price. This can be seen by comparing point B on curve S_2 with point A on curve S_1 . Both points correspond to a price of \$3, but along curve S_1 sellers are willing to offer 66 units for sale, while curve S_2 indicates that sellers will offer only 57 units for sale.

If resource prices declined, then supply would increase. That combination would be illustrated by a rightward shift of the supply curve.

Technology and Productivity If resources are used more efficiently in the production of a good or service, more of that good or service can be produced for the same cost, or the original quantity can be produced for a lower cost. As a result, the supply curve shifts to the right, as shown in Figure 6(b).

When technology changes, resources typically are used more efficiently and supply increases. For instance, the move from horse-drawn plows to tractors or from mainframe computers to personal computers meant that each worker was able to produce more. The increase in output produced by each unit of resource is called a *production increase*. Productivity is defined as the quantity of output produced per unit of resource. Improvements in technology cause productivity increases, which lead to an increase in supply.

productivity:

the quantity of output produced per unit of resource

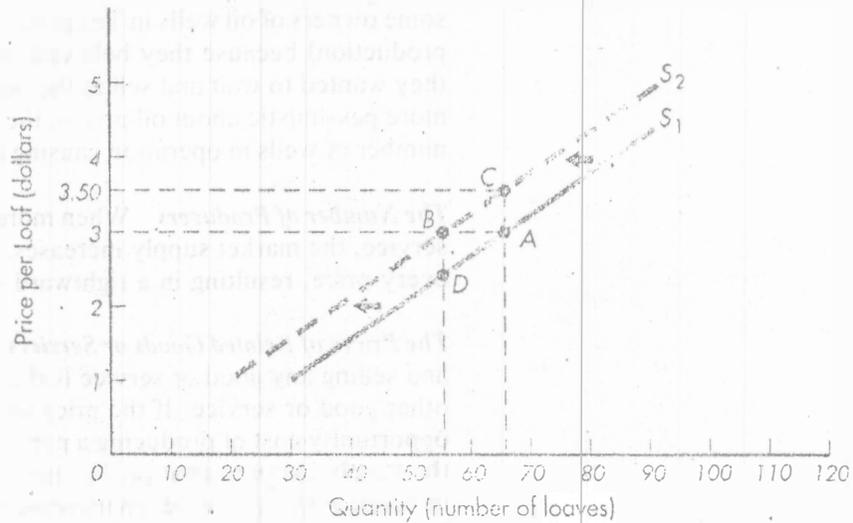
Figure 6

A Shift of the Supply Curve

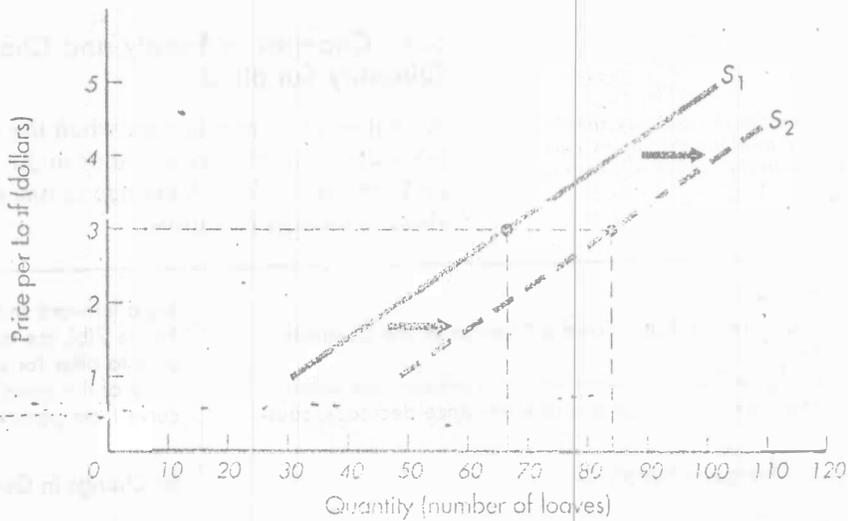
Figure 6(a) shows a decrease in supply and the shift of the supply curve to the left, from S_1 to S_2 . The decrease is caused by a change in one of the determinants of bread supply — an increase in the price of wheat. Because of the increased price of wheat, producers are willing and able to offer less bread for sale at each price than they were before the price of wheat rose. Supply curve S_2 shows that at a price of \$3 per loaf, producers will offer 57 loaves. That is 9 units less than the 66 loaves at \$3 per loaf indicated by supply curve S_1 . Conversely, to offer a given quantity producers must receive a higher price per loaf than they previously were getting: \$3.50 per loaf for 66 units (on supply curve S_2) instead of \$3 per loaf (on supply curve S_1).

Figure 6(b) shows an increase in supply. A technological improvement or an increase in productivity causes the supply curve to shift to the right, from S_1 to S_2 . At each price, a higher quantity is offered for sale. At a price of \$3, 66 units were offered, but with the shift of the supply curve, the quantity of units for sale at \$3 a piece increases to 84. Conversely, producers can reduce prices for a given quantity — for example, charging \$2 per loaf for 66 units.

(a) Decrease in Supply



(b) Increase in Supply



Expectations of Producers. Sellers may choose to alter the quantity offered for sale today because of a change in their expectations about future prices or the determinants of supply. If producers change their expectations of the future level of consumer income, they may change the quantities of goods and services they produce today. If producers become pessimistic about future income levels they might expect to sell less in the future and will reduce their production today. This would be shown as a leftward shift of the supply curve.

A change in expectations about the price of a product can also affect a producer's current willingness to supply. For example, during the 19...

some owners of oil wells in Texas may have kept their wells capped (out of production) because they believed the price of oil was going to rise and they wanted to wait and sell at the higher price. If those owners had been more pessimistic about oil prices, they might have decided to increase the number of wells in operation causing the supply curve to shift to the right.

The Number of Producers When more people decide to produce a good or service, the market supply increases. More is offered for sale at each and every price, resulting in a rightward shift of the supply curve.

The Prices of Related Goods or Services The opportunity cost of producing and selling any good or service is the forgone opportunity to produce any other good or service. If the price of alternative goods changes, then the opportunity cost of producing a particular good changes. This could cause the supply curve to change. For instance, if bakeries can produce muffins or bread with equal ease, an increase in the price of muffins can induce the bakeries to produce muffins rather than bread. The supply curve for bread then shifts to the left.

3.d. Changes in Supply and Changes in the Quantity Supplied

A change in the quantity supplied is a movement along the supply curve. A change in the supply is a shift of the supply curve.

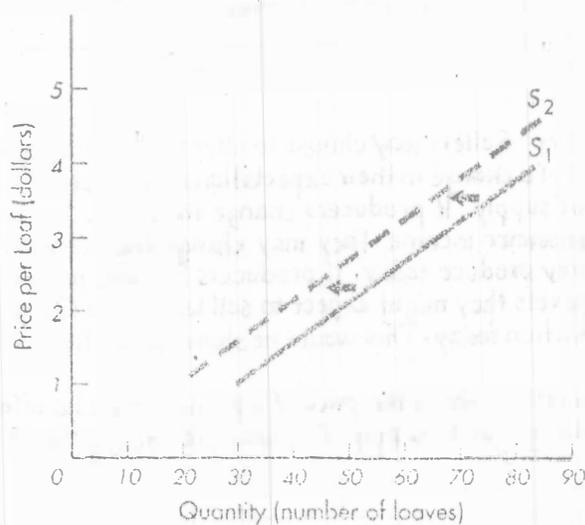
A change in supply occurs when the quantity supplied at each and every price changes or there is a shift in the supply curve—like the shift from S_1 to S_2 in Figure 7(a). A change in one of the determinants of supply brings about a change in supply.

Figure 7
A Change in Supply and a Change in the Quantity Supplied

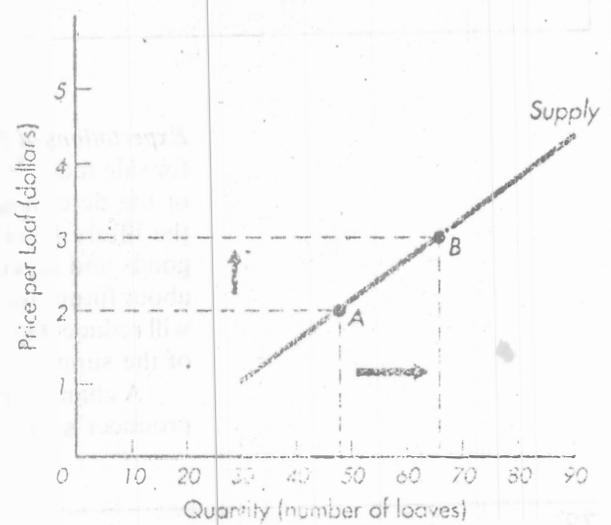
In Figure 7(a), the quantities that producers are willing and able to offer for sale at every price decrease, causing a leftward shift of the supply curve from S_1 to S_2 .

In Figure 7(b), the quantities that producers are willing and able to offer for sale increase, due to an increase in the price of the good, causing a movement along the supply curve from point A to point B.

(a) Change in Supply



(b) Change in Quantity Supplied



44

When only the price changes, a greater or smaller quantity is supplied. This is shown as a movement along the supply curve, not as a shift of the supply curve. A change in price is said to cause a change in the quantity supplied. An increase in the quantity supplied is shown as a move from point A to point B on the supply curve in Figure 7(b).

RECAP

1. According to the law of supply, the quantity supplied of any good or service is directly related to the price of the good or service during a specific period of time, *ceteris paribus*.
2. Market supply is found by adding together the quantities supplied at each price by every producer in the market.
3. Supply changes if the prices of relevant resources change, if technology or productivity changes, if producers' expectations change, if the number of producers changes, or if the price of related goods and services changes.
4. Changes in supply—that is, changes in the quantity supplied at each price—are reflected in shifts of the supply curve. Changes in the quantity supplied—the result of a change in price—are reflected in movements along the supply curve.

4. EQUILIBRIUM: PUTTING DEMAND AND SUPPLY TOGETHER

equilibrium:
the point at which quantity demanded and quantity supplied are equal at a particular price

The demand curve shows the quantity of a good or service that buyers are willing and able to purchase at each price. The supply curve shows the quantity that producers are willing and able to offer for sale at each price. Only at the point where the two curves intersect is the quantity supplied equal to the quantity demanded. This intersection is the point of equilibrium.

4.a. Determination of Equilibrium

How is price determined by demand and supply?

Figure 8 brings together the market demand and market supply for bread. The supply and demand schedules are listed in the table in Figure 8. The curves are plotted in the graph in Figure 8. Notice that they intersect at only one point, labeled *e*, a price of \$3 and a quantity of 66. The intersection point is the equilibrium price, the only price at which the quantity demanded and quantity supplied are the same. You can see that at any other price, the quantity demanded and the quantity supplied are not the same.

surplus:
a quantity supplied that is larger than the quantity demanded at a given price

Whenever the price is greater than the equilibrium price, a surplus arises. For example, at \$4 per loaf the quantity of bread demanded is 48 loaves and the quantity supplied is 84 loaves. Thus, at \$4 per loaf there is a surplus of 36—that is, 36 loaves of bread are not sold. Conversely, when-

shortage:
a quantity supplied that is smaller than the quantity demanded at a given price

shortage:
a quantity supplied that is smaller than the quantity demanded at a given price

ever the price is below the equilibrium price, the quantity demanded is greater than the quantity supplied, and there is a shortage. For instance, if the price is \$2 per loaf, consumers will want and be able to pay for more loaves of bread than are produced. As shown in the table in Figure 8, the quantity demanded at a price of \$2 is 84, but the quantity supplied is only 48. There is a shortage of 36 loaves at the price of \$2 per loaf.

Neither a surplus nor a shortage exists for long if the price of the product is free to change. Producers who are stuck with loaves of bread getting stale on their shelves will lower the price and reduce the quantity they are producing to eliminate a surplus. Conversely, producers whose shelves are empty even as consumers demand bread will increase production and raise the price to eliminate a shortage. Surpluses lead to decreases in the price and the quantity supplied and increases in the quantity demanded. Shortages lead to increases in the price and the quantity supplied and decreases in the quantity demanded.

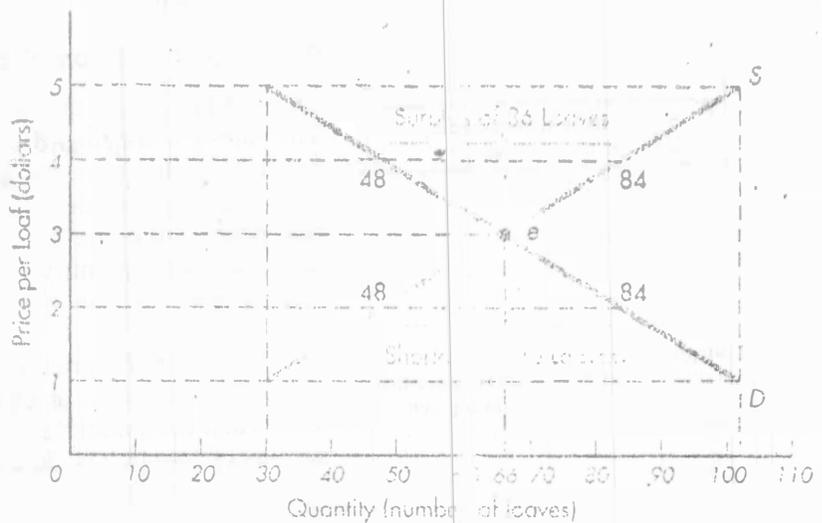
Note that the price to eliminate a shortage is not the same as the price to eliminate a surplus. A shortage exists only when the quantity that people are willing and able to purchase at a particular price is greater than the quantity produced at that price. Scarcity applies to everything at every price. The only goods that are not scarce are free goods, the greater quantity of them exists than people are willing and able to purchase even when the price is zero.

Scarcity applies to everything at every price. The only goods that are not scarce are free goods, the greater quantity of them exists than people are willing and able to purchase even when the price is zero.

Figure 8
Equilibrium

Equilibrium is established at the point where the quantity that suppliers are willing and able to offer for sale is the same as the quantity that buyers are willing and able to purchase. Here, equilibrium occurs at the price of \$3 per loaf and the quantity of 66 loaves. It is shown as point e at the intersection of the demand and supply curves. At prices above \$3, the quantity supplied is greater than the quantity demanded, and the result is a surplus. At prices below \$3, the quantity supplied is less than the quantity demanded, and the result is a shortage.

Price per Loaf	Quantity Demanded	Quantity Supplied	Result
\$5	30	102	Surplus of 72
4	48	84	Surplus of 36
3	66	66	Equilibrium
2	84	48	Shortage of 36
\$1	102	30	Shortage of 72



46

What causes price to change?

4.b. Changes in the Equilibrium Price: Demand Shifts

Equilibrium is the combination of price and quantity at which the quantity demanded and the quantity supplied are the same. Once an equilibrium is achieved, there is no incentive for producers or consumers to move from it. An equilibrium price changes only when demand or supply changes—that is, when the determinants of demand or the determinants of supply change.

Let's consider a shift in demand and what it means for the equilibrium price. Suppose that experiments on rats show that bread causes cancer. As a result, a large segment of the population decides not to purchase bread. Bakeries find that the demand for bread has decreased, as shown in Figure 9; a leftward shift of the demand curve has occurred, from D_1 to D_2 .

Once the demand curve has shifted, the original equilibrium price of \$3 per loaf at point e_1 is no longer equilibrium. At a price of \$3, the quantity supplied is still 66 loaves, but the quantity demanded declines to 48 (look at curve D_2 at a price of \$3). There is, therefore, a surplus of 18 loaves.

With a surplus comes downward pressure on the price. This downward pressure occurs because producers decrease production and reduce the price in an attempt to get rid of the bread sitting on their shelves. Producers continue to reduce the price and the quantity produced until consumers buy all that the sellers offer for sale, or until a new equilibrium is established. That new equilibrium occurs at point e_2 with a price of \$2.50 and a quantity of 57.

The decrease in demand is represented by the leftward shift of the demand curve and results in a lower equilibrium price and a lower equilibrium quantity. Conversely, an increase in demand would be represented by a rightward shift of the demand curve and would result in a higher equilibrium price and a higher equilibrium quantity. Thus, whether demand increases or decreases, the change in the equilibrium price and quantity is in the same direction as the change in demand.

Figure 9
The Effects of a Shift of the Demand Curve

The initial equilibrium price (\$3 per loaf) and quantity (66 loaves) are established at point e_1 , where the initial demand and supply curves intersect. A change in the tastes for bread causes demand to decrease, and the demand curve shifts to the left. At \$3 per loaf, the initial quantity supplied, 66 loaves, is now greater than the quantity demanded, 48 loaves. The surplus of 18 units causes producers to reduce production and lower the price. The market reaches a new equilibrium, at point e_2 , \$2.50 per loaf and 57 loaves.

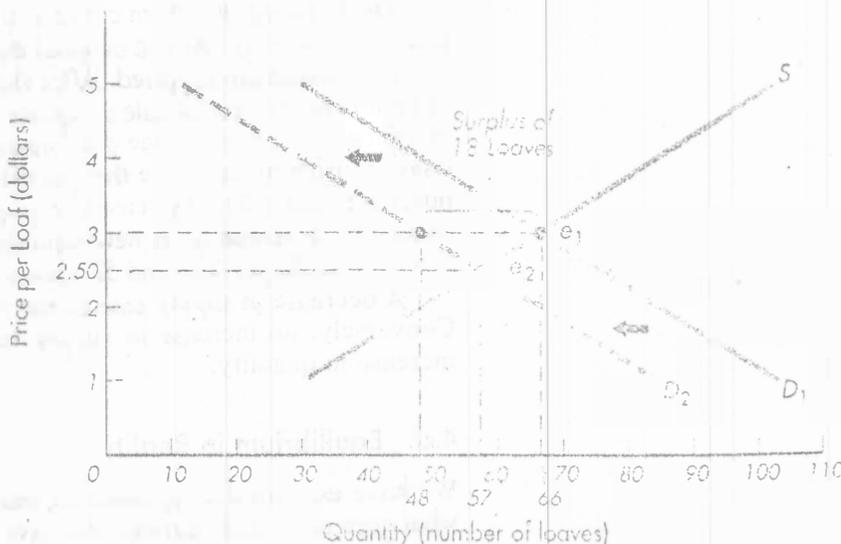
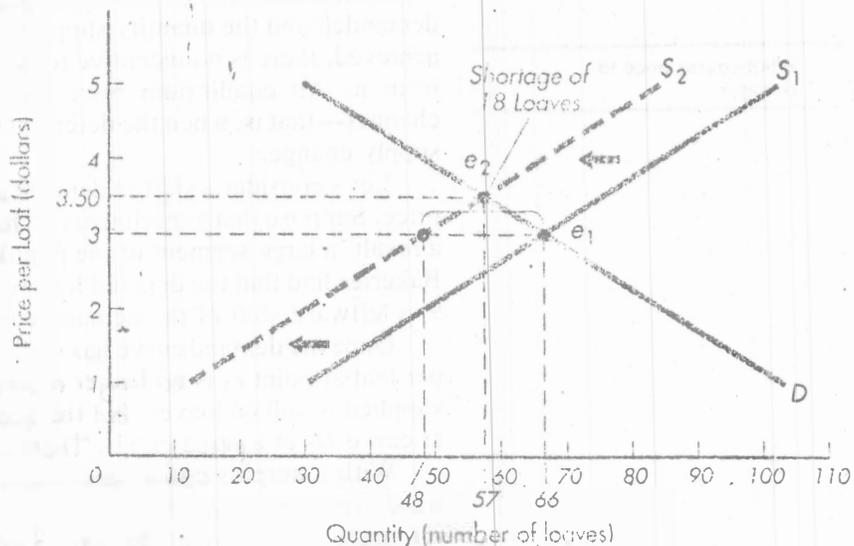


Figure 10
The Effects of a Shift of the Supply Curve

The initial equilibrium price and quantity are \$3 and 66 units, at point e_1 . When the price of wheat increases, producers are willing and able to offer a smaller number of loaves at each price. The result is a leftward (upward) shift of the supply curve, from S_1 to S_2 . At the old price of \$3, the quantity demanded is still 66, but the quantity supplied falls to 48. The shortage is 18 loaves. The shortage causes producers to increase production and raise price. The new equilibrium, e_2 , the intersection between curves S_2 and D , is \$3.50 per loaf and 57 loaves.



4.c. Changes in the Equilibrium Price: Supply Shifts

The equilibrium price and quantity may be altered by a change in supply as well. If the price of relevant resources, technology and productiveness, expectations of producers, the number of producers, or the price of related products changes, supply changes. Suppose drought causes the production of wheat to decline by 40 percent, and every bread producer has to pay more for wheat. To cover higher input costs, producers must receive a higher price per loaf. This is represented by the leftward shift of the supply curve in Figure 10.

The leftward shift from curve S_1 to curve S_2 leads to a new equilibrium price and quantity. At the original equilibrium price of \$3 at point e_1 , 66 loaves of bread are supplied. After the short in the supply curve, 48 loaves of bread are offered for sale at a price of \$3 a piece, and there is a shortage of 18 loaves. The shortage puts upward pressure on price. As the price rises, consumers decrease the quantities that they are willing and able to purchase, and sellers increase the quantities that they are willing and able to supply. Eventually, a new equilibrium price and quantity are established at \$3.50 per loaf and 57 loaves, at point e_2 .

A decrease in supply causes the price to rise and the quantity to fall. Conversely, an increase in supply leads to a decrease in price and an increase in quantity.

4.d. Equilibrium in Reality

We have examined a hypothetical market for bread in order to represent what goes on in real markets. We have established that the price of a good or service is defined by equilibrium between demand and supply. When not in equilibrium, the price and the quantities demanded or supplied

change until equilibrium is established. Looking at last year's deficits piled up on the sale racks or finding that the VCR rental store does not have a copy of the movie you want to rent in stock may make you wonder whether equilibrium is ever established. In fact, it is not uncommon to observe situations where quantities demanded and supplied are not equal. But this observation does not cast doubt on the usefulness of the equilibrium concept. Even if all markets do not clear all the time, we can be assured that market forces are operating so that the market is moving toward an equilibrium.

There are many economic reasons that quantities demanded and supplied are not always equal. Rapid price changes or place changes that occur very often can be costly to producers and consumers. There are also noneconomic reasons that markets are not always in equilibrium. Governments often prevent prices or quantities from changing so that their equilibrium levels cannot be attained. Let's now discuss each of these reasons in turn.

4.d.1. Price Changes Can Be Costly In some markets it is too costly for producers to change prices rapidly. Consider a restaurant where there are huge crowds on weekends and empty tables during the week. Should the owner of the restaurant raise the price of all foods and beverages on Friday and Saturday evenings and lower the prices on the weekdays? Should separate menus be printed for each day of the week? Even if day-by-day differentials are logical, how should the restaurant owner react when the size of the crowd varies hour by hour? Printing menus or even writing menus on chalkboards and training the staff to report and respond to crowd changes and menu changes can be costly. Perhaps more importantly, steady customers want to have a good idea of what a meal will cost. If they walk into the restaurant and find that prices have doubled because of an unexpected increase in business that day, they may choose to patronize restaurants that have stable prices. If so, it may be too difficult and too expensive for a restaurant to allow prices to change freely in order to equate demands and supplies all the time.

Instead of changing prices instantaneously to reflect all information in the market (the size of crowds, the day of the week), it might be easier and less costly for the restaurant owner to allow the full cost, the opportunity cost of the time spent waiting plus the price, to allocate the tables in the restaurant. In a sense then, the wait imposed on the patrons is an increase in the price they must pay, because it is an increase in their opportunity costs. Although the price of the food and service does not vary as demand conditions change, the full cost—that is, the opportunity cost of going to the restaurant—does. Because the price does not adjust instantaneously to equate customers and places to sit, disequilibrium may occur. During the busiest times, lines form because there is a shortage of tables. During slack times, there is a surplus of unoccupied tables. A market experience disequilibrium when the quantity demanded and the quantity supplied are not equal.

4.d.2. Buyers and Sellers May Not Want Price Changes Business firms often agree to purchase a certain quantity of resources at certain prices for a given period of time. These long-term arrangements with sup

disequilibrium:

a point at which quantity demanded and quantity supplied are not equal at a particular price

pliers place a limit on how much prices can change. For example, many labor unions and business firms establish three-year wage agreements that set the hourly wage for each of the next three years. Changes in demand or supply do not alter the wage rates during that three-year period, and neither buyers nor sellers expect changes while the agreement is in effect. In a similar vein, business firms may not want their prices to fluctuate for fear of alienating their customers. A firm with a reputation for quality may not want to cut prices during slow periods for fear of losing its reputation.

Long lines of customers waiting to buy tickets to a concert or an athletic event are not uncommon. One reason is that ticket prices are set, advertising is purchased, and tickets are printed before anyone knows how many people will choose to attend. Most promoters believe that having too high a price for tickets and, consequently, many empty seats is worse than having too low a price and long lines of ticket purchasers.

4.d.3. Government Intervention Affects Prices In some countries, prices are set by government authorities rather than determined in freely functioning markets by demand and supply. Money prices set by government authorities are typically lower than the equilibrium money prices would be because the government believes that artificially low prices will keep citizens happy and maintain popular support for the government. As a result, people stand in long lines to purchase goods and services, and shortages are common.

Even governments that do not control all prices all the time sometimes set the price of particular goods. For instance, in the United States, the federal government defines a minimum wage and a minimum price for many agricultural products; many cities set limits or maximums on apartment rents; and many states define maximum interest rates that may be charged on loans. In addition, at times the U.S. government has decreed that no prices can change or that price changes must be limited to a certain amount. Such policies, called wage and price controls, have been used to try to slow down rising prices or to limit the use of price as a rationing device. In each of these cases, the price may not clear the market because of government intervention.

There are many reasons for excess supplies or demands in the real world. Nevertheless, keep in mind that markets, if permitted, do tend to move toward equilibrium.

RECAP

1. Equilibrium occurs when the quantity demanded and the quantity supplied are equal. Equilibrium is the price-quantity combination where the demand and supply curves intersect.
2. A price that is above the equilibrium price creates a surplus, because producers are willing and able to offer more for sale than buyers are willing and able to purchase.
3. A price that is below the equilibrium price leads to a shortage, because buyers are willing and able to purchase more than producers are willing and able to offer for sale.

4. When demand changes, price and quantity change in the same direction. Both rise as demand increases, and both fall as demand decreases.
5. When supply changes, price and quantity change but not in the same direction. When supply increases, price falls and quantity rises. When supply decreases, price rises and quantity falls.
6. When both demand and supply change, the direction of the change in price and quantity depends on the relative sizes of the changes in demand and supply.
7. Markets may not always be in equilibrium because price changes may be costly, buyers and sellers may fix prices for long periods of time, or the government may regulate prices.

SUMMARY

▼▲ What is a market?

1. A market is a place or service that allows buyers and sellers to exchange well-defined commodities. § 1.a

▼▲ What is demand?

2. Demand is the quantities that buyers are willing and able to buy at alternative prices. § 2
3. The quantity demanded is a specific amount that buyers are willing and able to buy at one price. § 2
4. The law of demand states that as the price of a well-defined commodity rises (falls), the quantity demanded during a given period of time falls (rises), ceteris paribus. § 2.a
5. The determinants of demand are income, tastes, prices of related goods, expectations, and number of buyers. § 2.a
6. Demand changes when one of the determinants of demand changes. A demand change is illustrated as a shift of the demand curve. § 2.f

▼▲ What is supply?

7. Supply is the quantities that sellers are able and willing to sell at alternative prices. § 3.a
8. The quantity supplied is a specific amount that sellers are willing and able to offer at one price. § 3.a

9. The law of supply states that as the price of a well-defined commodity rises (falls), the quantity supplied during a given period of time rises (falls), ceteris paribus. § 3.a
10. The determinants of supply are the prices of resources, technology and productivity, expectations of producers, the number of producers, and the prices of related goods or services. § 3.c
11. Supply changes when one of the determinants of supply changes. A supply change is illustrated as a shift of the supply curve. § 3.d

▼▲ How is price determined by demand and supply?

12. Together, demand and supply determine the equilibrium price and quantity. § 4.a
13. A price that is above equilibrium creates a surplus, which leads to a lower price. A price that is below equilibrium creates a shortage, which leads to a higher price. § 4.a

▼▲ What causes price to change?

14. A change in demand or a change in supply (a shift of either curve) causes the equilibrium price and quantity to change. §§ 4.b and 4.c
15. Markets are not always in equilibrium. There are both economic and noneconomic reasons that some prices do not change in response to changes in demand and supply. § 4.d

KEY TERMS

market § 1.a	law of demand § 2.a	law of supply § 3.a
black market § 1.a	determinants of demand § 2.a	supply schedule § 3.a
underground market § 1.a	substitution effect § 2.b	supply curve § 3.a
barter § 1.b	income effect § 2.b	determinants of supply § 3.c
double coincidence of wants § 1.b	demand schedule § 2.c	productivity § 3.c
transaction costs § 1.b	demand curve § 2.d	equilibrium § 4
relative price § 1.c	substitute goods § 2.f	surplus § 4.a
nominal price § 1.c	complementary goods § 2.f	shortage § 4.a
purchasing power § 1.c	supply § 3.a	disequilibrium § 4.d.1
demand § 2		

EXERCISES

Basic Terms and Concepts

1. What is a market?
2. How does a supermarket differ from the labor market?
3. Exchange occurs within markets. Why do buyers and sellers make exchanges?
4. Give some examples of barter.
5. Define demand, quantity demanded, supply, and quantity supplied.
6. Define equilibrium. Describe what occurs when the quantities demanded and the quantities supplied are not equal.
7. What occurs to price when (a) demand increases, (b) supply falls, (c) demand rises and supply falls?
8. List the ceteris paribus conditions for both demand and supply. Explain why a change in one of the conditions changes either the demand or the supply.
9. Explain how price adjusts to changes in demand and supply.
10. Use the following schedules to define the equilibrium price and quantity. Describe the situation at a price of \$10. What occurs? Describe the situation at a price of \$2. What occurs?

Price	Quantity Demanded	Quantity Supplied
\$ 1	500	100
2	400	120
3	350	150
4	320	200
5	300	300
6	275	410
7	250	500
8	230	650
9	200	800
10	150	975

11. Suppose the government imposed a minimum price of \$7 in the schedules shown in question 10. What would occur?

Extended Concepts

12. A common feature of skiing is waiting in lift lines. Does the existence of lift lines mean that price is not working to allocate a scarce resource? If so, what should be done?
13. Why are barter systems less common than systems that use currency?

Modern Materials Putting the Ax to Wood in Sports

The crack of a Little League baseball bat today is more likely a dull clang.

Four out of five bats in Little League are now aluminum, says Tim Hughes, director of public relations at Little League national headquarters in Williamsport, Pa.

Indeed, outside the major leagues, aluminum bats have become the norm and those made of wood the exception.

"There's no question about the reason: the economics," says Lee Eilbracht, executive director of the American Baseball Coaches Association in Champaign, Ill. Aluminum bats don't break as often as wooden bats, outlasting them "10 or 20 to 1," he says, which is why they have been generally accepted in the past seven or eight years.

And the trend away from wood has not been limited to baseball.

In the decades since World War II, wood sporting goods have been increasingly harder to find, a fact that has been noted but not studied, says Thomas B. Doyle, director of information and research at the National Sporting Goods Association in Mount Prospect, Ill.

"There aren't a lot of [sporting goods] being made of wood anymore. There is less and less wood."

The exception appears to be at the professional level in sports, where there is still a strong preference for wood. To some extent this may be due to tradition, but some officials say the main reason is that wood is still better than anything else.

Bill Murray, administrative officer at the Baseball Commissioner's office in New York, says studies have shown

that aluminum bats extend the distance a ball is hit and that if aluminum bats were allowed at the major-league level, it would affect the record standings of players. So American and National League batlers are required to stick to wooden bats.

In hockey, "players find they get the greatest performance from sticks made of wood," says Gary Meagher, assistant director of information at the National Hockey League headquarters in Montreal. One manufacturer adds that this is because players prefer the strength and response of wood.

But outside professional sports, wood has been edged out in favor of various new substances, as manufacturers of sporting goods over the years have taken advantage of advances in the aerospace and petrochemical industries.

Fiberglass is widely used for one-piece fishing rods, and carbon fiber is used for tennis rackets, golf clubs, and ping-pong tables. There are high-strength glass basketball backboards, ping-pong tables made of composite board, polyurethane skateboards, bows are arrows of high-strength metal, backbecks with aluminum frames, and steel tent pegs.

A decrease in experienced woodworkers and the high labor costs of woodworking have been important factors in the shift away from wood.

High-quality wood is "a more costly resource" than the modern alternatives, says Sebastion DiCasoli, director of marketing for the Sporting Goods Manufacturers Association in North Palm Beach, Fla. It has become hard to sell wood at a profit he says.

Other reasons for wood's lower profile are that sporting goods made from metals and plastics are, as a general rule, easier to shape, cheaper to make lighter in weight, and better able to withstand the stress of play than their wooden counterparts.

Tennis rackets, for example, come in aluminum these days. Another wood substitute in racket handles is composite board.

Composite board is made by passing fiber, which looks like yarn, through a bath of epoxy. The fiber then cures, or hardens. (Three commonly used fibers are graphite, boron, and fiberglass.)

To make a tennis handle, a mold is placed around the board. Pressure applied from the inside makes the board into a tube. When this process is completed, the racket handle can then be finished and painted.

Graphite is gaining prominence. Products made from it are prestigious and are slicker. Manufacturers and players say that a graphite tennis racket, golf club, or fishing rod is durable, elastic, lightweight, and stronger than wood.

But graphite sporting goods are also a boon to manufacturers. They are more profitable than wood, Mr. DiCasoli says, and graphite's esoteric quality makes it easy to market in a highly competitive field.

Source: Richard L. Wentworth, "Modern Materials Putting the Ax to Wood in Sports," *The Christian Science Monitor*, June 27, 1983. © 1983 The Christian Science Publishing Society.

Commentary

Economics pops up in surprising places. Baseball players are switching from traditional wooden bats to metal bats, and the reason is a matter of supply and demand.

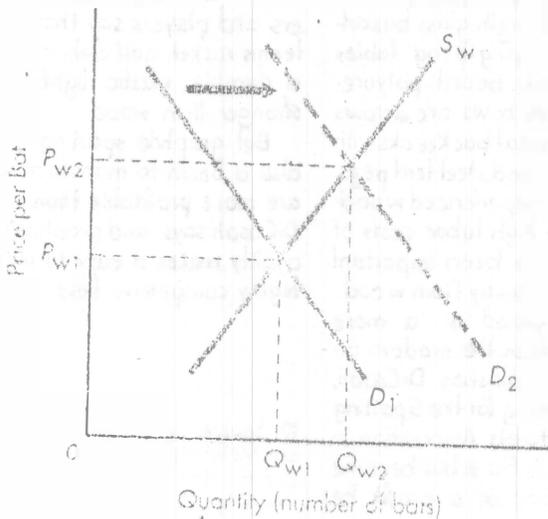
In terms of a supply-and-demand analysis, the supply of wooden bats, labeled S_w in part (a) of the figure below, is lower at any price than is the supply of metal bats, labeled S_m in part (b). We have also drawn the supply curve for wooden bats steeper than the supply curve for metal bats. This indicates that the wooden bats are more expensive to supply than the metal bats. For simplicity, we assume that the demand for wooden bats and metal bats is the same; this last assumption allows us to focus on the issue of the effect of different costs of production on the price of bats and on the number sold.

Our supply-and-demand analysis leads us to predict that more metal bats are sold. The number of wooden bats sold equals Q_w , while the number of metal bats

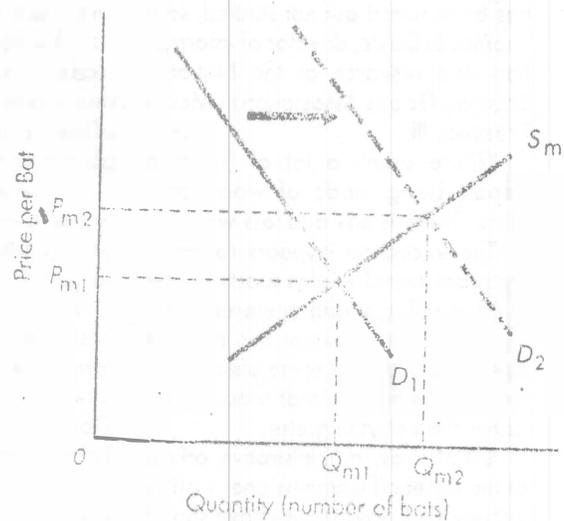
sold equals the larger quantity Q_m . Also, the price of wooden bats is higher than that of metal bats. Wooden bats sell for the price P_w and metal bats sell for the lower price P_m . Our predictions are, in fact, true: wooden bats are now mainly used by professional teams while amateurs commonly use metal bats.

What would happen if more people began playing baseball? The demand curve for bats would shift outward from D_1 to D_2 in both part (a) and part (b). The number of metal bats sold would rise from Q_{m1} to Q_{m2} and the number of wooden bats sold would rise from Q_{w1} to Q_{w2} . The increase in the number of metal bats sold, the distance Q_{m1} to Q_{m2} is greater than the increase in the number of wooden bats sold, the distance Q_{w1} to Q_{w2} . The demand-curve shift would also lead to a smaller increase in the price of metal bats than in the price of wooden bats; the distance P_{m1} to P_{m2} is less than the distance P_{w1} to P_{w2} .

(a) Wooden Bats



(b) Metal Bats



1

Jornbusch y Fischer, Macroeconomía
Mc. Graw Hill, 1998.

INTRODUCCION

La macroeconomía se ocupa del comportamiento de la economía como un todo: de las expansiones y las recesiones, de la producción total de bienes y servicios de la economía y su crecimiento, de las tasas de inflación y desempleo, de la balanza de pagos y los tipos de cambio. Para estudiar el comportamiento global de la economía, la macroeconomía analiza las políticas económicas y las variables de estas políticas que influyen en dicho comportamiento: las políticas monetaria y fiscal, la cantidad de dinero y los tipos de interés, la deuda pública y el presupuesto del sector público. En resumen, la macroeconomía trata de los temas y los problemas económicos más importantes de la actualidad.

La macroeconomía es interesante porque trata de temas importantes. Pero además es fascinante y desafiante, porque reduce los complicados detalles de la economía a puntos esenciales que resultan manejables. *Estos puntos esenciales residen en las interacciones de los mercados de bienes, trabajo y activos de la economía.*

Al tratar las cuestiones esenciales, tenemos que dejar de lado los detalles del comportamiento de las unidades económicas individuales, tales como las economías domésticas y las empresas, o la determinación de los precios en mercados concretos, o los efectos del monopolio en los diferentes mercados. Estos son los temas de que se ocupa la microeconomía. En macroeconomía analizamos el mercado de bienes como un todo, considerando todos los mercados

de los diferentes bienes —como los de productos agrícolas y de servicios— como un mercado único. De forma similar, consideramos el mercado de trabajo como un todo, haciendo abstracción de las diferencias existentes, por ejemplo, entre los mercados de científicos y de trabajadores inmigrantes. Consideramos el mercado de activos como un todo, haciendo abstracción de las diferencias entre el mercado de obligaciones de una empresa de teléfonos y el de pinturas de Rembrandt.

El costo de la abstracción es que, a veces, los detalles omitidos son importantes. Su ventaja es que aumenta nuestra comprensión de las interacciones fundamentales de los mercados de bienes, trabajo y activos.

A pesar del contraste entre la macroeconomía y la microeconomía, no hay ningún conflicto básico entre ellas. Después de todo, la economía como agregado no es otra cosa que la suma de sus submercados. La diferencia, por tanto, entre la microeconomía y la macroeconomía es básicamente una diferencia de énfasis y de exposición.

Al estudiar la determinación de los precios en una única industria es conveniente para los microeconomistas suponer que los precios de las demás industrias están dados. En macroeconomía, donde estudiamos el nivel de precios, generalmente tiene sentido ignorar que se producen variaciones en los precios relativos de los bienes entre las diferentes industrias. En microeconomía es conveniente suponer que la renta total del conjunto de los consumidores está dada y preguntarse sobre la forma en que éstos distribuyen el gasto de dicha renta entre los distintos bienes. En macroeconomía, por el contrario, el nivel agregado de la renta o del gasto es una de las variables fundamentales que hay que estudiar.

Todos los grandes macroeconomistas, y entre ellos Keynes y las figuras modernas norteamericanas en este campo, como Milton Friedman, de la Universidad de Chicago; Franco Modigliani, del MIT, y James Tobin, de la Universidad de Yale, han mostrado un especial interés por las aplicaciones de la teoría macroeconómica a los problemas planteados por la ejecución de la política económica. Indudablemente, la evolución de la teoría macroeconómica está estrechamente ligada a los problemas económicos del momento. La economía keynesiana se desarrolló durante la Gran Depresión de los años treinta y proporcionó la salida a tales depresiones. El monetarismo se desarrolló durante los años sesenta, prometiendo una forma de solucionar el problema de la inflación. La *economía del lado de la oferta* o *economía de oferta* se puso de moda en los primeros años de la década de 1980, al prometer una solución fácil a la confusión económica del momento, mediante una reducción de los impuestos. Pero la economía de oferta prometió más de la cuenta, ya que no existe una solución fácil.

Puesto que la macroeconomía se halla estrechamente ligada a los problemas económicos de la actualidad, no ofrece grandes satisfacciones a aquellos cuyo interés primordial es teórico. La necesidad de llegar a un compromiso entre la cobertura de la teoría y su manejabilidad hace que inevitablemente la teoría macroeconómica adolezca de cierta ambigüedad en sus fronteras. Y el énfasis de la macroeconomía se debe poner en la manejabilidad de la teoría y en sus aplicaciones. Para demostrar ese énfasis, este libro utiliza las teorías que presentamos para explicar los recientes acontecimientos económicos ocurridos

desde los años sesenta hasta los ochenta. También nos referimos continuamente a los acontecimientos del mundo real para aclarar el significado y la relevancia del aparato teórico.

Escuelas de pensamiento

Desde hace bastante tiempo existen dos tradiciones intelectuales en macroeconomía. Una escuela de pensamiento cree que los mercados funcionan mejor si no se interviene en ellos; la otra cree que la intervención del gobierno puede mejorar notablemente el funcionamiento de la economía. En los años sesenta el debate respecto a estas cuestiones involucraba, de una parte, a los *monetaristas*, encabezados por Milton Friedman, y de otra, a los *keynesianos*, entre ellos Franco Modigliani y James Tobin.

En los años setenta el debate sobre casi los mismos temas convirtió en protagonista a un nuevo grupo —los *nuevos macroeconomistas clásicos*— que cuenta entre sus líderes con Robert Lucas, de la Universidad de Chicago, y con Thomas Sargent, de la Universidad de Minnesota.

La nueva macroeconomía clásica comparte con Friedman muchos puntos de vista sobre la política económica. Concibe el mundo como un lugar donde los individuos actúan racionalmente buscando su propio interés en mercados que se ajustan rápidamente a condiciones cambiantes. Y considera probable que la intervención del gobierno sólo consiga empeorar las cosas. Este modelo constituye un reto para la macroeconomía tradicional, que cree que la intervención del gobierno juega un papel útil en una economía dominada por ajustes lentos, con rigideces, falta de información y hábitos sociales que impiden el rápido equilibrio de los mercados.

Con frecuencia se presenta la macroeconomía como el campo de batalla entre escuelas de pensamiento implacablemente opuestas. Es innegable que existen conflictos de opinión, e incluso teóricos, entre los distintos campos, pero también es cierto que existe acuerdo en áreas importantes y que los distintos grupos, a través de la discusión y de la investigación, están logrando continuamente nuevas áreas de consenso y adquiriendo una idea más clara de cuáles son exactamente sus diferencias. En este libro no vamos a poner énfasis en el debate, sino que preferimos analizar los temas importantes, aunque señalaremos los puntos de vista alternativos cuando nos parezca relevante.

A continuación presentamos, en la Sección 1-1, una visión global de los conceptos fundamentales a los que se refiere la macroeconomía. En la Sección 1-2 se examinan las relaciones entre las variables macroeconómicas fundamentales, mientras que en la Sección 1-3 se analiza la política de estabilización. En la Sección 1-4 se presenta una introducción gráfica a la demanda y oferta agregadas y a la interacción de ambas, que proporciona una perspectiva muy general de los elementos fundamentales de la macroeconomía y de la organización de este libro. A continuación, en la Sección 1-5, señalamos a grandes rasgos el enfoque adoptado por el libro para el estudio de la macroeconomía y la gestión de la política económica y hacemos un resumen del orden en que se estudian los temas. La Sección 1-6 contiene breves comentarios sobre la forma de utilizar el libro.

1-1 CONCEPTOS FUNDAMENTALES

El producto nacional bruto

El *producto nacional bruto (PNB)* es el valor de todos los bienes y servicios producidos en la economía en un determinado período de tiempo (trimestre o año). El PNB es la medida básica de la actividad económica.

El Gráfico 1-1 muestra dos medidas del PNB: el PNB *nominal*, o en *dólares corrientes*, y el PNB *real*, o en *dólares constantes*¹. El PNB nominal mide el valor de la producción utilizando los precios vigentes en el período en que se obtuvo, mientras que el PNB real mide la producción obtenida en cualquier período utilizando los precios de un año base. Actualmente, el año utilizado como base para medir la producción real (en los Estados Unidos) es 1972. Las estadísticas del PNB se publican trimestralmente.

El Gráfico 1-1 muestra que el PNB nominal fue de 3.059.000 millones de dólares en 1982 y de 1.186.000 millones de dólares en 1972. Por tanto, creció a una tasa media del 9,9% durante ese período. Si dividimos el PNB total entre la población, obtenemos el PNB nominal per cápita, que fue de 13.187 \$ en 1982. Por tanto, el valor medio de la producción obtenida en Estados Unidos en 1982 fue de 13.187 \$ por habitante. El gráfico muestra que el PNB real fue de 1.477.000 millones de dólares en 1982 y de 1.186.000 millones de dólares en 1972², lo que supone una tasa media de crecimiento anual del PNB real de sólo el 2,2% durante ese período.

La inflación y el PNB nominal

El Gráfico 1-1 muestra que el PNB nominal ha crecido mucho más rápidamente que el real. La diferencia entre las tasas de crecimiento se debe a que los precios de los bienes han crecido o, lo que es lo mismo, a que ha habido *inflación*. La tasa de inflación es la tasa porcentual de incremento del nivel de precios durante un período determinado.

El PNB real creció a una tasa media del 2,2% a lo largo de los diez años comprendidos entre 1972 y 1982, mientras que el PNB nominal creció a una tasa media anual del 9,9%. Dado que el PNB real se calcula manteniendo constantes los precios de los bienes, la diferencia se debe totalmente a la inflación, es decir, al crecimiento de los precios. A lo largo de estos diez años, los precios crecieron, en promedio, un 7,7% cada año. En otras palabras, la tasa media de inflación a lo largo de dicho período fue del 7,7% anual.

¹ Obsérvese que la escala del PNB del Gráfico 1-1 no es lineal. Por ejemplo, la distancia entre 600 y 650 es mayor que la distancia entre 1.450 y 1.500. La escala es logarítmica, lo que quiere decir que relaciones iguales se representan mediante distancias iguales. Por ejemplo, la distancia entre 600 y 1.200 es la misma que la distancia entre 750 y 1.500, porque el PNB se duplica en ambos casos. Con una escala logarítmica, una variable que crece a una tasa constante (por ejemplo, 4% al año) se representa mediante una línea recta.

² ¿Por qué son iguales en 1972 el PNB real y el nominal? Porque para calcular el PNB real utilizamos precios de 1972.

7 INTRODUCCION

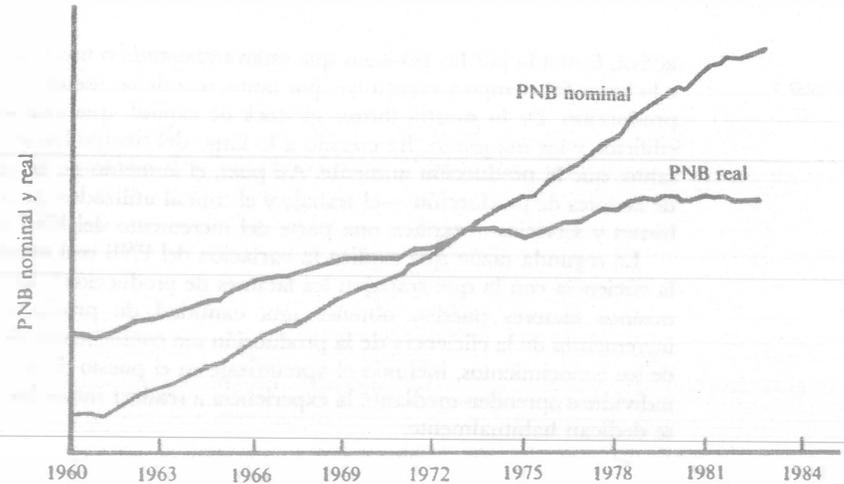


GRAFICO 1-1. PNB REAL Y NOMINAL ESTADOS UNIDOS, 1960-1983. (Fuente: Data Resources, Inc.) El PNB nominal mide la producción de bienes y servicios finales obtenidos en la economía en un período dado, utilizando los precios de ese período. El PNB real mide el valor de la producción utilizando los precios de un año *dado*, en este caso 1972. El PNB nominal ha aumentado más rápidamente que el real porque los precios han subido.

Tomando 1972 como año base de los precios a los que se valora la producción, observamos en el Gráfico 1-1 dos implicaciones de la distinción entre PNB nominal y real. En primer lugar, en 1972 ambos son iguales, porque en el año base los dólares corrientes y los constantes son los mismos dólares. En segundo lugar, debido a la inflación, el PNB nominal crece más deprisa que el real y, por tanto, a partir de 1972 el primero es mayor que el segundo. Antes de 1972, ocurre, por supuesto, lo contrario.

El crecimiento y el PNB real

A continuación vamos a analizar las razones del crecimiento del PNB real. La tasa de crecimiento de la economía es la tasa a la que crece el PNB real. Siempre que hagamos referencia al crecimiento o a la tasa de crecimiento sin ningún otro calificativo nos estaremos refiriendo a la tasa de crecimiento del PNB. La mayoría de las economías crecen, por término medio, algunos puntos porcentuales cada año durante largos períodos. Así, por ejemplo, el PNB real de los EE UU creció a una tasa media del 3,1% cada año desde 1962 hasta 1982. Sin embargo, como se observa en el Gráfico 1-1, este crecimiento no ha sido uniforme.

¿Cuál es la causa del crecimiento del PNB? La primera razón por la que el PNB real cambia es porque varía la cantidad de recursos de que dispone la economía. Es conveniente dividir los recursos en capital y trabajo. La población

activa, formada por las personas que están trabajando o buscando empleo, crece a lo largo del tiempo y constituye, por tanto, una de las fuentes de aumento de la producción. De la misma forma, el stock de capital, que está formado por los edificios y las máquinas, ha crecido a lo largo del tiempo haciendo posible, por tanto, que la producción aumente. Así pues, el aumento de las disponibilidades de factores de producción —el trabajo y el capital utilizados en la producción de bienes y servicios— explica una parte del incremento del PNB real.

La segunda razón que explica la variación del PNB real es que puede variar la eficiencia con la que trabajan los factores de producción³. Con el tiempo, los mismos factores pueden obtener una cantidad de producto mayor. Estos incrementos de la eficiencia de la producción son consecuencia de las variaciones de los conocimientos, incluido el aprendizaje en el puesto de trabajo, ya que los individuos aprenden mediante la experiencia a realizar mejor las tareas a las que se dedican habitualmente.

El empleo y el desempleo

La tercera fuente de cambio del PNB real es la variación en el empleo de la cantidad de recursos de la que se dispone para la producción, ya que, de hecho, no todo el trabajo y el capital existentes en la economía se utilizan en todo momento.

La *tasa de desempleo* es la fracción de la población activa que no puede encontrar empleo. Por ejemplo, en 1982, una reducción del empleo o, lo que es lo mismo, un aumento del desempleo se refleja en el Gráfico 1-1 en una caída del PNB real. En efecto, ese año, el desempleo aumentó hasta un nivel cercano al 11%, que es la mayor tasa de desempleo del período posterior a la Segunda Guerra Mundial. De cada diez personas que buscaban empleo, más de una no lo encontraba. Estos niveles de desempleo no se habían vuelto a alcanzar desde la Gran Depresión de los años treinta.

La inflación, el crecimiento y el desempleo: Los datos

La evolución macroeconómica se juzga por las tres medidas generales que hemos mencionado: la tasa de *inflación*, la tasa de *crecimiento* de la producción y la tasa de *desempleo*. Las noticias sobre estas tres variables ocupan las primeras páginas de los periódicos porque afectan a nuestra existencia diaria.

Cuando la tasa de inflación es elevada, están creciendo los precios de los bienes que compran los consumidores. Esta es, en parte, la razón por la que la inflación es impopular, aunque las rentas del público crezcan junto con los precios. Pero también es impopular porque frecuentemente va unida a otras perturbaciones de la economía —tales como los aumentos del precio del petróleo de los años setenta— que perjudicarían a los consumidores aunque no hubiera inflación. La inflación es frecuentemente un tema político importante, como ocurrió, por ejemplo, en las elecciones presidenciales de 1980 entre Carter y

³ Estas mejoras de la eficiencia se denominan frecuentemente incrementos de productividad.

Reagan, en las que la elevada tasa de inflación existente contribuyó a la victoria del presidente Reagan.

Cuando la tasa de crecimiento es elevada, la producción de bienes y servicios está creciendo, permitiendo que aumente el nivel de vida. Generalmente, una tasa de crecimiento elevada lleva consigo un menor desempleo y un mayor número de puestos de trabajo. Un crecimiento elevado constituye un objetivo y una esperanza para la mayoría de las sociedades.

Las tasas elevadas de desempleo constituyen un problema social importante. Es difícil encontrar trabajo. Los desempleados sufren una disminución de su nivel de vida, una angustia personal y, algunas veces, un deterioro irrecuperable de las oportunidades que ofrecen sus carreras. Cuando el desempleo alcanza la tasa del 11% —o incluso mucho antes— se convierte en el problema social y político más importante.

El Cuadro 1-1 confirma que los últimos años no han sido felices desde el punto de vista económico. La inflación ha crecido (en los Estados Unidos) en cada uno de los períodos de diez años contenidos en el cuadro, desde el 1,3% anual hasta el 8,7%. En 1982 la inflación se desaceleró rápidamente, pero esta caída fue acompañada de un fuerte incremento del desempleo.

La evolución del crecimiento ha sido muy desigual a lo largo de los últimos treinta años: elevado en el período 1963-1972, menor en los años cincuenta y mucho menor en la década más reciente. Y, por supuesto, el desempleo reciente ha sido el peor del período posterior a la Segunda Guerra Mundial.

A medida que desarrollamos la macroeconomía en este libro, iremos buscando soluciones a las preguntas que plantean los recientes resultados macroeconómicos: ¿por qué se ha incrementado la tasa de inflación? ¿Por qué ha descendido el crecimiento? ¿Por qué el desempleo es tan elevado? Y, por supuesto, ¿se puede hacer algo para mejorar la situación?

El ciclo económico y la brecha de la producción

La inflación, el crecimiento y el desempleo están relacionados a través del *ciclo económico*. El ciclo económico es el perfil más o menos regular de expansión (recuperación) y contracción (recesión) de la actividad económica en torno a la senda de crecimiento tendencial. En una *cima* cíclica, la actividad económica es

CUADRO 1.1. COMPORTAMIENTO MACROECONOMICO

Período	Inflación % anual	Crecimiento % anual	Tasa de desempleo % de la población activa
1952-1962	1,3	2,9	5,1
1962-1972	3,3	4,0	4,7
1972-1982	8,7	2,2	7,0
1981-1982	6,1	-1,9	9,7

Fuente: *Economic Report of the President* y estimaciones. Nota: La tasa de desempleo es la media de las tasas correspondientes a los años representados. La tasa de inflación corresponde a la variación anual del Índice de Precios de Consumo (IPC).

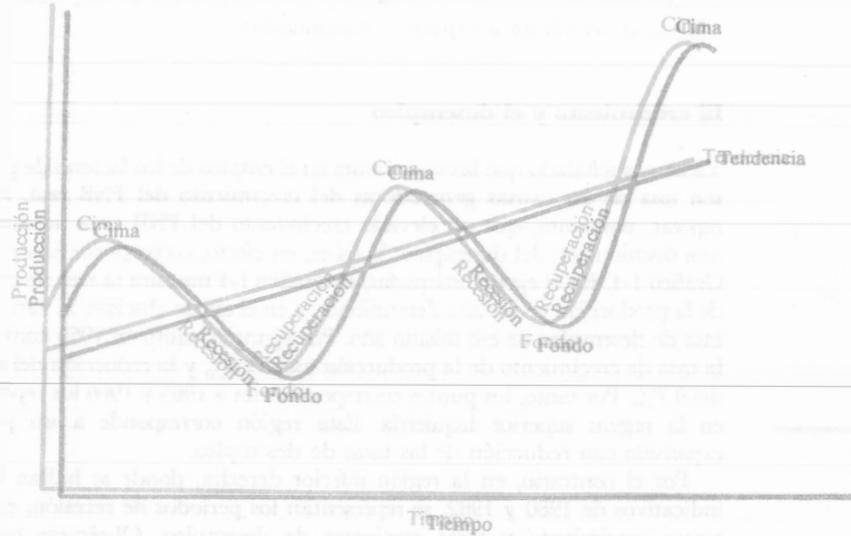


GRÁFICO 1-2. El ciclo económico. La producción o PNB no crece uniformemente a su tasa tendencial. Por el contrario, fluctúa de forma irregular alrededor de la tendencia. El período de un ciclo económico, desde el fondo, a través de la recuperación, hasta la cima y a continuación, desde la cima, a través de la recesión, otra vez al fondo. Los movimientos cíclicos de la producción no son regulares; ni en su perfil temporal ni en su tamaño.

se eleva en relación a la tendencia y en un fondo cíclico se alcanza el punto más bajo de la actividad económica. La inflación, el crecimiento y el desempleo tienen todos claros perfiles cíclicos, como demostraremos más adelante. Por el momento nos concentraremos en la medición del comportamiento de la producción o PNB real con respecto a su tendencia, a lo largo del ciclo económico.

En el Gráfico 1-2, la línea recta representa la senda tendencial del PNB real. Como ya hemos señalado, este crecerá a lo largo del tiempo por dos razones. En primer lugar, aumentan los recursos disponibles: el tamaño de la población crece, las empresas adquieren maquinaria o construyen plantas y se mejora la tierra para cultivo. Esta creciente disponibilidad de recursos permite a la economía producir más bienes y servicios cada año. En segundo lugar, los recursos existentes son utilizados más eficientemente. La nueva tecnología, aprendizaje en el puesto de trabajo, la adquisición de nuevas habilidades y las nuevas clases de productos (por ejemplo, computadoras, fertilizantes) pueden incrementar muchísimo la cantidad de bienes que pueden producirse.

Ahora bien, la producción no crece uniformemente, sino que fluctúa alrededor de la tendencia, creando el ciclo económico. Durante una expansión (o recuperación) aumenta el empleo de los factores, lo que constituye una fuente de incremento de la producción. Esta puede crecer por encima de la tendencia

porque los trabajadores hacen horas extraordinarias y la maquinaria se utiliza en varios turnos. Por el contrario, durante una recesión se genera desempleo y se produce una cantidad menor que la que puede producirse de hecho con los recursos y la tecnología existentes. La línea ondulada del Gráfico 1-2 representa estas desviaciones cíclicas respecto a la tendencia; estas desviaciones reciben el nombre de brecha de la producción. La brecha de la producción mide la diferencia entre la producción efectiva y la que la economía podría obtener en el pleno empleo, dados los recursos existentes. La producción de pleno empleo se denomina también producción potencial o producto potencial.

$$\text{Brecha de la producción} = \text{producción potencial} - \text{producción efectiva} \quad (1)$$

La brecha de la producción nos permite medir la magnitud de las desviaciones cíclicas respecto a la producción potencial o tendencial (utilizamos estos dos conceptos indistintamente). El Gráfico 1-3 muestra la producción efectiva y potencial de los Estados Unidos. Las líneas sombreadas representan recesiones y las letras G y F indican las cimas y los fondos cíclicos.

El gráfico muestra que la brecha de la producción crece durante las recesiones como, por ejemplo, en 1982. Los recursos desempleados aumentan y la producción efectiva es inferior a la potencial. Por el contrario, durante una expansión y durante una prolongada expansión de los años sesenta la brecha disminuye e incluso se hace negativa. Una brecha negativa significa que hay exceso de empleo, que los trabajadores realizan horas extraordinarias y que la tasa de utilización de la maquinaria es superior a la normal. Vale la pena señalar que a veces la brecha puede ser muy grande. Por ejemplo, en 1982 llegó a ser de un 10%.

La determinación del nivel de producción potencial es un problema difícil. En los años sesenta se creía que el pleno empleo correspondía a una tasa de desempleo medida del 4% al 5% de la población activa. Las variaciones en la composición de la población activa, con un aumento del número de trabajadores jóvenes y del sexo femenino, que cambian de empleo más frecuentemente, dio lugar a que en los primeros años ochenta se elevara la estimación de la tasa de desempleo correspondiente al pleno empleo hasta niveles superiores al 5,5%. Este es el nivel de referencia para calcular la producción potencial o de pleno empleo, pero es solamente un nivel de referencia, no una regla fija e indiscutible. Aunque la brecha del PNB es un importante indicador de cómo está funcionando la economía y de cuál es la dirección que deben seguir las medidas de política económica para impulsar el nivel de actividad.

Una gran parte de la historia reciente de los Estados Unidos puede interpretarse desde la perspectiva de la brecha del PNB. En los años de Kennedy y Johnson (1961-1968), la brecha de la producción disminuyó como consecuencia de las políticas económicas expansionistas del gobierno, que consiguieron reducir la brecha, aunque a expensas de una intensificación de las presiones inflacionistas. El gobierno de Nixon (1969-1973) heredó este problema y decidió combatirlo

* Las fechas del ciclo económico las determina el National Bureau of Economic Research (NBER). El NBER es una organización investigadora privada y sin ánimo de lucro, cuya sede está en Cambridge, Massachusetts.

239

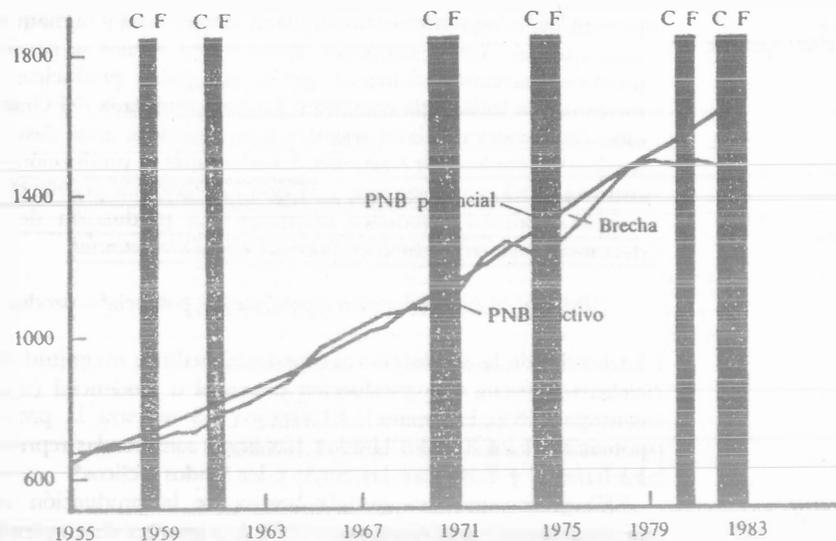


GRAFICO 1-3. PRODUCCION EFECTIVA Y POTENCIAL, 1960-1982. La producción potencial es el nivel de producción de pleno empleo. Crece como la producción tendencial del Gráfico 1-2. El PNB efectivo fluctúa alrededor del potencial, cayendo por debajo de éste durante las recesiones y volviendo a subir hacia el nivel potencial durante las recuperaciones. Las áreas sombreadas representan las recesiones.

mediante políticas económicas contractivas, llevando al país a una recesión y, por tanto, a una brecha mayor. En 1972-1973 las políticas monetarias altamente expansivas de la Reserva Federal condujeron a una recuperación e incluso a una situación de sobreempleo, reflejada en una brecha negativa, lo que implica una producción efectiva superior a la potencial. En 1973-1974 las políticas económicas contractivas, junto con un enorme incremento del precio del petróleo, llevaron a la economía a una profunda recesión. La recuperación de esta recesión durante el período 1976-1979 fue excesivamente rápida y produjo un fuerte incremento de la inflación. Con la ayuda de otro rápido aumento de los precios del petróleo en 1979, la inflación había llegado en 1980 a sobrepasar el 10% y nuevamente las políticas contractivas llevaron a la economía a una recesión en 1980-1981, y a otra en 1981-1982. Las recesiones, tal como refleja el tamaño de la brecha, fueron muy severas, por lo que redujeron fuertemente la tasa de inflación.

1-2 RELACIONES ENTRE LAS VARIABLES MACROECONOMICAS

De la visión preliminar de los datos que acabamos de presentar y de nuestra explicación del ciclo económico se deduce —correctamente— que deberíamos esperar encontrar relaciones sencillas entre las principales variables macroeconó-

micas: el crecimiento, el desempleo y la inflación. De hecho, estas relaciones existen, como vamos a exponer a continuación.

El crecimiento y el desempleo

Ya hemos señalado que las variaciones en el empleo de los factores de producción son una de las causas generadoras del crecimiento del PNB real. Podríamos esperar, por tanto, que un elevado crecimiento del PNB vaya acompañado de una disminución del desempleo. Y así es, en efecto, como puede observarse en el Gráfico 1-4. En el eje de ordenadas, el Gráfico 1-4 muestra la tasa de crecimiento de la producción en un año determinado y en el eje de abscisas, la variación de la tasa de desempleo de ese mismo año. Por ejemplo, tanto en 1965 como en 1966, la tasa de crecimiento de la producción fue del 6% y la reducción del desempleo del 0,7%. Por tanto, los puntos correspondientes a 1965 y 1966 los representamos en la región superior izquierda. Esta región corresponde a un período de expansión con reducción de las tasas de desempleo.

Por el contrario, en la región inferior derecha, donde se hallan los puntos indicativos de 1980 y 1982, se representan los períodos de recesión, es decir, de escaso crecimiento y altas tasas de desempleo. Obsérvese que incluso cuando se produce algún crecimiento, como ocurre en 1981, las tasas de desempleo pueden estar subiendo. Para que las tasas de desempleo se reduzcan, se necesitan tasas de crecimiento superiores al 3%.

La ley de Okun

La relación entre la tasa de crecimiento real y las variaciones de la tasa de desempleo se denomina la *ley de Okun*, en honor a su descubridor, el fallecido Arthur Okun de la Brookings Institution y antiguo presidente del Council of Economic Advisers (CEA) (Consejo de asesores económicos). Dicha ley afirma que por cada 2,5 puntos porcentuales en que la tasa de crecimiento del PNB real se mantenga, durante un año, por encima de la tendencia, la tasa de desempleo descenderá en un punto porcentual. Esta relación de 2,5 a 1, cuyo status ha sido algo exagerado al llamarla *ley en lugar de regularidad empírica*, proporciona una regla práctica para valorar las consecuencias que tiene el crecimiento real para el desempleo⁶. Aunque la regla sólo sea aproximada y no funcione con mucha precisión todos los años, aun así proporciona una conversión razonable del crecimiento en desempleo.

La relación es una guía útil para la política económica, porque nos permite averiguar la forma en que un objetivo concreto de crecimiento afectará a la tasa de desempleo a lo largo del tiempo. Supongamos que nos encontráramos en una profunda recesión con un 9% de desempleo. ¿Cuántos años nos llevaría volver a una tasa de desempleo de, por ejemplo, el 6%? La contestación, por supuesto, depende de la velocidad a la que crezca la economía durante la recuperación. Supongamos que la tasa de crecimiento de la producción potencial es del 3% al

⁶ Para más detalles sobre la ley de Okun, véase el Capítulo 13.

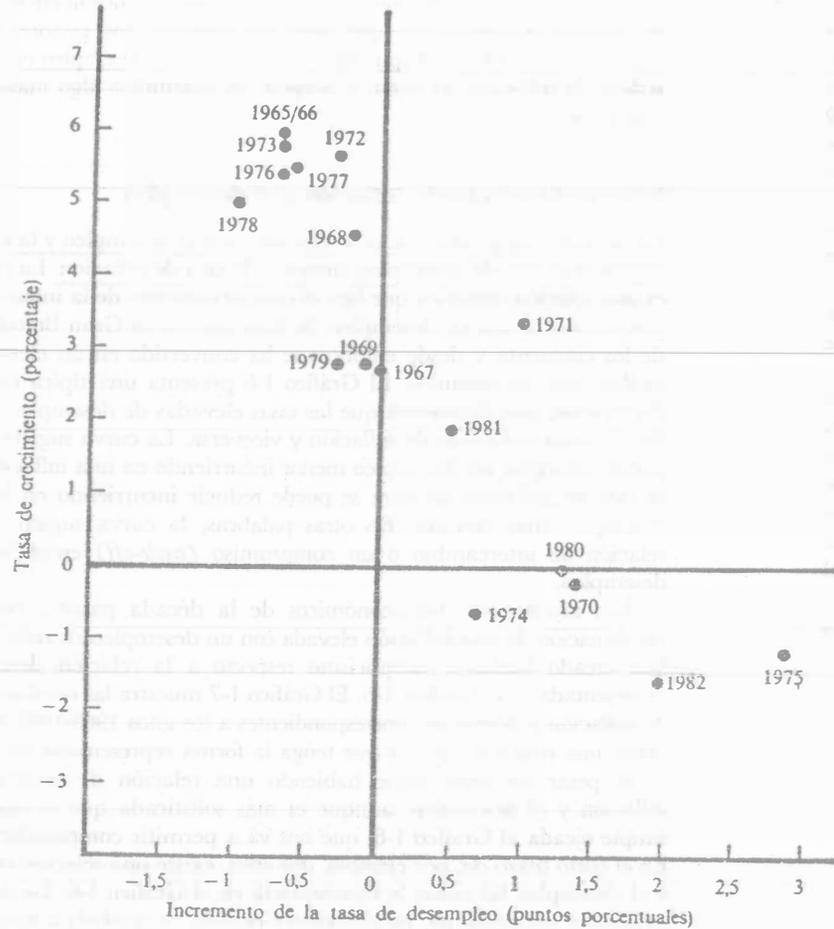


GRAFICO 1-4. EL CRECIMIENTO Y LA VARIACION DE LA TASA DE DESEMPLEO: 1965-1982. Unas tasas elevadas de crecimiento dan lugar a que disminuya la tasa de desempleo y unas tasas bajas o negativas van acompañadas de incrementos de la tasa de desempleo. La relación representada por la nube de puntos de este gráfico se resume en la *ley de Okun*, que relaciona la tasa de crecimiento con la tasa de variación de desempleo.

año. Una posible senda para volver a un desempleo del 6% es que la producción crezca al 5,5% anual durante tres años. Con esta senda, estamos creciendo cada año un 2,5% por encima de la tendencia y, por tanto, cada año estamos reduciendo en un punto porcentual la tasa de desempleo. Otra posible estrategia de recuperación consiste en atacar frontalmente el problema: el crecimiento es elevado al principio y luego va disminuyendo. Esta senda podría tener tasas de

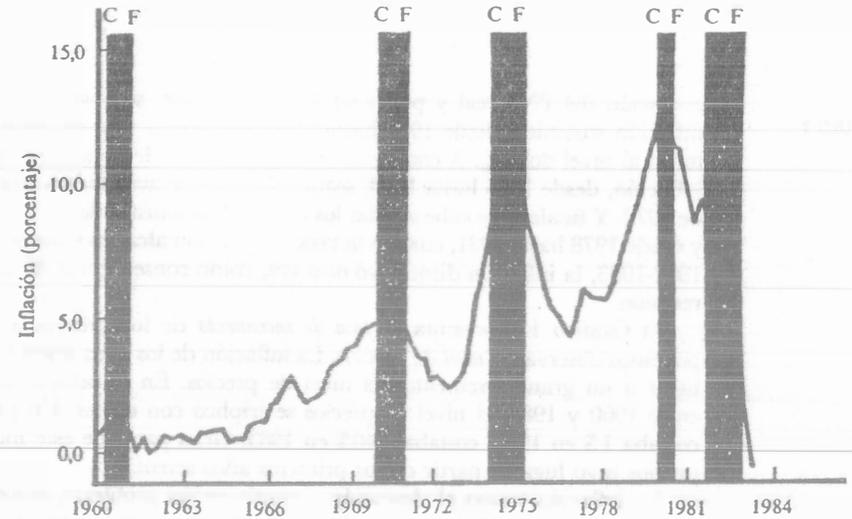


GRAFICO 1-5. LA TASA DE INFLACION DE LOS PRECIOS DE CONSUMO. La tasa de inflación cae durante y después de las recesiones, y a continuación —en el período representado— tiende a aumentar en la recuperación. (Fuente: Citibank Database.)

crecimiento del 6,5, 5,5 y 4,5% en años sucesivos y también permitiría volver a un 6% de desempleo en tres años.

La inflación y el ciclo

La inflación es la tasa de incremento de los precios. Las políticas expansivas de demanda agregada tienden a generar inflación, a no ser que se adopten cuando la economía tiene altos niveles de desempleo. Los períodos prolongados de baja demanda agregada tienden a reducir la tasa de inflación. El Gráfico 1-5 muestra una medida de la inflación para la economía de los Estados Unidos correspondiente al período que comienza en 1960. La medida de la inflación utilizada en el gráfico es la tasa de variación del *índice de precios de consumo*, que es el costo de un conjunto determinado de bienes que representa la cesta de la compra de un consumidor urbano típico⁶.

La tasa de inflación representada en el Gráfico 1-5 fluctúa considerablemente. La observación de dicho gráfico nos ofrece bastante información sobre la historia económica reciente, de la misma forma que lo hacía el Gráfico 1-3 dedicado a la

⁶ Por el contrario, la medida de la inflación obtenida en el Gráfico 1-1 al comparar el PNB nominal con el real es la tasa de variación del *deflactor del PNB*. El índice de precios de consumo es el más utilizado como tasa de inflación; el siguiente en popularidad es el deflactor del PNB. El Capítulo 2 contiene más detalles sobre los diferentes índices de precios.

61

evolución del PNB real y potencial. Consecuentemente, se observa un período de inflación sostenida desde 1960 hasta 1970, cuando la tasa de inflación gira en torno al nivel del 2%. A continuación, se produce un lento ascenso de la tasa de inflación, desde 1965 hasta 1970, seguido de una aceleración hasta mediados de 1972. Y finalmente cabe señalar los intentos de los inflacionistas desde 1972 hasta 1974 y desde 1978 hasta 1981, cuando la tasa de inflación alcanzó y superó el 12%. En 1982-1983, la inflación disminuyó otra vez, como consecuencia de una profunda recesión.

El Gráfico 1-5 presenta la *tasa de incremento* de los precios. Pero también podemos observar el *nivel* de precios. La inflación de los años sesenta y setenta da lugar a un gran incremento del nivel de precios. En el período comprendido entre 1960 y 1983, el nivel de precios se triplicó con creces. Un producto que costaba 1 \$ en 1960, costaba 3,40 \$ en 1983. Gran parte de este incremento de precios tuvo lugar a partir de los primeros años setenta.

La inflación, como el desempleo, constituye un problema macroeconómico importante. Sin embargo, sus costos son mucho menos obvios que los del desempleo. En el caso de este último, es obvio que se desperdicia parte de la producción potencial y está claro, por tanto, por qué es deseable su reducción. En el caso de la inflación no hay una pérdida obvia de producto. Como hemos señalado antes, los consumidores no desean la inflación en parte porque frecuentemente va unida a perturbaciones, tales como los shocks del precio del

DUCCION

petróleo, que reducen su renta real. También se argumenta que la inflación altera las relaciones habituales entre los precios y reduce la eficiencia del sistema de precios. Cualesquiera que sean las razones, los gestores de la política económica han estado dispuestos a incrementar el desempleo en un esfuerzo por reducir la inflación, es decir, a aceptar un desempleo algo mayor a cambio de una inflación menor.

Intercambios entre la inflación y el desempleo

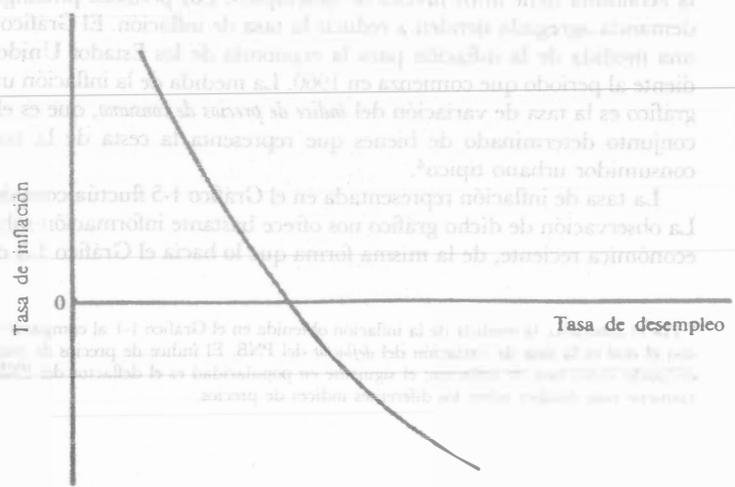
La *curva de Phillips* describe una relación entre el desempleo y la inflación: cuanto mayor es la tasa de desempleo, menor es la tasa de inflación. La curva de Phillips es una relación empírica que liga el comportamiento de la inflación de salarios y precios con la tasa de desempleo. Se hizo famosa en Gran Bretaña en la década de los cincuenta y desde entonces se ha convertido en un elemento básico del análisis macroeconómico. El Gráfico 1-6 presenta una típica curva de Phillips decreciente, que demuestra que las tasas elevadas de desempleo van acompañadas de tasas reducidas de inflación y viceversa. La curva sugiere que siempre se puede conseguir un desempleo menor incurriendo en una inflación mayor y que la tasa de inflación siempre se puede reducir incurriendo en los costos de un desempleo más elevado. En otras palabras, la curva sugiere que existe una relación de intercambio o un compromiso (*trade-off*) entre la inflación y el desempleo.

Los acontecimientos económicos de la década pasada, concretamente la combinación de una inflación elevada con un desempleo elevado en 1974 ó 1981, han creado bastante escepticismo respecto a la relación desempleo-inflación representada en el Gráfico 1-6. El Gráfico 1-7 muestra las combinaciones de tasas de inflación y desempleo correspondientes a los años 1963-1982. Obviamente no existe una relación sencilla que tenga la forma representada en el Gráfico 1-6.

A pesar de todo, sigue habiendo una relación de intercambio entre la inflación y el desempleo, aunque es más sofisticada que lo que sugeriría una simple ojeada al Gráfico 1-6, que nos va a permitir comprender el Gráfico 1-7. En el corto plazo de, por ejemplo, dos años, existe una relación entre la inflación y el desempleo tal como la representada en el Gráfico 1-6. La *curva de Phillips a corto plazo*, sin embargo, no permanece estable. Se traslada a medida que varían las expectativas sobre la inflación. A largo plazo no merece la pena mencionar la existencia de una relación de intercambio entre la inflación y el desempleo, ya que la tasa de desempleo es básicamente independiente de la tasa de inflación a largo plazo.

Los intercambios a corto y a largo plazo entre la inflación y el desempleo tienen, obviamente, gran importancia para la gestión de la política económica y constituyen los determinantes fundamentales del éxito potencial de las políticas de estabilización.

GRAFICO 1-6. UNA CURVA DE PHILLIPS. La curva de Phillips sugiere un intercambio o compromiso entre la inflación y el desempleo: siempre se puede obtener menos desempleo incurriendo en una inflación mayor —o se puede reducir la inflación aceptando más desempleo—. Algunos acontecimientos recientes, concretamente la combinación de una elevada inflación y un elevado desempleo en años tales como 1975 y 1981, han sembrado el escepticismo respecto a la curva de Phillips. Sin embargo, como veremos más adelante, sigue siendo útil.



1-3 LA POLITICA MACROECONOMICA

Los gestores de la política económica tienen a su disposición dos amplias clases de políticas para influir en la economía. La *política monetaria* es controlada por el

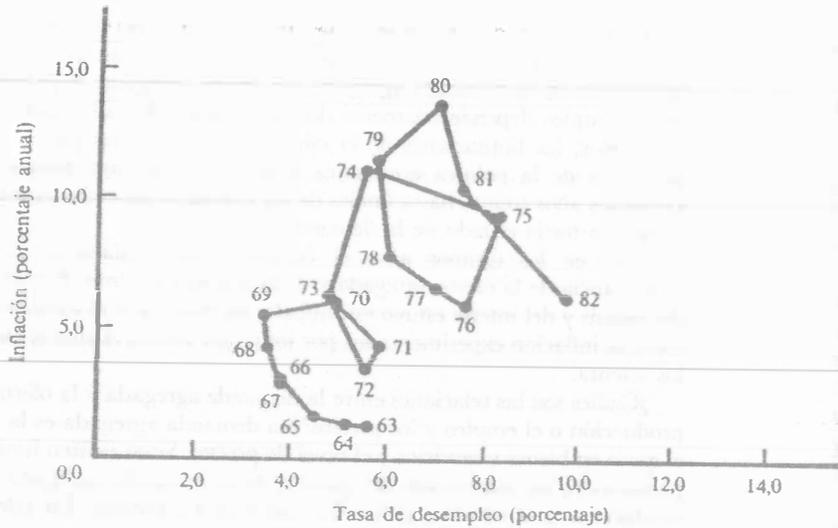


GRAFICO 1-7. INFLACION Y DESEMPLEO: 1963-1982. La historia real de la inflación y el desempleo de los Estados Unidos desde 1963 no muestra una relación sencilla que recuerde a la curva de Phillips. Hay períodos, por ejemplo 1963-1969, 1976-1979 y 1980-1982, que se ajustan a la forma general de dicha curva, pero hay otros períodos en los que la inflación y el desempleo aumentan conjuntamente u otros en los que decrecen (por ejemplo en 1975-1976).

Sistema de la Reserva Federal. Sus instrumentos son las variaciones de la cantidad de dinero, las variaciones del tipo de interés —el tipo de redescuento— al que la Reserva Federal presta dinero a los bancos y algunos controles sobre el sistema bancario. La política fiscal está bajo el control del Congreso y generalmente es iniciada por el poder ejecutivo del gobierno. Los instrumentos de la política fiscal son los tipos impositivos y el gasto público.

Una de las características básicas de la política económica es que los efectos que producen las políticas monetaria y fiscal en la economía no son totalmente predecibles, no sólo en lo que se refiere a su *perfil temporal*, sino también a la *cuantía* en la que afectarán a la demanda o a la oferta. Estas dos incertidumbres están en el centro del problema de la política estabilizadora. Las políticas estabilizadoras son políticas monetarias y fiscales ideadas para moderar las fluctuaciones de las tasas de crecimiento, inflación y desempleo.

El Gráfico 1-7, donde se representaban las fluctuaciones recientes de las tasas de inflación y desempleo, indica claramente que la política estabilizadora no ha tenido mucho éxito en el mantenimiento de dichas tasas dentro de unos límites reducidos. Los fallos de la política estabilizadora son consecuencia, sobre todo, de la incertidumbre respecto a su funcionamiento.

Sin embargo, también hay cuestiones políticas implícitas en la forma en que se ha llevado a cabo la política estabilizadora. La velocidad a la que se debe

proceder para tratar de eliminar el desempleo, con el riesgo de aumentar la inflación, depende de un juicio de valor tanto respecto a la economía como respecto al costo de los errores. Aquellos que consideren que los costos del desempleo son elevados en relación con los de la inflación, correrán mayores riesgos de inflación para reducir el desempleo que aquellos que consideren que los costos de la inflación son primordiales y que el desempleo es una desgracia relativamente secundaria.

La política afecta a la política de estabilización de otras formas, y no sólo a través de los costos que las autoridades económicas con diferentes convicciones políticas atribuyen a la inflación y al desempleo, y de los riesgos que están dispuestas a asumir para intentar mejorar la situación económica. Existe, además, el llamado *ciclo económico de origen político*, que se basa en la observación de que los resultados electorales se ven influidos por las condiciones económicas. Cuando la situación económica está mejorando y la tasa de desempleo reduciéndose, los presidentes en el poder tienden a ser reelegidos. Los gestores de la política económica que se presentan a la reelección o que desean influir en los resultados de las elecciones tienen, por tanto, incentivos para utilizar la política de estabilización con el objetivo de crear condiciones económicas expansivas antes de las elecciones.

También se conoce la política de estabilización con el nombre de *política anticíclica*, es decir, política para moderar el ciclo económico. En el Gráfico 1-3 se observa que los ciclos de los últimos veinte años distan mucho de ser regulares. El comportamiento, e incluso la existencia del ciclo económico, resulta sustancialmente afectado por el ejercicio de la política de estabilización. Una política estabilizadora que tenga éxito suaviza el ciclo, mientras que una política estabilizadora desafortunada puede acentuar las fluctuaciones de la economía. De hecho, uno de los postulados del monetarismo es que las grandes fluctuaciones de la economía son una consecuencia de las actuaciones del sector público más que de la inestabilidad inherente al sector privado de la economía.

Monetaristas y activistas

Ya señalamos anteriormente que existe cierta controversia respecto a la existencia de una relación de intercambio o compromiso entre la inflación y el desempleo. Esta controversia surgió alrededor de 1967-1968, en el contexto del debate entre los monetaristas y los no-monetaristas, o fiscalistas. Ya hemos identificado a algunos de los principales participantes en el debate, como Milton Friedman en el lado monetarista y Franco Modigliani y James Tobin en el no-monetarista. Pero los macroeconomistas no son fácilmente clasificables en uno u otro campo; más bien lo que hay es un abanico de puntos de vista. Hay monetaristas a cuyo lado Friedman parece keynesiano, y keynesianos a cuyo lado Modigliani parece monetarista. Además de esto, los puntos de vista que se identifican con el monetarismo carecen de una unidad cohesiva, y el economista equilibrado es probable que acepte algunos argumentos monetaristas y rechace otros. Tampoco se trata de un debate en el que no se produce ningún avance. Por ejemplo, tanto la teoría como la evidencia empírica han profundizado con fuerza

en el tema del intercambio entre la inflación y el desempleo, por lo que éste ha dejado de estar en el centro del debate monetarista/fiscalista.

Otro punto importante de debate es la relación entre el *dinero* y la *inflación*. Los monetaristas tienden a argumentar que la cantidad de dinero es el determinante fundamental del nivel de precios y de la actividad económica, que el crecimiento excesivo del dinero es responsable de la inflación y que su crecimiento inestable lo es de las fluctuaciones económicas. Puesto que consideran que la variabilidad de la tasa de crecimiento del dinero es la causa de la variabilidad del crecimiento real, tienden naturalmente a defender una política monetaria de crecimiento reducido y constante de la oferta de dinero: una regla de crecimiento del dinero. Los activistas, por el contrario, consideran que no hay una relación estrecha entre el crecimiento del dinero y la inflación a corto plazo y que el crecimiento monetario es sólo uno de los factores que afectan a la demanda agregada. Los activistas sostienen que los gestores de la política económica son —o por lo menos pueden ser— lo suficientemente cuidadosos y hábiles como para utilizar las políticas monetaria y fiscal de forma que se pueda controlar la economía de forma efectiva.

La habilidad y cuidado de las autoridades económicas son importantes porque los monetaristas plantean la cuestión de si las políticas de demanda agregada no podrían empeorar el funcionamiento de la economía. Los monetaristas señalan ciertos episodios, tales como las políticas excesivamente expansionistas seguidas por la Reserva Federal en 1972, para argumentar que los gestores de la política económica ni pueden tener ni tienen la suficiente cautela como para justificar la utilización de políticas activistas. A este respecto, los activistas son optimistas, ya que piensan que podemos aprender de los errores del pasado.

Otra cuestión que separa a los dos campos se refiere a cuál es el papel adecuado del sector público en la economía. Esta no es verdaderamente una cuestión que pueda ser analizada utilizando la teoría macroeconómica, pero se hace difícil seguir parte del debate sin tener conciencia de la existencia del problema. Los monetaristas y los nuevos macroeconomistas clásicos tienden a ser conservadores que preconizan un sector público reducido y se horrorizan de los déficit presupuestarios y de la deuda pública elevada. Son partidarios de disminuir los impuestos durante las recesiones y de recortar el gasto público en las expansiones, con el efecto neto final de disminuir la participación del sector público en la economía. Los activistas, por el contrario, tienden a defender que el sector público tenga un papel activo y, por tanto, son partidarios de aumentar el gasto público y las transferencias para utilizarlos como instrumentos de la política de estabilización. Las diferencias entre los monetaristas y los activistas deben contemplarse, por tanto, desde una perspectiva más amplia que la que ofrecen sus desacuerdos sobre el papel que juega exactamente el dinero en el corto plazo.

1-4 LA DEMANDA Y LA OFERTA AGREGADAS

Hemos esbozado los principales temas y variables que vamos a discutir y utilizar en este libro.

Los conceptos globales que son fundamentales para analizar la producción, la

inflación, el crecimiento y el papel de la política económica son la *demanda agregada* y la *oferta agregada*. En esta sección hacemos una breve introducción a estos conceptos y a su interacción, con vistas a mostrar hacia dónde nos encaminamos y a mantener en perspectiva el contenido de los Capítulos 3 a 10.

El nivel de producción y el nivel de precios están determinados por la interacción de la demanda agregada y la oferta agregada. Bajo ciertas condiciones, el empleo depende solamente del gasto total o demanda agregada. En otros momentos, las limitaciones de la oferta constituyen una parte importante del problema de la política económica y deben recibir una atención prioritaria. Desde los años treinta hasta finales de los sesenta la macroeconomía estaba muy orientada hacia el lado de la demanda.

Pero en los últimos años el énfasis se ha trasladado, aumentando la importancia de la oferta agregada y de la *economía de oferta*. Este desplazamiento del énfasis y del interés estuvo estimulado, sin duda, por el lento crecimiento y la elevada inflación experimentados por los países industrializados en la década de los setenta.

¿Cuáles son las relaciones entre la demanda agregada y la oferta agregada, la producción o el empleo y los precios? La demanda agregada es la relación entre el gasto en bienes y servicios y el nivel de precios. Si no existen limitaciones en la producción, un incremento del gasto o de la demanda agregada aumentará la producción y el empleo, influyendo poco en los precios. En tales condiciones —por ejemplo, durante la Gran Depresión de los años treinta— sería, sin duda, apropiado utilizar políticas expansivas de demanda agregada para aumentar la producción.

Pero si la economía se encuentra cerca del pleno empleo, un incremento de la demanda agregada se reflejará primordialmente en un aumento de los precios o inflación. Es en este momento cuando hay que dar entrada al bloque de la oferta agregada de la economía. La curva de oferta agregada especifica la relación entre la cantidad producida por las empresas y el nivel de precios. El lado de la oferta no sólo entra en escena para señalarnos en qué medida van a conseguir aumentar el producto y el empleo las expansiones de la demanda, sino que también desempeñan su propio papel. Las perturbaciones de la oferta o *shocks de oferta* pueden disminuir la producción y elevar los precios, como ocurrió cuando los incrementos del precio del petróleo redujeron la capacidad productiva de la economía. Por el contrario, las políticas que incrementan la productividad y, como consecuencia, el nivel de oferta agregada para un determinado nivel de precios, pueden ayudar a disminuir las presiones inflacionistas.

Análisis gráfico

En el Gráfico 1-8 se representan las curvas de oferta y demanda agregadas. El eje de ordenadas, P , es el nivel de precios y el de abscisas, Y , es el nivel de producción o renta real. Aunque las curvas parecen las típicas curvas de oferta y demanda de la microeconomía, su plena comprensión no será posible hasta llegar al Capítulo 12.

La demanda agregada es la demanda total de bienes y servicios de una economía. Depende del nivel general de precios, tal como se observa en el

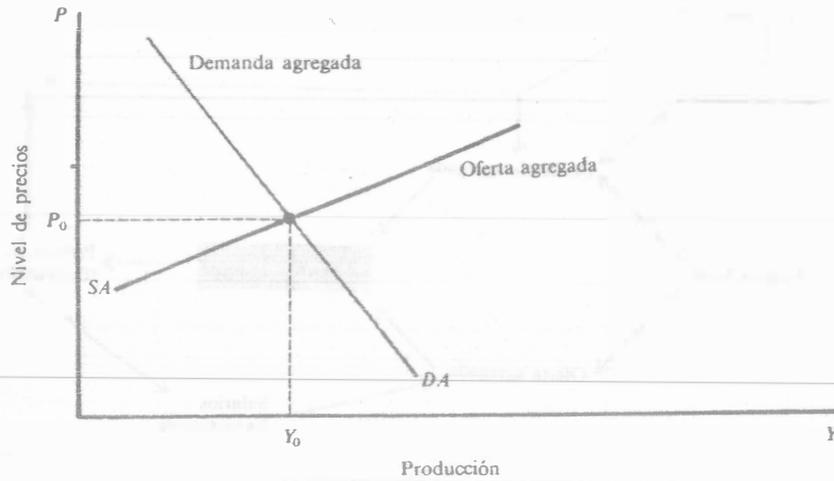


GRAFICO 1-8. DEMANDA Y OFERTA AGREGADAS. Los instrumentos básicos para analizar la producción, la inflación y el crecimiento son las curvas de oferta y demanda agregadas. Los traslados de la oferta o de la demanda agregadas harán que varíe el nivel de producción, afectando así al crecimiento, así como al nivel de precios, afectando, por tanto, a la inflación. Mediante la ley de Okun, las variaciones de la producción están ligadas a las variaciones de la tasa de desempleo. En los 10 primeros capítulos nos concentraremos en la demanda agregada y en los capítulos posteriores introduciremos la curva de oferta agregada, completando, de este modo, el análisis.

Gráfico 1-8. Puede trasladarse utilizando la política monetaria y la fiscal. La curva de oferta agregada indica el nivel de precios correspondiente a cada nivel de producción. Puede trasladarse, en alguna medida, mediante la política fiscal.

La interacción de la demanda y la oferta agregadas determina el nivel de precios y el de producción. En el Gráfico 1-8, P_0 es el nivel de precios de equilibrio e Y_0 es el nivel de producción de equilibrio. Si la curva DA del gráfico se traslada hacia arriba y hacia la derecha, la proporción en la que varían la producción y los precios respectivamente, depende de la pendiente de la curva de oferta agregada⁷. Si la curva SA es muy inclinada, entonces un incremento dado de la demanda agregada produce, sobre todo, un aumento de los precios y apenas si influye en el nivel de producción. Si la curva SA es plana, una variación dada de la demanda agregada se traducirá, sobre todo, en un aumento de la producción, mientras que el aumento del nivel de precios será muy pequeño.

Una de las características cruciales del ajuste macroeconómico es que la curva de oferta agregada no es una línea recta. En el Gráfico 1-9 se observa que cuando los niveles de producción son bajos, inferiores a la producción potencial, \bar{Y} , la curva de oferta agregada es bastante plana. Cuando la producción es

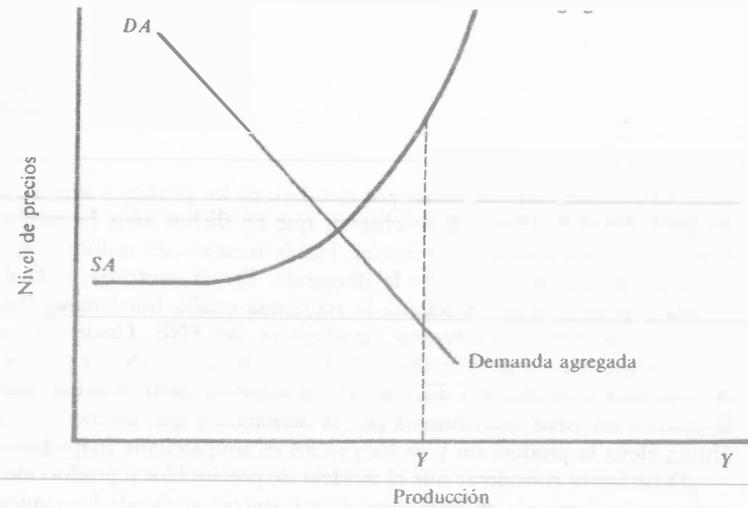


GRAFICO 1-9. DEMANDA AGREGADA Y OFERTA AGREGADA NO LINEALES. Un factor fundamental respecto a la curva de oferta agregada es que no es lineal. Cuando los niveles de producción son bajos, los precios varían poco en la curva de oferta agregada, lo que implica que se ofrecerá más producto sin que los precios se incrementen mucho. Pero a medida que la economía se aproxima al pleno empleo o producción potencial, los aumentos de producción irán acompañados de incrementos de los precios.

inferior a la potencial, los precios de los bienes y de los factores (salarios) apenas tienden a disminuir. Por el contrario, cuando la producción se halla por encima de su nivel potencial, la curva de oferta agregada es inclinada y los precios tienden a aumentar continuamente. Por tanto, la influencia de las variaciones de la demanda agregada en la producción y los precios depende del nivel de producción en relación con el nivel potencial.

Todas estas observaciones son necesarias para hacer una advertencia muy importante. Desde el Capítulo 3 hasta el 10 nos concentraremos en la demanda agregada como determinante del nivel de producción. Vamos a suponer que los precios son constantes y están dados y que la producción está determinada por el nivel de la demanda, es decir, que no hay limitaciones de oferta. Nos vamos, por tanto, a referir a la parte totalmente plana de la curva de oferta agregada, que corresponde a niveles de producción inferiores al potencial.

La sugerencia de que la producción aumenta hasta satisfacer el nivel de la demanda sin que aumenten los precios nos lleva a una concepción muy activista de la política económica. En estas circunstancias, sin la existencia de ningún compromiso entre la inflación y el desempleo, los gestores de la política económica tenderían a utilizar políticas muy expansivas para aumentar la demanda y obligar así a la economía a alcanzar altos niveles de empleo y producción. En determinadas circunstancias, esta visión de la política económica

⁷ Demostraciones con gráficos como el 1-8 seguramente te hará comprender este hecho.

es perfectamente correcta, como por ejemplo, en los primeros años de la década de 1960. En el Gráfico 1-3, se observa que en dichos años la producción era bastante inferior a su nivel potencial. Había recursos sin utilizar y el problema consistía en una deficiencia de la demanda. Por el contrario, a finales de los sesenta y principios de los setenta la economía estaba funcionando en el pleno empleo y no había una brecha significativa del PNB. Cualquier intento de expandir aún más la producción o PNB real habría elevado los precios en lugar de aumentar la producción. En estas circunstancias, un modelo que suponga que la producción viene determinada por la demanda y que un incremento de esta última eleva la producción y no los precios es simplemente inapropiado.

¿Deberíamos considerar que el modelo de precios fijos y producción determinada por la demanda es muy restrictivo y quizás artificial? La contestación es negativa, y ello por dos razones. En primer lugar, las circunstancias en las que el modelo es apropiado —las de elevado desempleo— no son ni desconocidas ni de poca importancia. El desempleo y la rigidez a la baja de los precios son características que se dan continuamente en la economía americana. En segundo lugar, aun cuando no estudiemos la interacción de la oferta y la demanda agregadas hasta el Capítulo 11 y posteriores, necesitamos saber cómo determinadas actuaciones de política económica trasladan la curva de demanda agregada cualquiera que sea el nivel de precios. Por tanto, todo el material comprendido entre los Capítulos 3 y 10, referente a la demanda agregada, juega un papel vital en la comprensión de la influencia de las políticas monetaria y fiscal en el nivel de precios y en la producción en circunstancias en que la curva de oferta agregada es creciente.

¿Cuál es, por tanto, la advertencia de esta sección? Simplemente que hay que evitar que el propio espíritu muy activista de la política macroeconómica en condiciones de desempleo nos impida darnos cuenta de la existencia de limitaciones de oferta y reajustes de precios cuando la economía se encuentra cercana al pleno empleo.

1-5 ESQUEMA Y VISION GENERAL DEL TEXTO

Hemos esbozado los temas principales que vamos a discutir en el libro. Podemos ahora dar una visión general de nuestro enfoque de la macroeconomía y del orden de presentación del contenido. Como ya se ha señalado, los conceptos fundamentales son la demanda agregada y la oferta agregada. La demanda agregada está influida por la política monetaria, primordialmente a través de los tipos de interés y de las expectativas, y por la política fiscal. La oferta agregada se ve afectada por la política fiscal, así como por perturbaciones tales como las variaciones de la oferta de petróleo.

En el Gráfico 1-10 se presenta una visión esquemática del enfoque adoptado en el libro para el estudio de la macroeconomía. Por ser esquemático, el diagrama no abarca la totalidad de las relaciones, pero sí muestra las más importantes que vamos a analizar.

El contenido por capítulos comienza en el Capítulo 2 donde se expone la contabilidad nacional, resaltándose los datos y las relaciones que se van a utilizar repetidamente a lo largo del libro. Los Capítulos 3-5 se refieren a la demanda agregada y los Capítulos 11-13 a la oferta agregada y a las interacciones de la

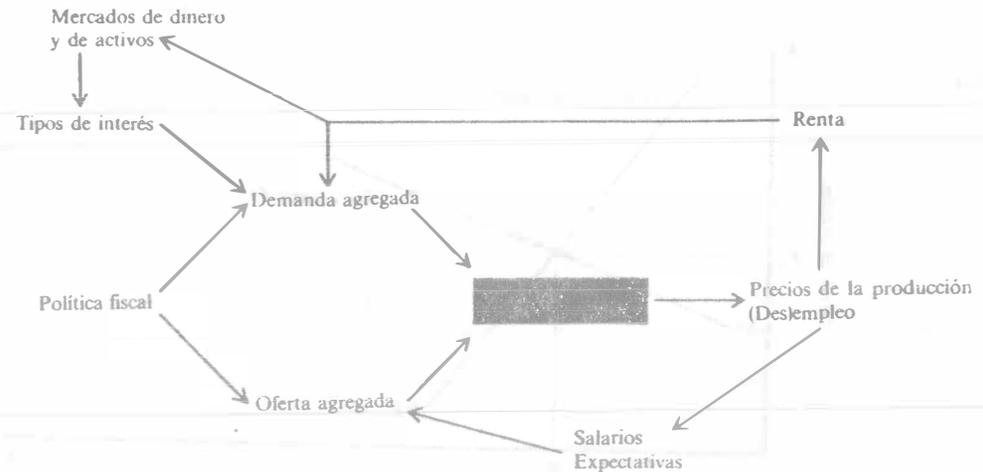


GRAFICO 1-10. ENFOQUE BASICO DE LA MACROECONOMIA. La demanda y la oferta agregadas son los elementos fundamentales en la determinación de los precios y la producción. La oferta agregada está influida por la política fiscal y por el comportamiento de los salarios y las expectativas. La demanda agregada está influida por la política fiscal y por la política monetaria. También hay realimentación a través del mercado de dinero: un nivel elevado de renta incrementa la demanda de dinero, lo que eleva el tipo de interés y reduce la demanda agregada. Este gráfico es una guía para el resto del libro. Será útil volver a él más adelante para ver dónde encaja la materia que se esté estudiando en capítulos posteriores.

oferta y la demanda agregadas. El contenido de los Capítulos 6-10 se refiere a temas que clarifican y profundizan en el conocimiento de la demanda agregada y en las formas en que las políticas monetaria y fiscal afectan a la economía. En los Capítulos 14-17 se lleva a cabo la misma operación con respecto a la oferta agregada y a las interacciones de la oferta y la demanda agregadas. Por último, los Capítulos 18 y 19 analizan la influencia que tiene en la economía el comercio internacional de bienes y de activos.

1-6 REQUISITOS PREVIOS Y RECOMENDACIONES

Para concluir este capítulo introductorio incluimos algunas recomendaciones sobre la forma en que se debe utilizar este libro. En primer lugar, señalemos que no es necesario un conocimiento matemático superior al álgebra de bachillerato. Aunque utilizamos ecuaciones cuando nos parecen útiles, no constituyen una parte indispensable de la exposición. De todas formas, su conocimiento puede y debe ser dominado por cualquier estudiante serio de macroeconomía.

Los capítulos o secciones técnicamente más difíciles están señalados con un asterisco (*). Pueden omitirse o estudiarse. O bien los presentamos como temas complementarios, o bien aportamos elementos no técnicos para ayudar al lector a adentrarse en el resto del libro sin necesidad de ellos. La razón por la que

presentamos un contenido o tratamiento más avanzado es la de permitir un análisis completo y puesto al día de las principales ideas y técnicas de la macroeconomía. Aun cuando no sea posible para el lector entender en una lectura inicial todos los puntos de una sección señalada con un asterisco —y no debería ni siquiera intentarlo— deben leerse esas secciones para captar el mensaje principal y obtener una apreciación intuitiva de las cuestiones que se plantean.

El problema principal con el que uno se encuentra proviene de la interacción de varios mercados y muchas variables. Tal como sugiere el Gráfico 1-10, los efectos directos y de realimentación de la economía constituyen un sistema bastante complejo. ¿Cómo puede el lector estar seguro de estar progresando eficientemente y con cierta facilidad? Lo más importante es hacerse preguntas; plantearse uno mismo a medida que se sigue el argumento: ¿por qué esta o aquella variable debe influir, por ejemplo, en la demanda agregada? ¿Qué sucedería si no lo hiciera? ¿Cuál es el eslabón crítico?

No hay nada que pueda sustituir a un método activo de aprendizaje. Lo que se lee se retiene como mucho siete semanas. ¿Existen reglas sencillas para un método de aprendizaje activo? La mejor forma de estudiar es utilizar papel y lápiz y razonar el argumento haciendo gráficos, experimentando con cuadros de flujos, escribiendo la lógica de un razonamiento, haciendo los problemas al final de cada capítulo y subrayando las ideas principales. La *Guía de Estudio*, elaborada por Richard Startz, de la Universidad de Pensilvania, contiene gran cantidad de material útil y de problemas que ayudan a estudiar. Otro ejercicio valioso es tomar partido en un razonamiento o posición, o desarrollar la defensa de un punto de vista particular en cuestiones de política económica. Si a pesar de todo esto el lector se atasca, debería seguir leyendo media página y, si sigue atascado, debe retroceder cinco páginas.

También debe aprender a utilizar el índice alfabético. Algunos conceptos se discuten a distinto nivel en diferentes capítulos. Si tropieza con algún concepto o término poco conocido, debe consultar el índice alfabético para ver si se ha definido anteriormente y dónde se ha analizado.

Finalmente, hay que señalar que este capítulo debe servir de referencia. Hay que volver al mismo cuando se desee comprobar en qué lugar encaja un determinado problema o dónde es relevante una cuestión concreta. La mejor manera de ver el bosque es desde el Capítulo 1.

TERMINOS FUNDAMENTALES

Monetaristas	Recuperación o expansión
Keynesianos	Recesión
Nuevos macroeconomistas clásicos	Brecha de la producción
PNB nominal y real	Ley de Okun
Inflación	Curva de Phillips
Crecimiento	Política monetaria
Desempleo	Política fiscal
Ciclo económico	Políticas de estabilización
Producción potencial o tendencial	Activistas
Cima	Demanda y oferta agregadas
Fondi	

2

LA CONTABILIDAD NACIONAL

La macroeconomía tiene como objetivo último determinar la producción total de la economía, el nivel de precios, el nivel de empleo, los tipos de interés y otras variables mencionadas en el Capítulo 1. Un paso necesario para comprender cómo se determinan estas variables es la *contabilidad nacional*.

Las cuentas nacionales nos proporcionan estimaciones periódicas del PNB, que es la medida básica del funcionamiento de una economía en cuanto a la producción de bienes y servicios. La primera parte del capítulo trata de la medición y significado del PNB, nominal y real. Pero las cuentas nacionales son también importantes porque nos suministran el marco conceptual para describir las relaciones entre tres variables macroeconómicas fundamentales: la producción, la renta y el gasto. Estas relaciones se describen en la segunda parte del capítulo. Están representadas en el esquema del flujo circular, Gráfico 2-1.

En dicho gráfico se muestran las interacciones de las empresas y la economías domésticas en la economía. La producción procede de las empresas. Su valor es el producto nacional bruto. El PNB incluye el valor de los bienes producidos, tales como los automóviles y los huevos, además del valor de los servicios, tales como los de peluquería y las prestaciones médicas.

Las empresas obtienen el producto empleando factores de producción.

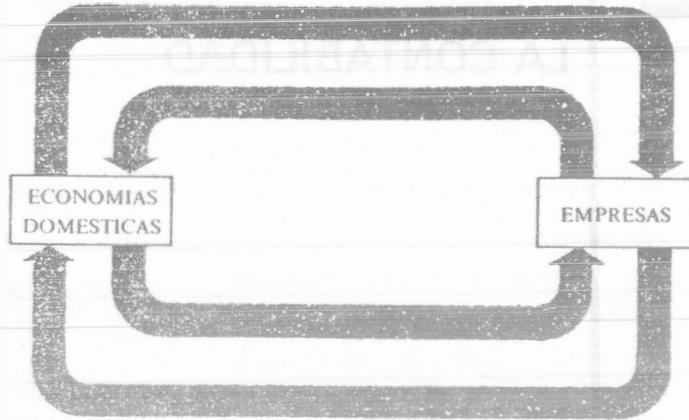


GRAFICO 2-1. EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA Y EL GASTO. Las empresas obtienen la producción, cuyo total es igual al PNB. La producción se obtiene utilizando los servicios de los factores productivos, sobre todo el trabajo, poseídos por las economías domésticas y pagados por las empresas. Los gastos por el uso de los factores de producción generan la renta de las economías domésticas. El gasto de éstas, que procede de esas rentas, genera, a su vez, la demanda de los bienes producidos por las empresas. El gasto en bienes es, en este modelo sencillo en el que no hay sector público ni comercio exterior, igual al PNB y también igual a la renta de las economías domésticas. El esquema muestra la relación fundamental: la producción es igual a la renta e igual al gasto.

—tierra, trabajo y capital— y pagando por su utilización. Los pagos hechos por las empresas son las *rentas* recibidas en la economía. El flujo de la renta se representa en la mitad inferior del esquema del flujo circular. Por tanto, el valor de la producción es igual al valor de las rentas recibidas en la economía.

Los bienes producidos por las empresas son vendidos a las economías domésticas (y a otras empresas). El *gasto* total en bienes también es igual, por tanto, al valor de la producción. El flujo del gasto también se representa en el Gráfico 2-1.

Observando las relaciones representadas en el Gráfico 2-1, se aprecia que *el PNB es igual a la renta total recibida en la economía, así como al gasto total*. Esta es la principal lección de este capítulo y el punto más importante que debe recordarse respecto a la contabilidad nacional. Pero en las cuentas nacionales del mundo real surgen bastantes complejidades a la hora de relacionar el PNB con las rentas y con el gasto. Estas complejidades provienen en gran parte del papel que desempeña el sector público y de la presencia del comercio exterior, como veremos al explicar algunas de ellas.

Comenzamos en la Sección 2-1 examinando el PNB y su medición. La Sección 2-2 vuelve a la distinción entre el PNB real y nominal, distinción que se hace necesaria por la inflación. La Sección 2-3 compara medidas alternativas de la inflación. Posteriormente pasamos, en las Secciones 2-4 a 2-6, a las relaciones

CUADRO 2-1. CALCULO DEL PNB EN UNA ECONOMIA SENCILLA, 1984

	Producción	Precio por unidad	Valor de la producción	PNB
Plátanos	20	0,30 \$	6,00 \$	
Naranjas	60	0,25 \$	15,00 \$	
				21,00 \$

entre la producción, la renta y el gasto, representadas en el gráfico del flujo circular.

La Sección 2-7 prepara el terreno para el análisis económico de la terminación del nivel de producción, que comienza en el Capítulo 3, y lo hace exponiendo de forma sistemática las relaciones de renta nacional estudiadas en este capítulo.

2-1 EL PRODUCTO NACIONAL BRUTO Y EL PRODUCTO NACIONAL NETO

El PNB es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en un período determinado por factores de producción que son propiedad de los residentes en el país. Incluye el valor de bienes, como las casas y el whisky, y el valor de servicios, como los de agentes de bolsa de valores y las conferencias de economistas. La producción de cada uno de ellos se valora a su precio de mercado y estos valores se suman para obtener el PNB.

En el Cuadro 2-1 se presenta el cálculo del PNB de una economía sencilla que produce solamente plátanos y naranjas. Se producen 20 plátanos y 60 naranjas. Los primeros están valorados en 0,30 \$ cada uno y las segundas, en 0,25 \$ cada una. El PNB es igual a 21 \$, que es el valor total de la producción.

En 1982, el PNB de los Estados Unidos fue de 3.073.000 millones de dólares. Dividiéndolo entre la población, que ascendía a 232 millones de habitantes en 1982, obtenemos el PNB por habitante o per cápita, que fue de 13.246 \$. También podemos calcular la producción por persona empleada. En 1982 había, en promedio, 99,5 millones de personas empleadas. Por tanto, el PNB o producción por persona empleada, fue de 30.884 \$.

El PNB ha aumentado rápidamente en los últimos veinte años, como puede apreciarse en el Gráfico 1-1. Ha crecido, en promedio, a una tasa del 8,8% anual desde 1962. En este último año, el PNB sólo valía 565.000 millones de dólares, la sexta parte de su valor en 1982. Adviértase que una gran parte del aumento es consecuencia de la inflación.

En el cálculo del PNB hay que tener en cuenta una serie de sutilezas.

LOS BIENES FINALES Y EL VALOR AÑADIDO

El PNB es el valor de los bienes y servicios *finales* producidos. La insistencia en que sean bienes y servicios finales es para evitar la doble contabilización. Por

← P

ejemplo, no incluiríamos en el PNB el precio total de un automóvil y, además, el valor de los neumáticos que fueron vendidos al fabricante del automóvil. Las partes que componen el automóvil, que han sido vendidas a sus fabricantes, se llaman bienes *intermedios*, y su valor no se incluye en el PNB. De la misma forma, el trigo que pasa a formar parte del pan es un bien intermedio, por lo que no tenemos en cuenta como parte del PNB el valor del trigo vendido al molinero, ni el valor de la harina vendida al panadero.

En la práctica, la doble contabilidad se evita utilizando el *valor añadido*. En cada etapa de la elaboración de un bien, sólo se tiene en cuenta como parte del PNB el valor añadido al bien en esa etapa. El valor del trigo obtenido por el agricultor se considera parte del PNB. Más tarde, el valor de la harina vendida por el molinero menos el costo del trigo es el valor añadido por el molinero. Si continuamos con este proceso, veremos que la suma de los valores añadidos en cada etapa del proceso será igual al valor final del pan vendido¹.

LA PRODUCCION CORRIENTE

El PNB es el valor de la producción *obtenida corrientemente*. Excluye, por tanto, las transacciones de las mercancías ya existentes, como los cuadros antiguos o las viviendas ya construidas. Contabilizamos como parte del PNB la construcción de viviendas nuevas, pero no sumamos la compraventa de viviendas existentes. Sin embargo, sí contabilizamos el valor de las comisiones obtenidas por los agentes inmobiliarios en la compraventa de las casas existentes. El agente inmobiliario ofrece un servicio corriente al poner en contacto al comprador con el vendedor, y esto sí es propiamente una parte de la producción corriente.

LOS PRECIOS DE MERCADO

El PNB valora los bienes a *precios de mercado*. El precio de mercado de muchos bienes incluye los impuestos indirectos, como el impuesto sobre las ventas o sobre el consumo de un artículo determinado y, por tanto, el precio de mercado de los bienes no es el mismo que el que recibe el vendedor.

El precio neto de impuestos indirectos es el *costo de los factores* y es la cantidad que reciben los factores de la producción que fabricaron el bien. El PNB se valora a precios de mercado y no al costo de los factores. Esta precisión se hace importante cuando relacionamos el PNB con las rentas percibidas por los factores de producción.

El principio de valoración a precios de mercado no se aplica de manera uniforme, ya que algunos componentes del PNB son difíciles de valorar. No existe ningún buen método para valorar los servicios de ama o ama de casa, o de un corte de pelo hecho por uno mismo o, en este sentido, los servicios de la policía o de la burocracia gubernamental. Algunas de estas actividades sencillamente se omiten del PNB corriente, como por ejemplo, los servicios del ama de casa. Los servicios del sector público se valoran según su costo, de tal forma que se considera que los salarios de los funcionarios constituyen su contribución al PNB.

¹ ¿Qué ocurre con la harina que es comprada directamente por las economías domésticas para amasar en casa? Se contabiliza como una parte del PNB, ya que se trata de una venta final.

No existe un principio único para tratar estos casos peculiares, sino que más bien se aplica una serie de convenciones.

El PNB y el producto interior bruto

Existe una diferencia entre el PNB y el *producto interior bruto* o PIB. El PIB es el valor de los bienes finales producidos en el interior de un país. ¿Cuál es la diferencia entre el PNB y el PIB? Una parte del PNB se obtiene en el extranjero. Por ejemplo, la renta de un ciudadano estadounidense que trabaja en el Japón forma parte del PNB de los Estados Unidos. Ahora bien, no forma parte del PIB de los Estados Unidos porque no se gana en el interior de este país. Desde otro ángulo, los beneficios ganados por los propietarios británicos de la cadena Howard Johnson, forman parte del PNB británico y no del PNB de los Estados Unidos; pero sí forman parte del PIB de los Estados Unidos, porque se ganan en el interior de este país.

Cuando el PNB es mayor que el PIB, los residentes de un determinado país ganan en el extranjero más de lo que ganan los extranjeros en ese país. En los Estados Unidos, el PNB ha sido superior en los últimos años al PIB en un 2%, aproximadamente, del PNB, lo que indica que las empresas y los residentes estadounidenses que poseen fábricas o trabajan en el exterior, ganan más en los países extranjeros que lo que ganan en los Estados Unidos las empresas y los individuos extranjeros.

El producto nacional neto

El *producto nacional neto* (PNN) se diferencia del PNB en que deduce de éste la *depreciación* de los bienes de capital existentes durante el período. La producción del PNB se realiza a costa del desgaste del stock de capital existente; por ejemplo, las máquinas se desgastan a medida que se utilizan. Si no se utilizaran recursos para mantener o reponer el capital existente, el PNB no se podría sostener al nivel corriente. Por ello usamos el PNN como una medida mejor del ritmo de actividad económica que puede mantenerse durante períodos amplios de tiempo, dado el stock de capital y la población activa existentes.

La *depreciación* es una medida de la parte del PNB que hay que dejar a un lado para mantener la capacidad productiva de la economía y la deducimos del PNB para obtener el PNN. En 1982 la depreciación fue de 359.000 millones de dólares, es decir, aproximadamente un 11,7% del PNB. Generalmente se encuentra comprendida entre el 10 y el 12%.

Generalmente utilizamos el PNB en lugar del PNN porque las estimaciones de la depreciación pueden ser bastante inexactas y porque, además, no se publican rápidamente, mientras que las estimaciones del PNB correspondientes a cada trimestre se publican de forma provisional antes de que pase un mes desde el final del trimestre². Es más, antes de finalizar el trimestre también se hace pública una estimación en forma de «avance» del PNB en dicho período.

² Los datos de la contabilidad nacional se publican periódicamente en el *Survey of Current Business*. Los datos históricos se publican en *Business Statistics*, que se edita cada dos años, y en el *Economic Report of the President*.

2-2 EL PNB NOMINAL Y EL REAL

El PNB nominal mide el valor de la producción obtenida en un período determinado, a los precios de ese período o, como se dice algunas veces, en *dólares corrientes*. Por tanto, el PNB nominal de 1984 mide el valor de los bienes producidos durante ese año a los precios de mercado vigentes en 1984 y el PNB de 1976 mide el valor de los bienes producidos en dicho año a los precios de mercado vigentes entonces. El PNB nominal varía de año en año por dos razones: la primera es que varía la producción física de bienes; la segunda es que también varían los precios de mercado. Se podría imaginar, aunque se trate de un ejemplo exagerado e irreal, que una economía produce exactamente lo mismo en dos años, duplicándose todos los precios entre uno y otro año. El PNB nominal del segundo año sería el doble del PNB del primero, aunque no haya variado en absoluto la producción física de la economía.

El PNB real mide las variaciones que tienen lugar en la producción física de la economía entre dos períodos, valorando todos los bienes producidos en ambos períodos a los mismos precios, o en *dólares constantes*. Actualmente, en la contabilidad nacional de los EEUU se valora el PNB real a los precios de 1972. Esto significa que, para calcularlo, hay que multiplicar la producción en términos físicos de hoy por los precios vigentes en 1972 para obtener una medida de lo que hubiera valido la producción de hoy si se hubiera vendido a los precios de 1972.

Volvamos al sencillo ejemplo del Cuadro 2-1 para ilustrar el cálculo del PNB real. En las dos primeras columnas del Cuadro 2-2 se presentan las producciones y los precios hipotéticos de los plátanos y las naranjas en 1972 y 1984. En 1972 el PNB nominal fue de 9\$ y en 1984, de 21\$, lo que supone un incremento del 133%. Sin embargo, una gran parte de este incremento es simplemente una consecuencia del aumento experimentado por los precios entre los dos años y no refleja un incremento de la producción física. Si calculamos el PNB real de 1984 valorando la producción de 1984 a los precios de 1972, obtendremos un PNB real de 11\$, lo que supone un incremento del 22% en vez del 133%. Este 22% mide mejor el incremento de la producción física de la economía que el incremento del 133%.

Vemos en el cuadro que entre 1972 y 1984, la producción de plátanos aumentó en un 33%, mientras que la de naranjas lo hizo en un 20%. Debemos

CUADRO 2-2. EL PNB REAL Y EL NOMINAL, UN EJEMPLO

PNB nominal de 1972		PNB nominal de 1984		PNB real de 1984*	
15 plát. a 0,10\$	1,50\$	20 plát. a 0,30\$	6,00\$	20 plát. a 0,10\$	2,00\$
50 nar. a 0,15\$	7,50\$	60 nar. a 0,25\$	15,00\$	60 nar. a 0,15\$	9,00\$
	9,00\$		21,00\$		11,00\$

* Medido en precios de 1972

33
LA
CONTABILIDAD
NACIONAL

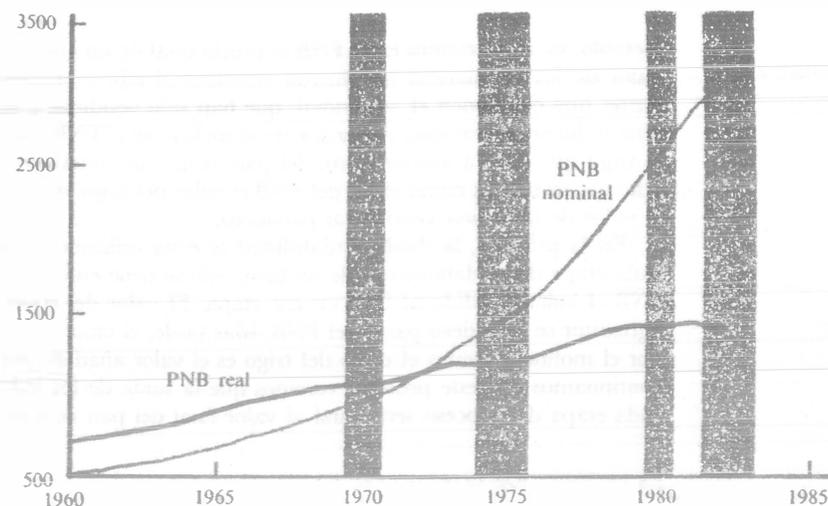


GRAFICO 2-2. PNB REAL Y NOMINAL, 1960-1982.

esperar, por tanto, que nuestra medida del incremento de la producción real se sitúe entre el 20 y el 23%, tal como ocurre en realidad³.

El Gráfico 2-2 muestra el comportamiento del PNB real y nominal de los EEUU a lo largo del período que comienza en 1960. Los datos corresponden al PNB anual. Obsérvese, concretamente, que mientras que el PNB nominal se incrementó todos los años, el PNB real disminuyó, de hecho, en algunos. Esos años, que están sombreados, son años de recesión. Los años recesivos se destacan por tener un crecimiento del PNB real bajo o negativo.

Sería un error clarísimo considerar que los incrementos del PNB *nominal* indican que el comportamiento de la economía, en cuanto a la producción de bienes y servicios, mejora, por ejemplo, desde 1981 hasta 1982. Por tanto, cuando queremos comparar la producción de diferentes años, observamos como medida básica el PNB real y no el nominal.

³ El incremento del PNB real depende de los precios que se utilizan en su cálculo. Si el lector tiene una calculadora, quizás desee comparar el incremento experimentado por el PNB real entre 1972 y 1984, utilizando los precios de 1984 para hacer la comparación. (Utilizando los precios de 1984, el PNB real aumenta en un 23,5% entre 1972 y 1984, en lugar del 22,2% calculado utilizando los precios de 1972.) La ambigüedad que resulta de realizar comparaciones utilizando distintos precios para calcular el PNB real es una consecuencia inevitable del intento de utilizar una única cifra para plasmar el incremento de la producción, tanto de naranjas como de plátanos, cuando estos dos componentes no se incrementaron en la misma proporción. Sin embargo, esta ambigüedad es de poca importancia cuando la tasa de inflación es elevada y es precisamente en esta circunstancia cuando más interesa utilizar el PNB real (en lugar del nominal) para estudiar el comportamiento de la economía.

Problemas de medición del PNB

En la práctica, los datos del PNB se utilizan no sólo como medida de la cantidad de producto obtenida, sino también como medida del bienestar de los residentes de un país. Los economistas y los políticos hablan como si un incremento del PNB real significara que la gente vive mejor. Sin embargo, los datos del PNB distan mucho de ser medidas perfectas, tanto de la producción como del bienestar.

Algunos de los problemas de la medición del PNB se describen en el Apartado 2-1, donde se explican la economía subterránea o sumergida y las revisiones de los datos del PNB. Aquí vamos a explicar, en primer lugar, los errores en la medición de algunas producciones y, a continuación, la utilización del PNB como medida del bienestar económico.

APARTADO 2-1

LA MEDICIÓN DEL PNB: LA ECONOMÍA ILEGAL Y LA REVISIÓN DE LOS DATOS

Dos problemas concretos (y no relacionados entre sí) de la medición del PNB son: en primer lugar, la posibilidad de que grandes parcelas de la actividad económica que son ilegales eludan totalmente su medición; y en segundo lugar, el hecho de que los datos se revisan con frecuencia y con bastante amplitud. A continuación abordaremos ambos problemas.

LA ECONOMÍA ILEGAL

Muchas transacciones económicas ilegales que pasan a través del mercado eluden no sólo la ley, sino también la medición. Cualquier persona que pague en efectivo los servicios de un trabajador independiente puede estar participando en una transacción que no se registra en los datos del PNB, puesto que el receptor del efectivo muy probablemente no va a declarar esa renta. De igual manera, la actividad económica generada por el amistoso encuadernador local tampoco se registra probablemente en las cuentas del PNB. Ni tampoco gran parte del tráfico ilegal de drogas.

¿Qué problemas plantea la economía ilegal o subterránea respecto a la medición del PNB? El problema principal es que puede variar la importancia relativa de las actividades ilegales. Si las actividades ilegales siempre dieran lugar a una producción igual al 3 % de la medida del PNB, entonces el PNB medido reflejaría correctamente la *tasa a la cual varía* el PNB total de año en año. Pero si las actividades ilegales adquieren una mayor importancia con el tiempo, entonces el PNB real medido subestimarán la tasa de crecimiento del PNB real. Y es precisamente la aseveración de que las actividades ilegales se han hecho más importantes lo que ha llevado a investigar el problema. Así, se sostiene que la baja tasa de crecimiento del PNB real de los años setenta refleja el hecho de que el gobierno estaba midiendo una menor proporción de la actividad económica real.

La base de esta afirmación es, sobre todo, el comportamiento de las tendencias de efectivo en relación con los depósitos a la vista. Las tendencias de efectivo se han incrementado en relación con las de depósitos. Puesto que en las transacciones ilegales se utiliza efectivo, se aduce que este aumento refleja una mayor proporción

5
CONTABILIDAD
ACIONAL

CUADRO 1. REVISIONES DEL PNB, 1980

	PNB NOMINAL, MILES DE MILLONES DE \$			PNB REAL, MILES DE MILLONES DE \$		
	Previsión	Postrevisión	Tasa de cambio	Previsión	Postrevisión	Tasa de cambio
1970	982,4	992,7	1,0	1.075,3	1.085,6	1,0
1979	2.368,5	2.413,9	1,9	1.431,1	1.483,1	3,6

	TASA DE CRECIMIENTO DEL PNB REAL, % ANUAL		
	Previsión	Postrevisión	Diferencia
1979/78	2,3 %	3,2 %	0,9 %

Fuentes: Los datos prerevisados son del *Economic Report of the President, 1980*, Cuadros B-1 y B-2. Los datos postrevisados son del «The National Income and Product Accounts of the United States: An Introduction to the Revised Estimates for 1929-80», *Survey of Current Business*, diciembre de 1980, p. 17.

de transacciones ilegales dentro del total de las transacciones*. Con esta base, se ha argumentado que el PNB real de los Estados Unidos puede estar subestimado hasta en un 25 %. En Italia, las estimaciones basadas parcialmente en el número de trabajadores que tienen dos empleos (y que no declaran la renta del segundo) hacen pensar que el 15 % del PNB de dicho país no se contabiliza.

Otras estimaciones para Estados Unidos y otros países son muy inferiores, algunas tan bajas como un 2 ó 3 %**. Por supuesto, los datos son difíciles de conseguir por la naturaleza del problema. Por tanto, no se puede saber con certeza pero hay muy poca evidencia de que se hagan grandes correcciones.

¿Por qué puede haberse producido un aumento de la actividad ilegal? Las causas son el crecimiento de los tipos impositivos, que aumentan la tentación de no declarar y la importancia creciente del tráfico de drogas ilegales.

REVISIONES DE LOS DATOS DEL PNB

Los datos preliminares del PNB se publican aún antes de que termine el trimestre para el que se calculan. La primera estimación después de concluido el trimestre aparece 3 semanas más tarde. Por ejemplo, los datos para el cuarto trimestre de 1984 se anunciaron el 18 de enero de 1985. Estos datos son revisados un mes más tarde y nuevamente al mes siguiente. Por tanto, aparecen cuatro estimaciones del PNB para un determinado trimestre, bien en dicho trimestre o bien en los tres meses siguientes. Posteriormente, en julio de cada año, se lleva a cabo una amplia revisión de todos los datos del PNB, posiblemente con efectos retroactivos de varios años.

Queda claro, por tanto, que los datos del PNB no son estimaciones definitivas cuando aparecen por primera vez. La razón es que muchos de ellos no se miden directamente, sino que están basados en encuestas y suposiciones. Teniendo en cuenta que el PNB debe medir el valor de *toda* la producción de bienes y servicios de una economía, no hay que sorprenderse de que no se publiquen todos los datos

* Las numerosas estimaciones de actividades ilegales en los Estados Unidos y en otros países están resumidas en Adrian Smith, «A Review of the Informal Economy in the European Community», *Economic Papers* # 3, julio de 1981. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.

** Para una enérgica crítica negativa respecto de las grandes estimaciones para los Estados Unidos, véase Edward F. Denison, «Is U.S. Growth Understated Because of the Underground Economy? Employment Ratios Suggest Not», *The Review of Income And Wealth*, 1982.

en las semanas siguientes al período de producción. Se van revisando a medida que llegan nuevas cifras, y a medida que la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio mejorará los métodos de recogida de los datos y las estimaciones.

Las revisiones de los datos pueden ser bastante grandes. El Cuadro 1 muestra las revisiones del PNB que se hicieron en 1980. Obsérvese concretamente la cuantía de la variación del PNB real correspondiente a 1979: la tasa revisada de crecimiento real de dicho año respecto de 1978, del 3,2 %, es sustancialmente más elevada que antes de la revisión. Una tasa de crecimiento del 2,3 % es claramente baja, mientras que un 3,2 % es aceptable. (Obsérvese que los niveles del PNB para los años 1971-1978 también se elevaron en la revisión; por ejemplo, el incremento de 1978 fue del 2,7 %.)

Las razones de esas revisiones se describen en el número de diciembre de 1980 del *Survey of Current Business*. Puesto que es posible que se realicen revisiones de esta cuantía, los datos preliminares deben ser acogidos siempre con precaución.

PRODUCCIONES INCORRECTAMENTE MEDIDAS

La mayor parte de las dificultades de medición del PNB se deben a que algunos productos no pasan por el mercado. Ya hemos señalado que la producción del sector público se valora según su costo debido a que gran parte de la misma no se vende en el mercado, ni se dispone de nada comparable que haga posible estimar el valor de la producción del sector público. ¿Cómo mediríamos el valor de la producción de seguridad frente al exterior proporcionada, en principio, por los gastos de defensa?

Pero también hay un problema conceptual que afecta a gran parte de la producción del sector público. Incluimos en el PNB el valor de los salarios pagados a la policía y a las fuerzas armadas. Supongamos que hubiese una mejora en la seguridad pública y que se trasladaran policías desde el cuerpo de policía a la fabricación de caramelos, con los mismos salarios. El PNB no variaría, pero la producción de bienes y servicios útiles sí que parecería haber aumentado.

El problema en este caso es que generalmente no deducimos del PNB las producciones negativas, o los *males*. No intentamos valorar el deterioro de la seguridad pública que exige un aumento de la policía. Tampoco deducimos del PNB el valor de la contaminación producida por las fábricas y los automóviles. Estos son males, pero no aparecen reflejados en las cuentas del PNB. Si fuéramos capaces de valorar de alguna manera la cantidad de seguridad pública ofrecida por la sociedad, entonces un traslado de trabajadores desde el cuerpo de policía a otras actividades, como consecuencia de una mejora de la seguridad pública, se reflejaría en un aumento del PNB. De igual manera, la mejora de la calidad del medio ambiente en la década de los setenta se reflejaría en un crecimiento de la producción a lo largo de la década.

También se excluyen del PNB otras actividades carentes de mercado, como son los trabajos efectuados por uno mismo y las prestaciones voluntarias. La categoría más importante de éstas es el valor del trabajo realizado en el hogar

ABILIDAD
NAL

por las amas de casa. El PNB contabilizado aumentaría si las personas dejaran de limpiar sus casas encargando dicha labor a una agencia de limpieza. Sin embargo, la producción de la economía no habría aumentado, en realidad.

Por tanto, el PNB real tiene limitaciones, incluso como medida de los bienes y servicios producidos en una economía.

EL PNB REAL COMO MEDIDA DEL BIENESTAR

La segunda utilización del PNB es como *medida del bienestar económico (MBE)* o bienestar de los residentes de un país. Cuando el PNB aumenta, se supone que la gente está mejor. Por supuesto, para utilizar el PNB en este sentido hay que dividir previamente el PNB real entre el número de personas: lo que se utiliza como medida del bienestar es el PNB per cápita (por persona).

Las limitaciones existentes para medir las producciones carentes de mercado hacen pensar, de entrada, que el PNB real per cápita es una medida imperfecta del bienestar económico. Además, hay que revisar el PNB real para incluir el valor del ocio. Si el valor de la producción disminuye porque la gente ha decidido que desea trabajar menos, ello no significa necesariamente que viva peor. Una gran parte del progreso económico que tuvo lugar en el siglo pasado se reflejó en una disminución de las horas trabajadas por semana. Hace cien años, la semana laboral media era bastante superior a las 60 horas, y en la industria manufacturera era todavía mayor. Actualmente es inferior a las 40 horas. Si se desea utilizar el PNB como medida del bienestar económico, debe corregirse para incluir en el mismo el valor del incremento del ocio disfrutado como consecuencia de la disminución de la semana laboral.

LA MEDIDA DEL BIENESTAR ECONOMICO

William Nordhaus y James Tobin, profesores de la Universidad de Yale, estimaron en 1972 el PNB real, corrigiéndolo lo mejor que pudieron, para incluir las producciones y males carentes de mercado y la mayor proporción de ocio que las personas disfrutaban actualmente⁴. El valor de la MBE es mayor que el del PNB; sin embargo, su crecimiento ha sido menor que el del PNB real. La producción de males (contaminación) ha aumentado (por lo menos en la década de los setenta) y el incremento de tiempo de ocio ha crecido más lentamente que la producción de bienes y servicios.

La MBE no se publica periódicamente y, por tanto, seguimos utilizando el PNB real como la medida más importante de la producción de la economía y —aunque conocemos sus limitaciones— también como medida del comportamiento de la economía a la hora de proporcionar bienestar material. La justificación de proceder así, además de la falta de datos, es que en el corto plazo, las variaciones del PNB real siguen probablemente la misma dirección que los cambios de la MBE.

⁴ W. Nordhaus y James Tobin, «Is Growth Obsolete?», en National Bureau of Economic Research, *Fiftieth Anniversary Colloquium* (New York, Columbia University Press, 1972).

2-3 INDICES DE PRECIOS

El cálculo del PNB real nos proporciona una medida útil de la inflación que se conoce con el nombre de *deflactor del PNB*. Volviendo nuestra atención al ejemplo hipotético del Cuadro 2-2, podemos obtener una medida de la inflación que tuvo lugar entre 1972 y 1984 comparando el PNB de 1984 valorado a los precios de ese año con el mismo PNB valorado a los precios de 1972. La relación entre el PNB nominal y el real de 1984 es 1,91 (= 21/11). En otras palabras, la producción es un 91% más elevada en 1984, cuando se valora utilizando los precios más altos de 1984 que cuando se valora utilizando los precios más bajos de 1972. Atribuimos el 91% de incremento a la variación de los precios, o inflación experimentada en el período 1972-1984.

El deflactor del PNB es la relación entre el PNB nominal de un año dado y el PNB real, y es la medida de la inflación entre el período corriente y aquel al que corresponden los precios base utilizados para calcular el PNB real. Puesto que el deflactor del PNB se basa en un cálculo que incluye todos los bienes producidos en una economía, es un índice de precios de base muy amplia que se utiliza frecuentemente para medir la inflación.

EL INDICE DE PRECIOS DE CONSUMO

El *índice de precios de consumo (IPC)* mide el costo de comprar un conjunto dado de bienes, representativo de las compras de los consumidores urbanos. El deflactor del PNB difiere del IPC en cuatro aspectos importantes. En primer lugar, el deflactor mide los precios de un grupo de bienes mucho más amplio que el del IPC. Estos precios son medidos por encuestadores de mercados que van a las tiendas y llaman por teléfono indagando los precios de los bienes. En segundo lugar, el IPC mide el costo de una determinada cesta de la compra que no varía de año en año; sin embargo, la cesta de la compra incluida en el deflactor del PNB varía todos los años, dependiendo de lo que se produzca en la economía cada año. Los bienes que se valoran en el deflactor de un determinado año son los bienes producidos en la economía en dicho año. Cuando las cosechas de maíz son grandes, el maíz recibe una ponderación relativamente elevada en el cálculo del deflactor del PNB. Por el contrario, el IPC mide el costo de un conjunto dado de bienes que no varía en el tiempo⁵. En tercer lugar, el IPC incluye directamente los precios de las importaciones, mientras que el deflactor incluye sólo los precios de los bienes *producidos* en los Estados Unidos. En cuarto lugar, hasta 1983 el IPC contenía un importante componente del costo de intereses, representativo del costo de las viviendas. Las variaciones de los tipos de interés producían, a través de este eslabón, un efecto importante en el IPC⁶. Por tanto, los dos principales índices utilizados para medir la inflación, el deflactor del PNB

⁵ No obstante, los índices de precios se revisan de cuando en cuando para cambiar las ponderaciones, con objeto de actualizar las pautas de gasto.

⁶ Durante la década de los setenta y hasta 1982, está claro que el IPC cometió grandes errores en el cálculo del costo de la vivienda y concedió una ponderación excesiva a las variaciones del tipo de interés. El índice se revisó en 1983 para mejorar su medición del costo de la vivienda.

CUADRO 2-3. INDICES DE PRECIOS IMPORTANTES

	IPC, 1967=100	IPM, 1967=100	Deflactor PNB 1972=100
1950	72,1	81,8	53,6
1960	88,7	94,9	68,7
1967	100,0	100,0	79,1
1972	125,3	119,1	100,0
1980	246,8	268,8	178,6
1982	289,1	299,3	207,2
Incremento:			
Precio 1982/Precio 1950	4,009	3,659	3,866
Tasa media anual de inflación	4,4 %	4,1 %	4,3 %

Fuente: *Economic Report of the President, 1983*, y *Economic Indicators*, abril de 1983.

y el IPC, tienen, de vez en cuando, un comportamiento distinto. Por ejemplo, cuando el precio del petróleo importado aumenta rápidamente, el IPC probablemente aumentará más rápidamente que el deflactor.

EL INDICE DE PRECIOS AL POR MAYOR

El *índice de precios al por mayor (IPM)* es el tercer índice de precios que se utiliza frecuentemente. Al igual que el IPC, mide el costo de una cesta dada de bienes. Difiere del IPC en parte por su cobertura, que incluye, por ejemplo, materias primas y bienes semiacabados. Difiere también que ha sido diseñado para medir los precios en una etapa situada al principio del sistema de distribución. Mientras que el IPC mide los precios en el punto en que las economías domésticas efectúan de hecho sus compras —es decir, al por menor—, el IPM se elabora con los precios correspondientes al nivel de la primera transacción comercial importante.

Esta diferencia hace que el IPM sea un índice de precios relativamente flexible y que señale las variaciones del índice general de precios, o IPC, algún tiempo antes de que éstas lleguen a materializarse en la realidad. Por esta razón, el IPM y, más concretamente, alguno de sus índices componentes, tal como el índice de «materiales sensibles», forma parte de los indicadores del ciclo económico que son observados atentamente por los gestores de la política económica.

En el Cuadro 2-3 se presentan datos del IPC, IPM y deflactor del PNB de los EEUU, que cubren los últimos treinta y dos años. Tanto el IPC como el IPM tienen como base 1967, lo que significa que las ponderaciones de la cesta dada de bienes son las de ese año⁷. El deflactor del PNB indica los precios del año corriente en relación a los precios de 1972, utilizando como ponderaciones las

⁷ La elaboración de índices de precios se explica brevemente en el apéndice a este capítulo. Para una descripción detallada de los diversos índices de precios, véase Bureau of Labor Statistics, *Handbook of Methods* y la edición bienal de *Business Statistics*, del Departamento de Comercio.

cantidades del año corriente. En el cuadro puede observarse que los tres índices han crecido a lo largo del período considerado. Ello refleja el hecho de que el precio medio de los bienes ha subido, cualquiera que sea la cesta que consideremos. Obsérvese también que el incremento acumulado (precio de 1982/precio de 1950) de los mismos es distinto. Esta diferencia se debe a que los índices representan los precios de diferentes cestas de mercancías.

Aunque los índices no varían al mismo ritmo a lo largo de todo el período, en todos ellos se observan tasas anuales de inflación considerables y bastante parecidas. No tiene sentido decir que uno de los índices es «correcto» mientras que los otros no lo son. Los índices miden las variaciones de los precios de diferentes cestas de bienes. Se tiende a prestar más interés al deflactor o al IPC; al primero porque mide los precios de un conjunto muy amplio de bienes y al IPC porque el concepto que intenta medir —lo que le cuesta al consumidor comprar una cesta dada de bienes— es útil.

Volvamos ahora a las relaciones entre el PNB o producción, la renta y el gasto, representadas en el esquema del flujo circular de la renta del Gráfico 2-1.

2-4 EL PNB Y LA RENTA

En esta sección demostraremos que *la renta es igual al valor de la producción*, porque los ingresos que se obtienen de la venta de la producción, tienen que ser percibidos por alguien en forma de renta. El comprador de pan está pagando indirectamente al agricultor, al molinero, al panadero y al vendedor del supermercado por el trabajo y el capital utilizados en la producción y está contribuyendo, además, a sus beneficios.

EL PNB Y LA RENTA NACIONAL

Nuestra afirmación anterior de que el valor de la producción y la renta son iguales es correcta, pero hay que hacer dos puntualizaciones:

1. La primera corrección surge de la depreciación. Como ya se ha señalado, una parte del PNB debe dedicarse a mantener la capacidad productiva de la economía. La depreciación no debe considerarse como parte de la renta, puesto que es un costo de producción. Como regla, la depreciación supone aproximadamente un 11% del PNB. Generalmente en la contabilidad nacional la depreciación se denomina *cuota de consumo de capital*. Restando la depreciación del PNB, obtenemos el PNN.
2. La segunda corrección se debe a los impuestos indirectos, concretamente a los impuestos sobre las ventas, que originan una diferencia entre los precios de mercado y los precios que perciben los productores. El PNB se valora a los precios de mercado, pero la renta que reciben los productores no incluye los impuestos sobre las ventas, que son parte del precio de mercado; por ello la renta es menor que el PNB. Los impuestos indirectos, junto con otras rúbricas semejantes, suponen aproximadamente un 10% del PNB.

CUADRO 2-4. EL PNB Y LA RENTA NACIONAL, 1982
(En miles de millones de dólares)

Producto nacional bruto		3.059, ^f
Menos:		
Cuota de consumo de capital	356,4	
Igual a:		
Producto nacional bruto		2.702, ^f
Menos:		
Impuestos indirectos	258,8	
Otros (netos)	7,5	
Igual a:		
Renta nacional		2.436, ^f

Fuente: Survey of Current Business, abril de 1983.

Haciendo estas dos deducciones del PNB podemos obtener la renta nacional tal como se presenta en el Cuadro 2-4, donde aparecen las cifras correspondiente a 1982^o. La *renta nacional* proporciona el valor de la producción al *costo de los factores*, en lugar de a los precios de mercado, que es el PNB. Nos indica lo que reciben de hecho los factores de producción en forma de renta, antes de deducir los impuestos directos y de añadir las transferencias.

Participación de los factores en la renta nacional

A continuación nos planteamos cómo se distribuye la renta nacional entre los distintos tipos de renta (*participación de los factores*), tal como se muestra en el Cuadro 2-5.

El hecho más notable del Cuadro 2-5 es la elevada participación de los sueldos y salarios —remuneración de los asalariados— en la renta nacional, de la que suponen el 76%. La renta de los propietarios es la renta procedente de las actividades empresariales individuales. La renta de alquileres personales incluye el alquiler *imputado* a las personas que viven en casas de su propiedad^o, así como la renta que proviene de la propiedad de patentes, royalties, etc... La rúbrica *intereses netos* se compone de los pagos de intereses efectuados por empresas de interior y por el resto del mundo a individuos y empresas que les han prestado *previamente*.

La descomposición de la renta nacional en sus distintas clases no es demasiado importante para nuestros propósitos macroeconómicos. Refleja, en

^o La rúbrica «Otros (neto)» del Cuadro 2-4 contiene una discrepancia estadística. Además, deduciendo del PNN las transferencias de las empresas, pero añadiendo las subvenciones, netas de excedentes, de las empresas públicas. La corrección relativa a las empresas públicas es necesaria porque en el caso de las subvenciones, el precio de mercado es inferior al costo de los factores. En el caso de déficit igualmente el valor de la producción medido a los precios del mercado es inferior al medido al costo de los factores.

^o El PNB contiene una estimación de los servicios que los propietarios de viviendas reciben por habitar en ellas, la cual se realiza calculando el alquiler de una vivienda equivalente. Por tanto, el propietario se le trata como si se pagase a sí mismo un alquiler por vivir en su casa.

CUADRO 2-5. LA RENTA NACIONAL Y SU DISTRIBUCION, 1982
(En miles de millones de dólares)

Renta nacional	2,436,6	100 %
Remuneración de asalariados	1,856,5	76,2
Rentas de propietarios	120,3	4,9
Rentas de alquileres y similares	34,1	1,4
Beneficios de sociedades anónimas	160,8	6,6
Intereses netos	264,9	10,9

Fuente: *Survey of Current Business*, abril de 1983.

parte, cuestiones tales como el hecho de que las sociedades anónimas se financien por medio de préstamos o por medio de acciones, que la actividad empresarial adopte o no la forma de sociedad, o que las viviendas sean poseídas por personas o por empresas, que a su vez son poseídas por personas¹⁰.

La renta nacional y la renta personal

Una cuestión mucho más importante desde el punto de vista macroeconómico es saber cuánto recibe realmente el sector personal —las economías domésticas y las empresas individuales— como renta, incluidas las transferencias. Esta cantidad se mide por la *renta personal*. Las *transferencias* son aquellos pagos que no tienen su origen en la actividad productiva corriente. Así, las pensiones, los pagos de programas de beneficencia y las prestaciones de desempleo son ejemplos de transferencias. El nivel de renta personal es importante porque es el determinante fundamental del comportamiento de las economías domésticas, en cuanto al consumo y al ahorro.

Para pasar de la renta nacional a la renta personal tenemos que deducir los componentes de la renta nacional que son ganancias del sector de sociedades anónimas y añadir las transferencias netas recibidas por el sector personal.

Hay que deducir dos rúbricas de la renta nacional:

1. Los beneficios de las sociedades anónimas (antes de pagar impuestos), que obviamente no son un componente directo de la renta personal¹¹.
2. Las cotizaciones de la seguridad social, que son pagadas tanto por las sociedades anónimas como por el sector personal y que constituyen, en el

¹⁰ Quizás desee el lector reelaborar el Cuadro 2-5 para cada una de las posibilidades que se sugieren en este párrafo. En el problema 9, al final del capítulo, se piden las soluciones.

¹¹ Los beneficios de las sociedades anónimas en las cuentas nacionales se ajustan corrigiendo las estimaciones de (a) la depreciación de las empresas (ajuste del consumo de capital) y (b) el costo de las existencias consumidas en la producción (ajuste de la valoración de las existencias). La segunda corrección es necesaria porque los beneficios calculados se ven afectados por la valoración que las empresas hacen de los bienes consumidos en la producción. En las épocas inflacionistas, la forma habitual de valorar las existencias *infravalora* el costo de los bienes vendidos y, por tanto, *sobrevalora* los beneficios. El ajuste de la valoración de las existencias es un intento de corregir este error. Los beneficios de las sociedades anónimas que se deducen de la renta nacional en el Cuadro 2-6, incluyen los dos ajustes mencionados en esta nota.

CUADRO 2-6. LA RENTA NACIONAL Y LA RENTA PERSONAL, 1982

(En miles de millones de dólares)

Renta nacional		2,450
Menos:		
Beneficios de las sociedades anónimas	164,8	
Cotizaciones a la Seguridad Social	253,0	
Más:		
Transferencias del sector público y de las empresas a las personas	374,5	
Ajuste por intereses	105,1	
Dividendos	66,4	
Igual a:		
Renta personal		2,578

Fuente: Data Resources, Inc.

fondo, impuestos pagados al sector público, por lo que no forman parte de la renta personal.

A continuación, hay que añadir tres rúbricas:

1. Los *pagos de transferencias* a personas, que consisten sobre todo en transferencias del sector público, como las prestaciones de la seguridad social, los subsidios de desempleo y las pensiones de los excombatientes, además de las transferencias pagadas por las empresas, como por ejemplo, las donaciones caritativas.
2. Los *ajustes por intereses*. La renta nacional sólo incluye los pagos por los servicios productivos. Otros pagos, no clasificados como pagos a factor, representan, sin embargo, rentas para las economías domésticas o las empresas, aunque no aparezcan en la renta nacional. Parte de la renta por intereses que reciben las economías domésticas, se contabiliza como transferencias en las cuentas nacionales pero debe tenerse en cuenta a la hora de calcular la renta de las economías domésticas. Por ello, en el Cuadro 2-6 añadimos una rúbrica denominada «Ajuste por intereses»¹².
3. Los *dividendos* (los beneficios distribuidos por las sociedades anónimas después de pagar los impuestos).

Una vez hechas estas correcciones, obtenemos la renta recibida por las personas y las empresas individuales. La renta personal es un concepto útil especialmente porque se calcula mensualmente, mientras que la mayoría de los conceptos de la renta nacional se publican sólo trimestralmente. Los dato

¹² El ajuste por intereses equivale a añadir a la renta nacional la rúbrica «renta de interés personales» y restar los «intereses netos». Estas dos rúbricas pueden encontrarse en los cuadros de la contabilidad nacional. La diferencia entre «intereses netos» (que son los intereses netos pagados por las empresas a las economías domésticas, más los intereses netos provenientes del extranjero) y «renta de intereses personales» (los pagos de intereses recibidos por las economías domésticas), es igual a los intereses netos pagados por el sector público a las economías domésticas y a las empresas, más los intereses pagados por las economías domésticas a las empresas.

mensuales de la renta personal son utilizados como guía del comportamiento del PNB por aquellos que observan de cerca la coyuntura económica.

Aunque hemos obtenido la renta personal en el Cuadro 2-6 partiendo de la renta nacional e introduciendo correcciones, también es posible construir una estimación de la renta personal analizando sus componentes, de forma similar a como se hace en el Cuadro 2-5. En concreto, la renta personal se compone de rentas del trabajo, más rentas de los propietarios, más rentas de alquileres, dividendos e intereses, más transferencias y menos cotizaciones de las personas a la seguridad social.

Renta personal disponible y su asignación

Las economías domésticas no pueden disponer de toda su renta personal para gastarla. La cantidad que pueden gastar, la *renta personal disponible*, se obtiene deduciendo de la renta personal los impuestos personales, así como ciertos pagos no impositivos que hace el sector economías domésticas, tales como los derechos de licencias y las multas de tráfico.

La renta personal disponible es la cantidad que las economías domésticas pueden dedicar al gasto o al ahorro. El Cuadro 2-7 muestra cómo asignan su renta disponible las economías domésticas. El gasto más importante, con gran diferencia sobre los demás, es el consumo personal. La mayor parte de la cantidad restante se ahorra. Algunas cantidades pequeñas de la renta personal disponible se utilizan para pagar intereses y remitir transferencias al extranjero.

La tasa de ahorro personal de Estados Unidos es una de las más bajas del mundo. Más adelante veremos por qué preocupa esto a algunos economistas.

Esta sección ha explicado la relación existente entre el PNB y la renta que recibe el sector economías domésticas. Los principales pasos que hemos seguido

CUADRO 2-7. LA RENTA PERSONAL, LA RENTA PERSONAL DISPONIBLE Y SU EMPLEO, 1982

	Miles de millones de dólares	Porcentaje de la renta personal disponible
Renta personal	2.578,6	
Menos:		
Impuestos personales y contribuciones no impositivas	402,1	
Igual a:		
Renta personal disponible	2.176,5	100
Gastos personales:	2.056,3	94,5
Gastos de consumo personal	1.991,9	91,5
Intereses pagados por los consumidores	58,1	2,7
Transferencias a extranjeros	6,3	0,3
Ahorro personal	125,4	5,8

Nota: La tercera y la cuarta columnas presentan la distribución porcentual de la renta personal disponible.
Fuente: Data Resources, Inc.

	Depreciación	Impuestos indirectos		Renta personal	Impuestos personales y contribuciones no impositivas
				=	
				Renta nacional	
				-	
				Beneficios de sociedades anónimas	
				-	
				Contribuciones a la seguridad social	
				+	
				Ingresos por transferencias	
				+	
				Rentas netas de intereses	
				+	
				Dividendos	

* Discrepancia estadística más subsidios menos excedentes corrientes de las empresas públicas.

GRAFICO 2-3. LA RELACION ENTRE EL PNB Y LA RENTA PERSONAL DISPONIBLE.

se refieren a los impuestos, las transferencias entre sectores, la depreciación y beneficios.

Estos pasos intermedios nos recuerdan que hay una diferencia importante entre el PNB como valor de la producción a precios de mercado y la renta que puede gastar el sector economías domésticas. Podríamos tener una renta personal disponible positiva aunque el PNB fuera cero, siempre que hubiera alguien dispuesto a hacer las transferencias necesarias. De la misma forma, el PNB puede ser grande y la renta disponible pequeña si el sector público detrajese una gran cantidad de impuestos. Cuanto mayores sean los impuestos en relación con las transferencias del sector público, menor será la renta disponible en relación con el PNB.

Resumen

Resumimos ahora en unas pocas identidades (y en el Gráfico 2-3) las relaciones utilizadas en cada cuadro:

$$\text{PNB} - \text{cuota de consumo de capital} \equiv \text{PNN} \quad (\text{Cuadro 2-4})$$

$$\text{PNN} - \text{impuestos indirectos} \equiv \text{renta nacional} \quad (\text{Cuadro 2-4})$$

Renta nacional \equiv sueldos y salarios + rentas de propietarios + rentas de alquileres y similares + beneficios de sociedades anónimas + intereses netos (Cuadro 2-5) (3)

Renta nacional - beneficios de sociedades anónimas - cotizaciones a la seguridad social + ingresos por transferencias + ajuste por intereses + dividendos \equiv renta personal (Cuadro 2-6) (4)

Renta personal - pagos de impuestos personales y contribuciones no impositivas \equiv renta personal disponible (Cuadro 2-7) (5)

Renta personal disponible \equiv gastos personales + ahorro personal (Cuadro 2-7) (6)

2-5 GASTOS Y COMPONENTES DE LA DEMANDA

En la sección anterior comenzábamos con el PNB y nos preguntábamos qué cuantía del valor de los bienes y servicios producidos pasa, de hecho, a manos de las economías domésticas. En esta sección presentamos una perspectiva diferente del PNB al preguntarnos quién compra el producto y no quién recibe la renta. En términos más técnicos, analizamos la demanda del producto y nos referimos a los *componentes* de la demanda agregada de bienes y servicios.

La demanda total del producto puede dividirse en cuatro componentes: (1) gastos de consumo de las economías domésticas; (2) gastos de inversión de las empresas o economías domésticas; (3) compras de bienes y servicios por el sector público (administraciones central, regionales o estatales y locales), y (4) demanda extranjera. A continuación analizaremos con más detalle cada uno de estos componentes.

CONSUMO

El Cuadro 2-8 presenta la demanda de bienes y servicios correspondiente a 1982, desglosada por componentes de la demanda. Se observa que el componente principal de la demanda es el gasto de *consumo* del sector personal. Este concepto incluye cualquier cosa, desde alimentos hasta lecciones de golf, pero incluye también, como veremos al analizar la inversión, los gastos en bienes duraderos de consumo, tales como automóviles, que son gastos que podrían considerarse como inversión en lugar de consumo.

EL SECTOR PUBLICO

El segundo componente más importante son las *compras del sector público* de bienes y servicios. Este componente incluye partidas como los gastos de defensa nacional, la construcción de carreteras por los gobiernos regionales y locales y los sueldos de los funcionarios.

CONTABILIDAD NACIONAL

CUADRO 2-8. EL PNB Y LOS COMPONENTES DE LA DEMANDA, 1982
(En miles de millones de dólares)

Gastos de consumo personal	1.991,9	64,1
Inversión privada interior bruta	414,5	13,1
Compras de bienes y servicios por el sector público	649,2	21,1
Exportaciones netas de bienes y servicios	17,4	0,6
Producto nacional bruto	3.073,0	100,0

Fuente: Data Resources, Inc.

Hay que hacer una advertencia respecto a los términos que se utilizan en la relación gasto público. Denominamos gasto público en bienes y servicios a *compras* de bienes y servicios, y nos referimos a las *transferencias más los pagos o desembolsos del sector público*. El presupuesto del gobierno federal de los Estados Unidos, que es de 650.000 millones de dólares, se refiere a desembolsos total del gobierno federal. Menos de la mitad de esta cantidad corresponde a las compras de bienes y servicios.

LA INVERSION

La *inversión privada interior bruta* requiere algunas definiciones. En primer lugar lo largo de este libro, *inversión* significa aumento del stock físico de capital. Como utilizamos el término, la inversión *no* incluye la compra de un bono o adquisición de acciones de la General Motors. En concreto, la inversión incluye la construcción de viviendas, la fabricación de maquinaria, la construcción de plantas y edificios de empresas y los incrementos de las existencias de bienes de una empresa.

La clasificación del gasto como consumo o inversión es en gran medida, cuestión de convención. Desde el punto de vista económico hay poca diferencia entre una economía doméstica que acumula alimentos en su despensa y una tienda de alimentación que hace lo mismo. Sin embargo, en la contabilidad nacional, la adquisición individual se considera como gasto de consumo personal, mientras que la adquisición por parte de la tienda se considera inversión en existencias. Aunque existan ejemplos en que la línea divisoria no es nítida, podemos utilizar en la práctica un criterio sencillo: la inversión se refiere al aumento del stock físico de capital, incluidas las existencias, del sector empresarial¹⁸.

Situaciones parecidas se presentan al clasificar los gastos del sector económico doméstico. Por ejemplo, ¿qué consideración deben tener las adquisiciones de automóviles por parte de las economías domésticas? Puesto que los automó

¹⁸ La contabilidad del PNB clasifica como inversión el aumento del stock de capital de las empresas. Algunos gastos del sector público, como los destinados a carreteras o a escuelas, también incrementan el stock de capital. Las estimaciones del stock de capital poseído por el sector público pueden verse en el *Survey of Current Business*, octubre de 1982, pp. 33-36; esta fuente también contiene referencias a las estimaciones de la inversión pública.

durante varios años, parecería lógico clasificar sus adquisiciones como inversiones. Consecuentemente, consideraríamos que la *utilización* de los automóviles proporciona servicios de consumo. (Podríamos pensar en imputar una renta de alquiler a los automóviles ocupados por su dueño.) Sin embargo, se ha adoptado la convención de considerar todos los gastos de las economías domésticas como gastos de consumo. Esto no es tan incorrecto como podría parecer a primera vista, ya que las cuentas separan claramente las adquisiciones por parte de las economías domésticas de *bienes duraderos*, como automóviles y frigoríficos, de las demás adquisiciones. Cuando se estudian con detalle las decisiones de gasto de los consumidores, las adquisiciones de bienes de consumo duradero generalmente se analizan por separado¹⁴.

De pasada, observamos en el Cuadro 2-8 que la inversión se define como «bruta» e «interior». Es bruta en el sentido de que no se ha descontado la depreciación. La inversión neta es la inversión bruta menos la depreciación. Por tanto, el PNN es igual a la inversión neta más las restantes categorías de gasto del Cuadro 2-8.

El término *interior* significa que se trata de gastos de inversión hechos por residentes en el país, pero no se trata necesariamente de gastos en bienes producidos dentro del país; puede muy bien tratarse de un gasto realizado en bienes extranjeros. De la misma forma, el consumo y el gasto público pueden corresponder parcialmente a bienes importados. Por otro lado, una parte de la producción interior se vende a extranjeros.

LAS EXPORTACIONES NETAS

La rúbrica «Exportaciones netas» aparece en el Cuadro 2-8 para mostrar los efectos que producen en la demanda agregada de producto interior el gasto interior en bienes extranjeros y el gasto extranjero en bienes interiores. La demanda total de los bienes que producimos incluye las exportaciones, que son la demanda de nuestros bienes hecha por extranjeros y excluye las importaciones, que son la parte de nuestro gasto interior que no se dirige a nuestros propios bienes. Por tanto, la diferencia entre las exportaciones y las importaciones, llamada *exportaciones netas*, es un componente de la demanda total de nuestros bienes. Esto puede aclararse con un ejemplo. Supóngase que en vez de haber gastado 1.992.000 millones de dólares, el sector personal hubiera gastado 20.000 millones más. ¿Cuánto valdría el PNB? Si suponemos que el gasto público y la inversión son los mismos que en el Cuadro 2-8, podríamos caer en la tentación de pensar que el PNB sería 20.000 millones de dólares más elevado. Esto sería correcto si todo el gasto adicional se hubiera hecho en bienes interiores. El otro extremo, sin embargo, sería el caso en que todo el gasto adicional se hubiera

¹⁴ La convención que se ha adoptado con respecto a las adquisiciones de viviendas por parte del sector economías domésticas también merece un comentario. La contabilidad considera como inversión del sector empresas la construcción de una casa. Cuando la casa se vende a un particular, la transacción se considera como transferencia de un activo y no, por tanto, como un acto de inversión. Incluso si una casa ha sido construida por encargo de su dueño, la contabilidad considera al constructor contratado por éste, como el agente del acto de inversión de la casa. La inversión, por tanto, se atribuye al sector empresas.

empleado en importaciones. En ese caso, el consumo sería 20.000 millones de dólares más elevado y las exportaciones netas, 20.000 millones de dólares reducidas, sin *ningún* efecto neto en el PNB.

2-6 ALGUNAS IDENTIDADES IMPORTANTES

En esta sección formalizamos el análisis de las secciones precedentes expresando un conjunto de relaciones que utilizaremos continuamente en el Capítulo 3. Incluimos unas notaciones y convenciones que emplearemos a lo largo del libro.

Para facilitar el razonamiento analítico de los siguientes capítulos, simplificamos nuestro análisis omitiendo la distinción entre PNB y renta nacional. En la mayoría de los casos no vamos a tener en cuenta la depreciación ni, por tanto, la diferencia entre el PNB y el PNN, ni la diferencia entre la inversión bruta y la inversión neta. Nos referiremos simplemente al gasto de inversión. Tampoco vamos a tener en cuenta los impuestos indirectos ni las transferencias de las empresas. Partiendo de estas convenciones, *nos referiremos a la renta nacional y al PNB indistintamente*. Estas simplificaciones no tienen ninguna consecuencia importante y se hacen exclusivamente para facilitar la exposición. Finalmente, y durante un breve período, omitimos tanto el sector público como el exterior. Los supuestos de que partimos son los utilizados en el esquema del ciclo circular de la renta del Gráfico 2-1.

Una economía sencilla

Llamaremos Y al valor de la producción de nuestra economía sencilla, que no tiene sector público ni sector exterior. Representaremos el consumo por C y el gasto de inversión por I . La primera identidad fundamental que queremos establecer es la que existe entre la producción obtenida y la vendida. La producción obtenida es Y , que puede ser desglosada en función de los componentes de la demanda, como la suma del consumo más el gasto de inversión (recuérdese que hemos supuesto que no existe sector público ni sector exterior). Podemos, por tanto, expresar la identidad entre la producción vendida y la producción obtenida como¹⁵:

$$Y = C + I$$

Lo que debemos plantearnos a continuación es si la Ecuación (7) es verdaderamente una identidad. ¿Es cierto que toda la producción obtenida se consume o se invierte? Después de todo, ¿no es cierto que las empresas producen a veces bienes que son incapaces de vender? La respuesta a cada una de estas

¹⁵ A lo largo de todo el libro distinguimos entre identidades y ecuaciones. Las identidades son afirmaciones que son *siempre* verdaderas porque son expresión directa de definiciones de variables de relaciones contables. No reflejan un comportamiento económico, pero son muy útiles para nuestro razonamiento. Las identidades o definiciones se indican con el símbolo \equiv y las ecuaciones con el símbolo típico de igualdad $=$.

preguntas es afirmativa. Las empresas fabrican a veces un producto que no pueden vender y que se acumula en sus estantes. Sin embargo, consideramos la acumulación de existencias como parte de la inversión (como si las empresas se vendieran los bienes a ellas mismas para aumentar sus existencias) y, por tanto, toda la producción es, o bien consumida o bien invertida. Téngase en cuenta que estamos refiriéndonos aquí a la inversión realizada, que incluye la inversión en existencias que las empresas pueden llevar a cabo en contra de sus deseos. Por la forma en que se define la inversión, la producción obtenida es idénticamente igual a la producción vendida.

La Identidad (7) formaliza el planteamiento básico del Cuadro 2-8 (seguimos considerando que no existen ni el sector público ni el sector exterior). El paso siguiente es establecer una identidad correspondiente al Cuadro 2-7 y a la Identidad (6), que analizaban la asignación de la renta disponible. Con este objeto es conveniente ignorar la existencia de sociedades anónimas y consolidar o agregar todo el sector privado. Utilizando esta convención, sabemos que la renta de este sector es Y , ya que recibe como renta el valor de los bienes y servicios producidos. ¿Por qué? Porque de lo contrario, ¿quién lo obtendría? Todavía no existe ni sector público ni sector exterior. Ahora el sector privado recibe, como renta disponible, la totalidad de la renta Y . ¿Cómo se asignará esa renta? Una parte se gastará en consumo y otra parte se ahorrará. Por tanto, podemos expresar:

$$Y \equiv S + C \quad (8)$$

donde S simboliza el ahorro del sector privado. La Identidad (8) nos indica que la totalidad de la renta se destina bien al consumo o bien al ahorro.

A continuación, pueden combinarse las Identidades (7) y (8) de la forma siguiente:

$$C + I \equiv Y \equiv C + S \quad (9)$$

El miembro izquierdo de la Ecuación (9) contiene los componentes de la demanda y el derecho muestra la asignación de la renta. La identidad pone de manifiesto que la producción obtenida es igual a la producción vendida. El valor de la producción obtenida es igual a la renta recibida y la renta recibida, a su vez, se gasta en bienes o se ahorra.

La identidad de la Ecuación (9) puede reformularse ligeramente para examinar la relación entre el ahorro y la inversión. Restando el consumo de ambos miembros de la Ecuación (9), tenemos:

$$I \equiv Y - C \equiv S \quad (10)$$

La Identidad (10) es un resultado importante. Muestra en primer lugar que en esta economía sencilla el ahorro es idénticamente igual a la diferencia entre la renta y el consumo. Este resultado no es nuevo, puesto que ya lo hemos visto en la Ecuación (8). La novedad reside en la identidad de los extremos izquierdo y derecho: la inversión es idénticamente igual al ahorro.

Se puede pensar de muchas formas en lo que se esconde detrás de esta

IDENTIDAD
ACIONAL

relación. En una economía muy sencilla, la única manera en que un individuo puede ahorrar es realizando un acto de inversión física: almacenando gran construyendo un canal de riego. En una economía ligeramente más sofisticada puede suponer que los inversores financian sus inversiones pidiendo préstamos a individuos que ahorran.

Sin embargo, es importante reconocer que la Ecuación (10) expresa identidad entre la inversión y el ahorro y que parte de la inversión puede o bien consistir en un aumento no deseado de las existencias, que se produce como resultado de errores de los productores, que esperaban vender más de lo realmente pudieron. La identidad no es más que una consecuencia de nuestras definiciones: la producción menos el consumo es la inversión, la producción menos la renta y la renta menos el consumo es el ahorro. Aun así, nos encontraremos que la Identidad (10) desempeña un papel fundamental en el Capítulo 3.

Reincorporación del sector público y del sector exterior

A continuación podemos reincorporar el sector público y el sector exterior. En primer lugar, en el caso del sector público, llamaremos G a la compra de bienes y servicios y T a los impuestos. Llamaremos TR a las transferencias al sector privado (incluidos los intereses) y XN a las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones).

Volvamos a la identidad entre la producción obtenida y la vendida, teniendo en cuenta ahora los componentes adicionales de la demanda, G y XN . De acuerdo con ello, formulemos de nuevo el contenido del Cuadro 2-8, de la forma siguiente:

$$Y \equiv C + I + G + XN \quad (11)$$

Una vez más, hay que advertir que en la Ecuación (11) utilizamos la inversión realizada y, por tanto, se incluye la posibilidad de que las empresas no estén satisfechas con la inversión. La Ecuación (11) es válida, tanto como identidad contable.

A continuación, obtendremos una identidad de gran importancia que relaciona la producción con la renta disponible. Habiendo reincorporado el sector público, tenemos que admitir que parte de la renta se gasta en impuestos y que el sector privado recibe transferencias netas, TR , además de la renta nacional. La renta disponible es, por tanto, igual a la renta más las transferencias menos impuestos:

$$YD \equiv Y + TR - T \quad (12)$$

Hemos denominado YD a la renta disponible, la cual se destina, a su vez, al consumo y al ahorro, por lo que podemos escribir:

$$YD \equiv C + S \quad (13)$$

G 611290



Combinando las Identidades (12) y (13), vemos que el consumo es la diferencia entre la renta, incrementada en las transferencias y deducidos los impuestos y el ahorro:

$$C + S \equiv YD \equiv Y + TR - T \quad (14)$$

$$C \equiv YD - S \equiv Y + TR - T - S \quad (14a)$$

La Identidad (14a) indica que el consumo es la diferencia entre la renta disponible y el ahorro, o alternativamente, que es igual a la renta, más las transferencias, menos los impuestos y el ahorro. En la Identidad (11), sustituimos ahora C por el miembro derecho de la Ecuación (14a). Agrupando términos, se obtiene:

$$S - I \equiv (G + TR - T) + XN \quad (15)$$

El ahorro, la inversión, el presupuesto del sector público y el comercio exterior

Todo lo que pueda decirse sobre la importancia de la Identidad (15) es poco. Su importancia se debe a que el primer grupo de términos del lado derecho ($G + TR - T$) es el *déficit del presupuesto del sector público*. ($G + TR$) son las compras de bienes y servicios por parte del sector público¹⁶ (G), más las transferencias del sector público (TR), lo que constituye la totalidad de los pagos de ese sector. T son los ingresos impositivos recibidos por el sector público. La diferencia ($G + TR - T$) es el exceso de pagos del sector público con respecto a sus ingresos, es decir, el déficit público. El segundo término del lado derecho es el exceso de las exportaciones sobre las importaciones, es decir, el *superávit del comercio exterior*, o superávit comercial.

Por tanto, la Identidad (15) indica que el exceso del ahorro sobre la inversión ($S - I$) del sector privado es igual al déficit público más el superávit del comercio exterior. La identidad sugiere —correctamente— que existen relaciones importantes entre las cuentas del sector privado ($S - I$), el presupuesto del sector público ($G + TR - T$) y el sector exterior. Si, por ejemplo, el ahorro y la inversión del sector privado son iguales, entonces el déficit (superávit) presupuestario del sector público se refleja en un déficit (superávit) exterior de igual cuantía.

El Cuadro 2-9 muestra la importancia de la Ecuación (15). Para fijar las ideas, supóngase que el ahorro del sector privado, S , es igual a 300.000 millones de dólares. En las dos primeras filas suponemos que las exportaciones son iguales a las importaciones, de manera que el superávit del comercio exterior es nulo. En la fila primera suponemos que el presupuesto del sector público está equilibrado.

¹⁶ El *sector público*, a lo largo de todo este capítulo, equivale a las administraciones federal o central, regional, estatal o provincial y local. Para un desglose de estas administraciones en el caso de los Estados Unidos, véase el *Economic Report of the President*, en el que puede observarse que, por ejemplo, las administraciones de los estados y las locales tienen superávits presupuestarios y son receptoras netas de intereses.

CUADRO 2-9. EL DÉFICIT PÚBLICO, EL COMERCIO EXTERIOR, EL AHORRO Y LA INVERSIÓN

S		DP (Déficit público)	XN (Superávit de comercio exte)
300	300	0	0
300	200	100	0
300	250	0	50
300	150	100	50

Por tanto, la inversión tiene que ser igual a 300.000 millones de dólares. En la siguiente suponemos que el déficit del sector público es de 100.000 millones de dólares. Dado el nivel de ahorro de 300.000 millones de dólares y un superávit comercial nulo, la inversión tiene que ser ahora 100.000 millones de dólares baja que en el caso anterior. Las filas 3 y 4 nos muestran cómo se alteran las relaciones cuando hay un superávit del comercio exterior.

Para interpretar estas relaciones hay que darse cuenta de que cualquier sector que gasta más de lo que recibe como renta, tiene que endeudarse para pagar el exceso de gasto. El sector privado tiene tres formas de utilizar su ahorro. Puede hacer préstamos al sector público, el cual financia con ellos el exceso de sus pagos sobre los ingresos procedentes de los impuestos; o puede prestar a extranjeros que estén comprando más de nuestros bienes que lo que nosotros compramos de los suyos y que, por tanto, reciben de nosotros menos ingresos que los que necesitan para pagar los bienes que nos compran, por lo que tenemos que prestarles para cubrir la diferencia. También puede prestar a las empresas, que utilizan los fondos para invertir.

En el Cuadro 2-9 consideramos que el ahorro de 300.000 millones de dólares no varía. Cuando el presupuesto y el comercio exterior están equilibrados, el sector privado tiene que prestar 300.000 millones de dólares a las empresas, las cuales invierten dicha cantidad. Pero supóngase que el sector público incurra un déficit presupuestario de 100.000 millones de dólares. En ese caso el sector privado tiene que prestarle 100.000 millones de dólares para que cubra su exceso de gastos sobre sus ingresos. Sólo quedan 200.000 millones de dólares para prestar a las empresas para invertir. Igualmente, si exportamos más de lo que importamos, los extranjeros tienen que pedirnos prestado para pagar la diferencia entre lo que nos compran y lo que nos venden. En las filas 3 y 4 utilizamos 50.000 millones de dólares de nuestros ahorros para prestar a los extranjeros. Por tanto, sólo quedan 250.000 millones para prestar al sector público y a las empresas.

2-7 RESUMEN

1. Como muestra el esquema del flujo circular, la producción es igual a la renta y al gasto.
2. El PNB nominal es el valor de los bienes y servicios finales producidos por el sector privado.

80

exterior, de las compras del sector público o de la diferencia entre Y y la inversión.

(b) Un incremento de la renta personal disponible implica necesariamente un incremento del consumo o un incremento del ahorro.

(c) Un incremento tanto del consumo como del ahorro implica necesariamente un incremento de la renta disponible.

¿En el caso (b) como en el (c) debe suponerse que no hay pérdidas netas de las economías ni transferencias a los extranjeros.]

2 Los datos siguientes proceden de la contabilidad nacional de un país:

PNB

Inversión

Inversión

Consumo

Compras de bienes y servicios por parte del sector público

Renta nacional

Sueldos y salarios

Rentas de los propietarios + Rentas de alquileres personales

Dividendos

Superávit presupuestario del sector público

Cotizaciones a la seguridad social

Renta neta de intereses

Transferencias del sector público y de las empresas a las personas

Impuestos personales y contribuciones personales no impositivas

Con estos datos, calcule:

(a) PNN.

(b) Exportaciones netas.

(c) Impuestos indirectos.

(d) Beneficios de las sociedades anónimas.

(e) Impuestos menos transferencias.

(f) Renta personal.

(g) Renta personal disponible.

(h) Ahorro personal.

3 Suponga que el sector público contrata a una serie de trabajadores desempleados, que estaban percibiendo un subsidio de desempleo de TR\$ y les pagó un sueldo de TR\$ por no hacer nada. ¿Cómo afectaría este cambio al PNB?

4 ¿Cuál es la diferencia en las cuentas nacionales entre:

(a) Una compra de un automóvil por parte de una empresa para uno de sus ejecutivos y una subida de sueldo al ejecutivo para que él pueda comprar el automóvil?

(b) Contratar al cónyuge para realizar las tareas domésticas y dejar que realice pero sin remuneración alguna?

(c) La decisión de comprar un automóvil de fabricación nacional y la decisión de comprar uno importado?

5 Explique los términos siguientes:

(a) Valor añadido.

(b) Costo de los factores.

(c) Inversión en existencias.

(d) Deflactor del PNB.

6 (a) En 1981 el PNB de los EE.UU. fue de 2,954 billones de dólares y el PIB de 2,905. ¿Por qué hay una diferencia?

(b) En 1981 el PNB fue de 2,954 billones de dólares y el PNN de 2,615. ¿Qué se debe a la diferencia? ¿Puede considerarse típica esta diferencia como porcentaje del PNB?

7 Esta pregunta se refiere a índices de precios. Considérese una economía sencilla en la que sólo existen tres rúbricas en el IPC: alimentos, vivienda y diversiones. Supóngase que en el año base, por ejemplo 1967, una economía doméstica consumió las siguientes cantidades a los precios existentes en aquél momento:

	Cantidades	Precios unitarios en \$	Gasto en \$
Alimentos	5	14	70
Vivienda	3	10	30
Diversiones	4	5	20
Total			120

(a) Defina el índice de precios de consumo.

(b) Suponga que la cesta de bienes que define el IPC es la que aparece en el cuadro. Calcule el IPC para 1984, si los precios existentes en dicho año son: alimentos, 30\$ por unidad; vivienda 20\$ por unidad, y diversiones 6\$ por unidad.

(c) Demuestre que la variación del IPC respecto del año base es una media ponderada de las variaciones de cada uno de los precios, siendo las ponderaciones las proporciones, en el año base, de los gastos realizados en cada uno de los artículos en relación con el gasto total.

8 Considere los siguientes datos del PNB de 1981 expresados en miles de millones de dólares:

PNB = 2.954 \$.

PNN = 2.625 \$.

Impuestos indirectos = 250 \$.

Otros (neto) = 5 \$.

(a) Calcule la depreciación y la renta nacional.

(b) ¿Por qué se deducen los impuestos indirectos del PNB para obtener la renta nacional?

9 A continuación del Cuadro 2-5 le pedimos que contestara a ciertas preguntas. Son las siguientes:

(a) ¿Cómo afectaría a la distribución de la renta nacional en el Cuadro 2-5, el hecho de que las sociedades anónimas redujeran su capital propio y aumentaran su endeudamiento?

(b) ¿Cómo afectaría a este cuadro el que una empresa dejara de ser persona física para convertirse en una sociedad anónima?

(c) ¿Qué consecuencias tendría el que algunas casas pertenecieran a sociedades anónimas en lugar de a particulares?

10 Suponga que el PNB es de 1.200 \$, la renta personal disponible es 1.000 \$ y el déficit presupuestario del sector público es de 70 \$. El consumo es 850 \$ y el superávit comercial es 20 \$.

(a) Calcule el ahorro, S .

(b) Calcule la inversión, I .

(c) Calcule el gasto público, G .

Tanto el IPM como el IPC son índices de precios que comparan el costo de una cesta de bienes de composición *fija*, entre el año corriente y el año base. Si denominamos q_0^i y p_0^i a las cantidades y los precios, respectivamente, de los distintos bienes en el año base, el costo de la cesta en dicho año es $\sum p_0^i q_0^i$, donde el sumatorio Σ se aplica a todos los bienes de la cesta. El costo de una cesta con las mismas cantidades, pero a los precios de hoy, es $\sum p_t^i q_0^i$, donde p_t^i son los precios de hoy. El IPC o IPM es la relación entre el costo actual y el costo en el año base, o:

$$\text{Índice de precios de consumo o al por mayor} = \frac{\sum p_t^i q_0^i}{\sum p_0^i q_0^i} \times 100$$

Este índice de precios se conoce con el nombre de índice de *Laspeyres*, o *ponderado en la base*.

El deflactor del PNB, por el contrario, utiliza las ponderaciones del período *corriente* para calcular el índice de precios. Sean q_t^i las cantidades de los diferentes bienes producidos en el año en curso.

$$\text{Deflactor del PNB} = \frac{\text{PNB medido a los precios corrientes}}{\text{PNB medido a los precios del año base}}$$

$$\frac{\sum p_t^i q_t^i}{\sum p_0^i q_t^i}$$

Este índice de precios es conocido con el nombre de índice de *Paasche* o *ponderado en el año corriente*.

Comparando las dos fórmulas, vemos que sólo difieren en que q_0^i , o las cantidades del año base, aparecen tanto en el numerador como en el denominador de la fórmula del IPC y del IPM, mientras que en la fórmula del deflactor aparece q_t^i .

Problema: Calcular los índices de precios de Laspeyres y de Paasche con los datos del Cuadro 2-2.

LA DEMANDA AGREGADA Y LA RENTA Y PRODUCCION DE EQUILIBRIO

En el Capítulo 2 estudiamos la medición de la renta y de la producción nacionales (PNB). Con estas nociones fundamentales estamos en condiciones de empezar nuestro estudio de los factores que determinan los niveles de estas dos variables. En definitiva, lo que queremos saber es qué el PNB real disminuye algunas veces (y la tasa de desempleo aumenta como ocurrió en 1974-1975 y en 1982, y por qué otras veces la renta aumenta muy rápidamente (y el desempleo desciende), como ocurrió en 1976-1979.

También queremos saber qué es lo que determina la tasa de inflación. ¿Por qué fue tan elevada en 1974 y en 1980? ¿Por qué aumentó desde 1976-1979? Queremos saber si las políticas económicas, tales como las variaciones del gasto público y de los tipos impositivos, o de la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero, o del tipo de interés, pueden afectar al nivel de renta y a las tasas de inflación y de desempleo. Y si pueden hacerlo, queremos saber cómo lo hacen.

El resto de este libro se dedica al estudio de estas cuestiones. Pero vamos a proceder lentamente. Empezamos en este capítulo con un modelo simplificado de la economía que aísla el concepto crucial de *demanda agregada*, omitimos, de momento, tanto algunos factores que afectan a la demanda agregada como cualquier consideración respecto a la oferta agregada. En los capítulos siguientes iremos introduciendo gradualmente estos otros factores.

RESUMEN

Las principales características de la curva *IS* son las siguientes:

1. La curva *IS* está formada por las combinaciones de tipo de interés y niveles de renta con las que el mercado de bienes está en equilibrio.
2. La curva *IS* tiene pendiente negativa porque un incremento del tipo de interés reduce la inversión planeada y, por tanto, reduce la demanda agregada, reduciéndose así el nivel de equilibrio de la renta.
3. Cuanto menor es el multiplicador y menos sensible es el gasto de inversión a las variaciones del tipo de interés, más inclinada es la curva.
4. La curva *IS* se traslada cuando varía el gasto autónomo. Un incremento del gasto autónomo, por ejemplo, un incremento de las compras del sector público, traslada la curva *IS* hacia la derecha.
5. En los puntos situados a la derecha de la curva hay exceso de oferta en el mercado de bienes y en los puntos situados a la izquierda de la curva hay exceso de demanda de bienes.

A continuación examinaremos el comportamiento de los mercados de activos.

4-2 LOS MERCADOS DE ACTIVOS Y LA CURVA *LM*

En la sección anterior analizamos la demanda agregada y el mercado de bienes. En ésta nos referimos a los mercados de activos. Los mercados de activos son mercados en los que se intercambia dinero, bonos, acciones, casas y otros tipos de riqueza. Hasta este momento no hemos tenido en cuenta la influencia de estos mercados en el nivel de renta, y éste es precisamente el momento de subsanar esa omisión.

Aunque existe una gran variedad de activos y en sus mercados tiene lugar todos los días un volumen de comercio enorme, simplificaremos el tema agrupando todos los activos financieros existentes en dos grupos, *dinero* y *activos generadores de intereses*⁵. Por analogía con nuestro análisis del mercado de bienes, analizaremos los mercados de activos como si sólo hubiera dos activos: dinero y todos los demás. Será útil pensar en los restantes activos como derechos negociables sobre renta futura, como, por ejemplo, los *bonos*.

Un bono es una promesa de pagar a su poseedor, en unas fechas futuras específicas, ciertas cantidades acordadas de dinero. Por ejemplo, un prestatario vende hoy un bono a cambio de una cierta cantidad de dinero, por ejemplo, 100\$, y promete pagar cada año una cantidad fija, por ejemplo, 6\$, a la persona

⁵ Suponemos en esta sección que hay ciertos activos con los que no se comercia, como por ejemplo, el capital utilizado por las empresas en la producción. Esto también es una simplificación. Para que el análisis de los mercados de activos fuera más completo, debería incluirse el comercio del capital e introducirse un precio relativo para el capital utilizado por las empresas. Este tratamiento se reserva generalmente para los cursos graduados avanzados. Para un ejemplo de este enfoque, véase James Tobin, «A General Equilibrium Approach to Monetary Theory», *Journal of Money, Credit and Banking*, febrero de 1969, págs. 15-29, y del mismo autor, «Money, Capital and Other Stores of Value», *American Economic Review*, mayo de 1961, págs. 26-37.

propietaria del bono, y devolver en su totalidad los 100\$ (el principal) desp de un determinado período de tiempo, por ejemplo, tres años, o quizás más. Este ejemplo, el tipo de interés es del 6%, porque ése es el porcentaje de cantidad prestada que el prestatario paga cada año.

APARTADO 4-1

LOS ACTIVOS Y SUS RENDIMIENTOS

Existen cuatro clases de activos en la economía: dinero, bonos, acciones y activos reales.

EL DINERO

La cantidad de dinero se compone de los activos que se pueden utilizar inmediatamente para hacer pagos. El dinero está formado por el efectivo (billetes y monedas) y los depósitos a la vista, es decir, los depósitos que se pueden retirar mediante cheques. A finales de 1982, la cantidad de efectivo en los EEUU era de 133.000 millones de dólares, es decir, 570\$ por habitante. La cantidad de depósitos a la vista era de 345.000 millones de dólares o, lo que es lo mismo, alrededor de 1.470\$ por habitante. Por tanto, la cantidad de dinero (para más detalles véase Capítulo 8) era de 478.000 millones de dólares, lo que implica que la cantidad de dinero existente en la economía era superior a los 2.000\$ por habitante.

Hasta mediados de los años setenta (y desde los treinta) los depósitos movilizables mediante cheques no generaban intereses. Durante ese período, el gobierno mantenía este tipo de depósitos por pura conveniencia. En la actualidad los depósitos generan intereses, y la gente los mantiene por esta razón y porque son útiles para hacer pagos.

BONOS

Un bono es una promesa, hecha por un prestatario, de pagar al prestamista una cierta cantidad (el principal) en una fecha especificada (la fecha de vencimiento del bono), y de pagar, durante el período intermedio, una cierta cantidad de intereses cada año. Por tanto, podríamos tener un bono, emitido por el Tesoro de los EEUU que pagara 10.000\$ el 1 de junio de 1985 y que hasta ese momento pagara un 8% de interés anual, es decir, 800\$ cada año. Los bonos son emitidos por muchos tipos de prestatarios: sector público, los municipios, las empresas. Los tipos de interés de los bonos emitidos por los diferentes prestatarios reflejan el diferente riesgo de impago. El impago tiene lugar cuando el prestatario es incapaz de cumplir con el compromiso de pagar los intereses o el principal. Las empresas suspenden pagos con frecuencia y durante la Gran Depresión de los años treinta lo hicieron algunas ciudades. A finales de los años setenta se temía que el ayuntamiento de la ciudad de Nueva York suspendiera pagos, y a principios de los ochenta existía el mismo temor respecto a muchos gobiernos extranjeros.

A finales de 1980 los particulares mantenían un total de 2 billones de dólares en forma de bonos. Más de la mitad de esta cantidad era deuda de los bancos en depósitos a plazo y de ahorro. Casi 300.000 millones eran bonos emitidos por el sector público. Los particulares tenían cantidades relativamente pequeñas de bonos de empresas: menos de 100.000 millones de dólares.

LAS ACCIONES

Las acciones son derechos a una participación en los beneficios de una empresa. Por ejemplo, una acción de Texas Instruments da derecho a su propietario a una participación en los beneficios de esa empresa. El propietario de la acción o accionista recibe el rendimiento de la acción de dos formas. La mayoría de las empresas pagan *dividendos* regularmente, lo que quiere decir que los accionistas reciben una determinada cantidad de dólares por cada acción que poseen. Las empresas también pueden decidir no distribuir beneficios entre los accionistas, sino retenerlos e reinvertirlos aumentando su stock de máquinas y edificios. Cuando ocurre esto, aumenta el valor de las acciones, puesto que pasan a representar derechos sobre los beneficios de un stock de capital mayor. Por tanto, subirá el precio de la acción en el mercado y los accionistas obtendrán *ganancias de capital*. Una ganancia de capital es un incremento, por período de tiempo, del precio de un activo. Por supuesto, cuando las perspectivas de una empresa se ensombrecen, los precios de las acciones pueden caer y los accionistas experimentar pérdidas de capital.

Por tanto, la rentabilidad de las acciones o el rendimiento que recibe el propietario de ellas es igual a la suma del dividendo (como un porcentaje del precio) más la ganancia de capital.

Supongamos que nos situamos en 1983 y 1984 y que consideramos el rendimiento de una acción de una empresa imaginaria, Bio Milagros, S.A. En 1983 la acción tiene un precio de mercado de 15 \$. En 1984 la acción paga un dividendo de 0,75 \$ y su precio aumenta hasta 16,5 \$. ¿Cuál es el rendimiento de la acción? El rendimiento anual es igual al 15,0 %, que es la suma del dividendo como porcentaje del precio inicial [$5\% = (0,75/15) \times 100$], más el 10,0 %, que es la ganancia de capital de 1,50 \$, expresada como porcentaje del precio inicial.

En los EE.UU. el valor de las acciones en manos de los particulares era, al final de 1980, de 1.2 billones de dólares.

LOS ACTIVOS REALES

Los activos reales o activos físicos son las máquinas, la tierra y los edificios poseídos por las empresas y los bienes de consumo duradero (lavadoras, aparatos estereofónicos, etc.) y viviendas poseídos por las economías domésticas. El rendimiento que generan estos activos es muy variable. Las viviendas ocupadas por sus propietarios proporcionan a éstos un rendimiento por el hecho de disfrutarlas y no pagar un alquiler mensual; las máquinas propiedad de una empresa contribuyen a obtener producto y, por tanto, beneficios. Se llaman *activos reales* para distinguirlas de los *financieros* (dinero, acciones, bonos). El valor total de los activos físicos al final de 1980 era 8,8 billones de dólares o, lo que es lo mismo, casi 39.000 \$ por habitante.

El valor de las acciones y de los bonos que tienen los particulares no se pueden sumar a la riqueza física para obtener la riqueza total de los individuos, debido a que las acciones y los bonos que poseen son derechos sobre una parte de la riqueza física: la que mantienen las empresas. La acción proporciona a un individuo la propiedad de una parte de la fábrica y de la maquinaria. En 1980, el valor *neto* de los activos poseídos por los particulares era de 8,6 billones de dólares, de los cuales, más de 3,7 eran activos físicos (viviendas, automóviles, tierras, etc.).

En macroeconomía, para simplificar las cosas, agrupamos los activos en dos categorías. Por un lado tenemos el dinero, con la característica específica de que es el único activo que sirve de medio de pago, y, por otro, todos los demás activos. Puesto que el dinero tiene la ventaja de ser un medio de pago, genera un rendimiento más bajo que los demás activos, pero esa diferencia depende de las

ofertas relativas de activos. Como veremos en este capítulo, cuando la Reserva Federal reduce la cantidad de dinero y eleva la oferta de otros activos (llamamos «bonos»), aumenta el rendimiento de éstos.

El Apéndice al Capítulo 7 analiza la relación entre los tipos de interés y precios o valores actuales de los activos. El Apéndice se puede leer independientemente del Capítulo 7, por lo que el lector interesado ya puede estudiar este tema ahora.

La restricción de la riqueza

En un momento dado, un individuo tiene que decidir cómo distribuir su riqueza financiera entre los diferentes activos. Cuantos más bonos posea, más interés generará su riqueza financiera total. Cuanto más dinero mantenga, más probable es que el individuo no disponga de dinero cuando quiera hacer una compra. La persona que posee una riqueza financiera de 1.000 \$ tiene que decidir si mantiene, por ejemplo, 900 \$ en bonos y 100 \$ en dinero o, por el contrario, 500 \$ en cada tipo de activo, o incluso 1.000 \$ en dinero y nada en bonos. decisiones respecto a la forma en que se mantienen los activos son *decisiones de cartera*.

El ejemplo muestra claramente que la decisión de cartera sobre la cantidad de dinero que se va a mantener y la decisión respecto a la cantidad de bonos que se va a mantener son en realidad la misma decisión. Dado el nivel de riqueza financiera, el individuo que ha decidido la cantidad de bonos que va a mantener ha decidido también, implícitamente, cuánto dinero mantendrá. Hay, por tanto, una *restricción presupuestaria de la riqueza* que indica que la suma de las demandas de dinero y de bonos de un individuo tiene que ser igual al total de su riqueza financiera.

LA DEMANDA DE DINERO EN TERMINOS REALES
Y EN TERMINOS NOMINALES

Llegados a este punto, debemos insistir en la diferencia crucial que existe entre las variables *reales* y las *nominales*. La demanda de dinero en términos nominales es la demanda de un determinado número de dólares y, de forma similar, la demanda nominal de bonos es la demanda de una determinada cantidad de dólares en bonos. La demanda de dinero en términos reales es la demanda de dinero expresada en términos del número de unidades de bienes que pueden comprarse con ese dinero; es igual a la demanda nominal de dinero dividida por el nivel de precios. Si la demanda nominal de dinero es de 100 \$ y el nivel de precios es 2 \$ por bien —lo que quiere decir que la cesta representativa de bienes cuesta 2 \$— entonces la demanda real de dinero es de 50 bienes. Si posteriormente se duplica el nivel de precios y llega a ser de 4 \$ por bien y la demanda nominal de dinero también se duplica hasta 200 \$, la demanda real de dinero permanece invariable en 50 bienes.

La cruel elección entre dos males, desempleo e inflación, se ha convertido en el principal tema económico de nuestros días

—James Tobin y Leonard Ross¹

1-1

INTERROGANTES QUE DEBEN SER EXPLICADOS

CÓMO LAS CONDICIONES MACROECONÓMICAS DETERMINAN NUESTRO BIENESTAR

La **macroeconomía** se preocupa por los temas económicos básicos que determinan su propio bienestar económico, así como el de su familia y el de cada persona que usted conoce². *Macro* se deriva de una palabra griega que significa "grande". Así como "macrocosmos" es el universo en sí mismo, macroeconomía es el estudio de los principales "totales" o **agregados** económicos. Entre estos agregados económicos cruciales que determinan nuestro bienestar, se encuentra la riqueza total, el dinero, el ingreso, el desempleo, la inflación, y el valor del dólar de EE.UU. cuando se intercambia por otra divisa extranjera.

Cada uno de estos agregados comparte la característica de que es una cantidad que es "agregada" y cubre todas las firmas empresariales y los hogares de EE.UU. No preguntamos acerca del nivel de ingresos de Tom Jones o de Juan Pérez, sino acerca del total del ingreso nacional de todos los ciudadanos norteamericanos. No preguntamos si Tom o Juan están desempleados ni nos interesan sus circunstancias individuales. En vez de ello, deseamos saber por qué el número *total* de individuos desempleados es tan grande, por qué ese número es mayor ahora que en décadas pasadas, y cómo otros países se las arreglan para tener menor número de desempleados en relación a su población. No nos interesan los precios de los productos *individuales*, tales como el maní y la lechuga, sino la tasa a la cual está aumentando el nivel de precios promedio de *todos* los bienes y servicios.

¹ "Living with Inflation" ("Viviendo con la inflación"), *The New York Times Review of Books*, vol. 16 (6 de mayo, 1971), pág. 23.

² Los términos en negritas están definidos en el glosario que aparece al final del libro.

Es fácil interesarse en macroeconomía. Los periódicos y revistas populares, así como los programas de radio y televisión, ofrecen discusiones de tópicos macroeconómicos todos los días.

¿Por qué? Porque las condiciones macroeconómicas determinan cuánto tiene la familia promedio para gastar, y si esta familia puede lograr progreso económico o quedarse rezagada. Cuando la producción y el ingreso total están en aumento, las empresas están en capacidad de pagar mayores salarios sin cobrar mayores precios. Cuando el empleo total está aumentando, las personas desempleadas encuentran relativamente fácil el conseguir puestos de trabajo y los miembros de la familia que se habían quedado en el hogar tienen muchas oportunidades de obtener ingresos extras, tomando trabajos a tiempo completo o a tiempo parcial. Pero cuando la inflación es alta, los individuos y las instituciones encuentran que el valor de sus ahorros disminuye y que sus ingresos compran cada vez menos. Por lo tanto, no sorprende que todas las personas aborrezcan la inflación y deseen precios estables.

Ingresos altos y crecientes, empleo completo y estabilidad de precios, estos objetivos han sido metas oficiales de la política del gobierno desde la aprobación de la Ley del Acta del Empleo de 1946, un hito en la legislación que reflejó la determinación de la nación de no sufrir nunca más una Gran Depresión. Desde la aprobación de la Ley del Acta del Empleo, el área de estudios de la macroeconomía ha incluido el análisis de la política gubernamental. ¿Cuán exitoso ha sido el gobierno en su intento para alcanzar las metas de ingresos altos y crecientes, empleo completo y estabilidad de precios? Veremos que el gobierno ha cometido muchos errores y al intentar comprender por qué ocurrieron estos errores, seremos capaces de decidir si es posible mejorar en el futuro la actividad de la política gubernamental.

DIFERENCIAS ENTRE LA MACROECONOMÍA Y LA MICROECONOMÍA

La mayoría de los tópicos en economía pueden ser ubicados en una de las dos categorías siguientes: macroeconomía y microeconomía. Así como *macro* se deriva de una palabra griega que significa "grande", *micro* se deriva de una palabra griega que significa "pequeño". Un microscopio es un instrumento para analizar cosas pequeñas, y la microeconomía se dedica al estudio de las relaciones entre familias, empresas y productos individuales. La microeconomía está interesada en la determinación del precio de un producto en relación con otro —por ejemplo, ¿por qué un Cadillac cuesta 10,000 veces más que un paquete de hojas de afeitar? También intenta explicar las diferencias en los ingresos individuales y las fuentes de desigualdades del ingreso —por ejemplo, ¿por qué el salario de un profesor es mayor que el de una secretaria pero menor que el de un rector universitario?

La macroeconomía no es ni más ni menos importante que la microeconomía, y no es necesario estudiar una antes que la otra. Las principales áreas de interés de la macroeconomía —ingreso total, desempleo e inflación— son más familiares al público debido a los continuos debates políticos, a la atención de los medios de comunicación y a nuestra experiencia como grupo respecto a su influencia. El análisis macroeconómico se ha desarrollado como un tema independiente, libre de la necesidad de basar sus conclusiones en la microeconomía. Sin embargo, el pleno

entendimiento de algunos de los tópicos macroeconómicos requiere un examen de su "fundamento microeconómico". Entre estos tópicos están las razones de por qué los salarios y los precios no responden instantáneamente a cambios en las condiciones económicas, por qué la demanda de dinero depende de las tasas de interés, y por qué el gasto total en consumo depende del ingreso total.

La teoría económica intenta llegar a un entendimiento de la economía a través de un proceso de simplificación. Entre los millones de individuos, empresas y productos que existen en una economía, la teoría arroja luz sobre sólo unas pocas relaciones claves. No hay conflicto entre la microeconomía y la macroeconomía; en vez de ello, difieren porque brindan explicaciones acerca de relaciones diferentes. La microeconomía examinaría el impacto que tiene un cambio en el impuesto sobre el ingreso personal en la familia individual, a través del supuesto simplificador de que el ingreso nacional y el empleo total permanecen constantes. La macroeconomía explicaría el impacto que tiene un cambio en el impuesto sobre el ingreso personal en los agregados nacionales, ignorando las diferencias entre los hogares individuales.

Este proceso de simplificación es el que hace el estudio de la economía tan interesante. Aprendiendo unas pocas relaciones básicas, podemos ignorar cientos de detalles carentes de importancia en las noticias y prestar atención a unos pocos elementos claves que contienen indicadores de hacia dónde está yendo la economía. También comenzamos a entender cuáles de nuestras metas económicas a nivel nacional y personal pueden ser obtenidas, cuáles son incompatibles y cuáles son completamente irreales.

1-2

PNB NOMINAL, PNB REAL Y EL DEFLACTOR DEL PNB

¿QUÉ ES EL PRODUCTO NACIONAL BRUTO?

Probablemente la abreviatura utilizada con más frecuencia en Macroeconomía es PNB, que representa el **producto nacional bruto** o sea el valor de todos los bienes y servicios producidos corrientemente y vendidos en el mercado durante un intervalo particular de tiempo. El producto nacional bruto o PNB incluye las compras de consumo de alimentos, vestidos, gasolina, automóviles nuevos, cortes de cabello y otros servicios; incluye la compra de equipo y maquinaria que realizan las empresas; incluye las construcciones residenciales compradas por las familias y las empresas; así como las construcciones no residenciales (centros comerciales, fábricas, edificios de oficinas); y también incluye la compra de bienes y servicios que hace el gobierno (federal, estatal y local), así como el exceso de nuestras exportaciones sobre importaciones. Podemos pensar más fácilmente en el PNB como la *cantidad total de producción actual o corriente*.

El PNB se computa por un proceso de adición de todos los tipos diferentes de producción actual. Cuando agregamos la cantidad corriente de producción, obtenemos el **PNB nominal**. La palabra **nominal** significa la cantidad real comprada a los precios actuales.

MAGNITUDES REALES Y NOMINALES

Las cantidades nominales no son útiles para el análisis económico debido a que pueden incrementarse tanto cuando la gente compra más bienes físicos y servicios —más autos, carne y cortes de cabello— como cuando los precios aumentan. Un aumento en mi gasto nominal en bienes de consumo de \$20,000 en 1981 a \$25,000 en 1982 podría indicar que me he vuelto capaz de comprar más bienes, o podría simplemente reflejar un incremento en los precios del mismo tipo y número de bienes comprados en 1981.

¿Estamos mejor? ¿O el incremento de precios ha absorbido todo nuestro gasto mayor, dejándonos en las mismas condiciones que antes? Los cambios en las magnitudes nominales no pueden responder a estas preguntas; encubren más de lo que revelan. Por tanto, los economistas se concentran en los cambios en las magnitudes reales, los cuales eliminan la influencia de cambios que ocurren año a año en los precios y reflejan los cambios verdaderos en el número, tamaño y calidad de los bienes comprados.

Una magnitud real es el valor expresado en los precios de un "año base" elegido arbitrariamente. Si el año base es 1972, mi consumo real de 1981 "a los precios de 1972" representa la cantidad que hubieran costado mis compras reales de 1981 si hubiera sido capaz de comprar cada artículo a su precio de 1972. Por ejemplo, si todos los precios se duplicaron entre 1972 y 1981, entonces mis compras de 1981 por valor de US\$20,000 hubieran costado sólo US\$10,000 a los precios de 1972. Por consiguiente, mi consumo real en 1981 medido en los precios de 1972 es de \$10,000.

Cualquier concepto "real" medido a los precios de un único año base se ajusta para tener en cuenta los efectos de los cambios en los precios que ocurren año a año. El producto nacional bruto real (PNB) se muestra en la figura 1-1 para cada año (por ejemplo, 1910 = \$185.6 miles de millones) se mide a los precios de 1972 y muestra lo que la producción de cada año hubiera costado a los precios de 1972, el PNB real es llamado algunas veces "producto" real. Debido a que los precios de la mayoría de los bienes fueron mayores en 1972 que en 1910, como resultado de la inflación, el PNB real de 1910 a los precios de 1972 es un número mayor (\$185.6 miles de millones) que el número de dólares EE.UU. que la gente efectivamente gastó en el PNB en 1910 (PNB nominal de 1910 = \$35.4 miles de millones).

Posteriormente analizaremos otras magnitudes reales, tales como el consumo real y la oferta monetaria real. Un nombre alternativo para las magnitudes reales es "dólares constantes", en contraste con magnitudes nominales las cuales son llamadas generalmente "dólares actuales". En otras palabras:

Nombres alternativos para magnitudes

Bienes medidos a los precios de un único año; por ejemplo, 1972.	Dólares constantes	o	Real
Bienes medidos en los precios efectivamente pagados en cada año por separado.	Dólares corrientes	o	Nominal

CUANDO LOS PRECIOS SUBEN, EL PNB NOMINAL CRECE SIEMPRE CON MÁS RAPIDEZ QUE EL PNB REAL

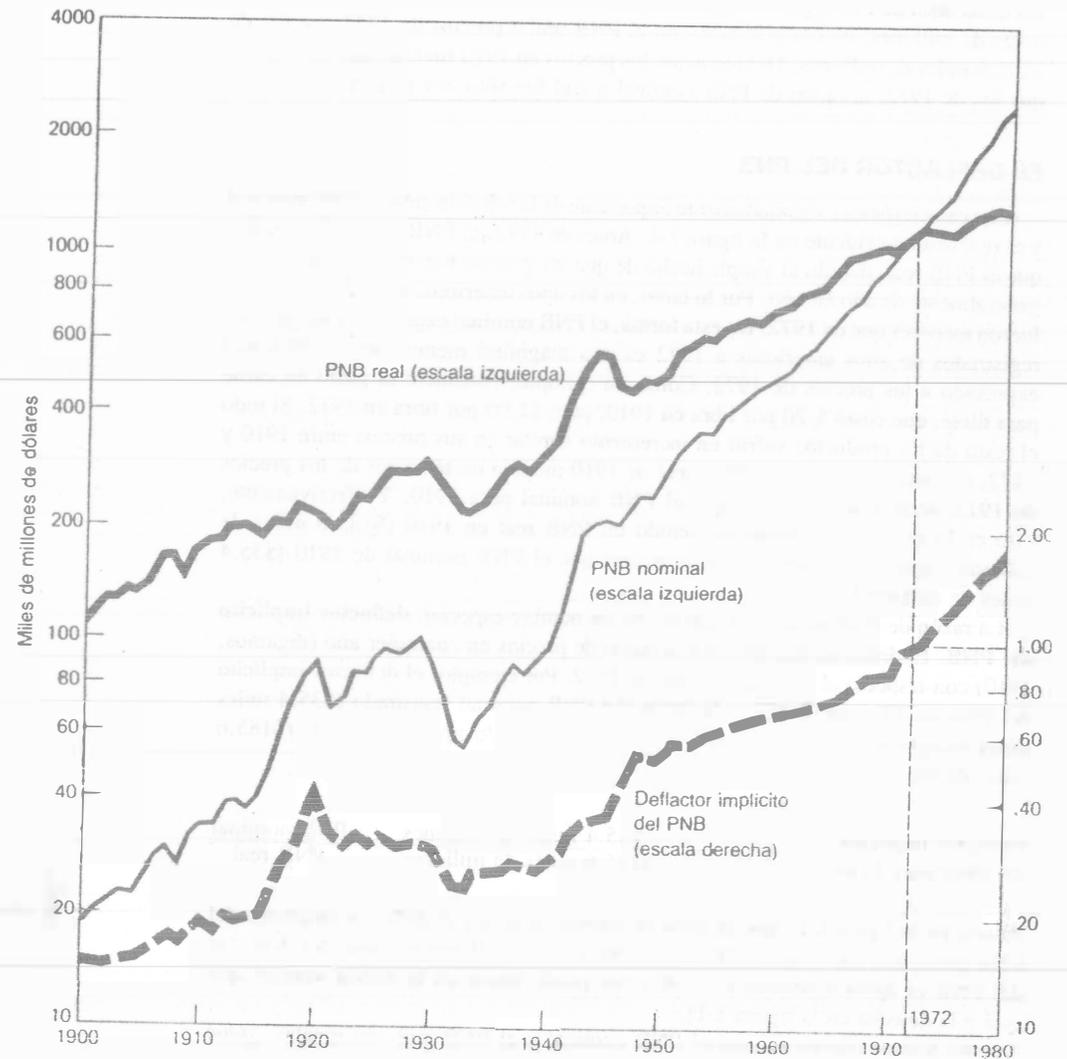


FIGURA 1-1

PNB nominal, PNB real y el deflactor implícito del PNB, 1900-80

Nótese que hasta antes de 1972, el PNB nominal está por debajo de la línea del PNB real, pero después de 1972, está por encima del PNB real. Esto refleja el hecho de que los precios corrientes anteriores a 1972, que se utilizaron para medir el PNB nominal, fueron menores que los precios utilizados para medir el PNB real. Después de 1972, los precios corrientes utilizados para medir el PNB nominal fueron mayores que los precios utilizados para medir el PNB real en 1972. Nótese que la línea del PNB nominal cruza a la del PNB real en 1972, año en el cual el deflactor tiene el valor de 1.00. Esto ocurre porque en 1972 (y no en otro año) se usaron los mismos precios para medir el PNB nominal y el PNB real.

La línea negra delgada denominada PNB nominal en la figura 1-1 indica el número de dólares gastados efectivamente en bienes y servicios en 1910 y en todos los otros años de este siglo¹. El gasto nominal efectuado en 1910 fue sólo de \$35.4 miles de millones, en comparación con el PNB real a precios de 1972 que fue de \$185.6 miles de millones. Debido a que los precios en 1910 fueron mucho menores que los de 1972, la razón de PNB nominal a real fue sólo una pequeña fracción.

EL DEFLACTOR DEL PNB

Una característica extremadamente importante de la relación entre el PNB nominal y el real resulta evidente en la figura 1-1. Antes de 1972, el PNB nominal es menor que el PNB real, debido al simple hecho de que los precios han estado aumentando generalmente de año en año. Por lo tanto, en los años anteriores a 1972, los precios fueron menores que en 1972. De esta forma, el PNB nominal expresado a los precios registrados de años anteriores a 1972 es una magnitud menor que el PNB real expresado a los precios de 1972. Como un ejemplo, considere el gasto en carne para filete, que costó \$.20 por libra en 1910, pero \$1.00 por libra en 1972. Si todo el resto de los productos sufrió un incremento similar en sus precios entre 1910 y 1972, encontraríamos que el PNB real de 1910 medido en términos de los precios de 1972, sería 5 veces mayor que el PNB nominal para 1910. Y efectivamente, esto es lo que sucede, habiendo tenido un PNB real en 1910 (\$185.6 miles de millones) aproximadamente 5 veces mayor que el PNB nominal de 1910 (\$35.4 miles de millones).

La razón de PNB nominal a real recibe un nombre especial: **deflactor implícito del PNB**. El deflactor nos muestra la razón de precios en cualquier año (digamos, 1910) con respecto al nivel de precios de 1972. Por ejemplo, el deflactor implícito del PNB en 1910 fue 0.191 —la razón del PNB nominal registrado (\$35.4 miles de millones) con respecto al gasto del mismo año, medido a precios de 1972 (\$185.6 miles de millones):

$$\text{Deflactor implícito del PNB para 1910} = 0.191 = \frac{\$35.4 \text{ miles de millones}}{\$185.6 \text{ miles de millones}} = \frac{\text{PNB nominal}}{\text{PNB real}}$$

Nótese en la figura 1-1, que la línea de guiones muestra el deflactor implícito del PNB para cada año desde 1900; se encontrará en 1910 que el valor del deflactor del PNB es aproximadamente 0.191 (esto puede leerse en la escala vertical que está a la derecha en la figura 1-1).

Sólo hay un año en el cual el PNB nominal y el PNB real son iguales. ¿Qué año? Sólo durante 1972, en que los precios son los de 1972, que son siempre los utilizados para medir el PNB real. Es fácil ver que el deflactor del PNB en 1972

¹ La escala vertical en la figura 1-1 es llamada "logarítmica" y hace que incrementos porcentuales iguales aparezcan como la misma distancia vertical en la figura. Para mayor información sobre escalas logarítmicas, que se utilizan en todo este libro, véase la primera pregunta que aparece al final del capítulo 1.

debe ser igual a 1.00, que es la razón del PNB nominal con respecto al real, y encontrará en la figura 1-1 que el deflactor del PNB en 1972 es exactamente igual a 1.00:

$$\text{Deflactor implícito del PNB para 1972} = 1.00 = \frac{\$1,171.1 \text{ miles de millones}}{\$1,171.1 \text{ miles de millones}} = \frac{\text{PNB nominal}}{\text{PNB real}}$$

Los precios en cada año a partir de 1972 han sido mayores que los precios registrados en 1972, éste es el fenómeno que llamamos **inflación**, un continuo incremento en el deflactor del PNB que es compartido por la mayoría de los productos. Por ejemplo, el deflactor del PNB en 1980 fue 1.81, lo que indica que, en promedio, los precios fueron 81% mayores que el año base, 1972. Dado que el deflactor del PNB en 1980 fue 1.81, esto significa que el PNB nominal en 1980 fue de \$2,561 miles de millones, 81% más alto que el PNB real de 1980 que fue de \$1,415 miles de millones.

$$\text{Deflactor implícito del PNB para 1980} = 1.81 = \frac{\$2,561 \text{ miles de millones}}{\$1,415 \text{ miles de millones}} = \frac{\text{PNB nominal}}{\text{PNB real}}$$

Una característica crucial de la figura 1-1 es su **inestabilidad económica**. Antes de la década del cincuenta, tanto el PNB nominal como el real disminuyeron y aumentaron, especialmente durante la Gran Depresión de la década del treinta. Aún durante los años de la posguerra —las últimas tres décadas— el PNB real se ha comportado muy erráticamente. En algunos años, el PNB real ha aumentado rápidamente, generando ingresos más altos y muchas oportunidades de trabajo, como sucedió en 1955, 1965 y 1978. En otros años, el PNB real ha disminuido, reduciendo el ingreso de la familia promedio y dejando a muchas personas sin trabajo, como ocurrió en 1958, 1970, 1975 y 1980. Una tarea muy importante para cualquiera que estudie macroeconomía es entender las causas de la inestabilidad económica y proponer remedios alternativos.

1-3

LA INFLACIÓN, LA TASA "NATURAL" DEL PNB REAL, Y LA TASA "NATURAL" DE DESEMPLEO

LA TASA DE INFLACIÓN

Recordemos que el deflactor implícito del PNB es el nivel de precios promedio en la economía, definido como la razón de los precios que efectivamente prevalecen cada año con respecto a aquellos prevalecientes en 1972. La inflación es un incremento sostenido en el nivel agregado de precios; por lo tanto cuando el deflactor del PNB de la figura 1-1 incrementa, tenemos inflación. Sólo en pocas ocasiones durante el siglo XX ha disminuido el deflactor del PNB, y esto es llamado **deflación**. Para calcular la **tasa de inflación**, simplemente se computa la tasa de cambio porcentual del deflactor del PNB. Por ejemplo, el deflactor del PNB fue 1.00 en 1972 y 1.058 en 1973, y el cambio porcentual entre 1972 y 1973 fue:

$$\frac{\text{Deflactor del PNB, 1973} - \text{Deflactor del PNB, 1972}}{\text{Deflactor del PNB en 1972}} = \frac{1.058 - 1.00}{1.00} = 5.08$$

ó 5.8%.

POR QUÉ NO ES DESEABLE UN PNB REAL DEMASIADO GRANDE O DEMASIADO PEQUEÑO

Cuando examinamos la línea oscilante del PNB real que se muestra en la figura 1-1, naturalmente queremos encontrar un estándar de comparación. En 1980, ¿fue el PNB real demasiado alto o demasiado bajo? Necesitamos decidirnos por un criterio acerca de lo que es un nivel "normal" o "deseable" del PNB real. Posteriormente estudiaremos la corriente "activista", que mantiene que la tarea principal de la política gubernamental es estimular el PNB real cuando éste se encuentra por debajo de su nivel normal, y tratar de contraer el PNB real cuando éste se encuentra por encima de su nivel normal. También preguntaremos, junto con los críticos de los activistas, si es apropiado para la política gubernamental adoptar este ambicioso objetivo.

Para decidir qué es normal, necesitamos preguntar por qué el PNB real cambia tanto. Como es evidente en la figura 1-1, en promedio, el PNB real crece de año en año. Esto ocurre porque cada año nacen más personas que las que mueren (y también en los Estados Unidos hay mayor número de inmigrantes que de emigrantes). Por lo tanto, cada año existe un creciente número de personas que pueden contribuir a la producción total o PNB. Además, cada año las empresas construyen mayor número de estructuras y maquinarias que el de las que se desgastan, incrementando aún más la capacidad de producir el PNB real. Finalmente, las innovaciones y la investigación generan nuevos métodos de producción y nuevos productos que incrementan la cantidad que puede producir la economía. De esta manera, una característica básica de la producción "normal" es que crece de año en año.

¿Por qué la economía no produce simplemente cada año justo lo máximo posible? Desafortunadamente, un máximo de producción tiende a empeorar la inflación. Cuando las empresas están produciendo a niveles demasiado elevados, necesitan desesperadamente de trabajadores y están dispuestos a pagar fuertes incrementos salariales para incentivar nuevos trabajadores a que se unan a sus empresas y para prevenir que los trabajadores existentes renuncien. Pero estos incrementos de salarios incrementan los costos de las empresas y llevan a que éstas aumenten los precios⁴. Por consiguiente, demasiada producción es inflacionaria y debe ser evitada si se quiere evitar que se acelere la tasa general de inflación.

⁴ Como aprenderemos, otra razón por la cual una alta producción genera inflación, tiene que ver con la tasa de cambio extranjera. Cuando la producción y el ingreso dentro de Estados Unidos son altos, compramos más bienes del exterior. Los extranjeros se encuentran con mayor oferta de dólares, recibidos como pago de los importadores norteamericanos. Como con cualquier otro bien que tenga exceso de oferta, el precio del dólar declinara. Los norteamericanos encuentran que sus dólares compran menos en el extranjero, y que los productos extranjeros (vino francés, autos japoneses) cuestan más. Esta tendencia de aumento en los precios de los productos extranjeros incrementa la inflación doméstica de Estados Unidos y conduce a una tendencia regular de altos niveles de producción e ingreso en Estados Unidos que agravan la inflación de este país.

También, es fácil apreciar que no es deseable demasiada poca producción. Niveles bajos de producción significan despídos, desempleo, bajos niveles de ingreso para los empleados que trabajan en base a comisiones y una disminución en el nivel general de vida. Por debajo de cierto nivel, un PNB real bajo también tiende a disminuir la tasa de inflación. Una caída en el PNB real y un incremento en el número de desempleados puede llevar exitosamente a una disminución en la tasa general de inflación (la tasa de incremento en los precios) desde, digamos, un 9% al año a un 8% al año.

PNB REAL: REGISTRADO Y NATURAL

Entre un nivel alto de producción que origina que la tasa de inflación se acelere y un nivel bajo de producción que origina que la tasa de inflación disminuya, existe un nivel intermedio que mantiene constante la tasa de inflación. Este nivel intermedio de PNB real ha sido llamado "natural", o sea una situación en la cual no existe una tendencia para que la inflación se acelere o se desacelere. Es importante recordar que el nivel natural del PNB real es compatible con cualquier tasa de inflación, pero una inflación elevada del pasado no mostrará una tendencia a incrementarse o a disminuirse mientras el PNB real se mantenga a su nivel natural⁵. Por ejemplo, si heredamos una tasa de inflación de 8%, entonces la tasa de inflación permanecerá al 8% si el PNB real registrado es igual al PNB real "natural". Si el PNB real registrado es mayor que el natural, la inflación se acelerará, digamos a 9% ó 10%. Si el PNB real registrado es menor que el natural, la inflación disminuirá, digamos a 7% ó 6%.

El plano superior de la figura 1-2 ilustra esta relación entre el PNB real registrado y el natural. La línea continua representa el PNB real natural y aumenta continuamente conforme el crecimiento de la población, el incremento en factorías y equipamiento y las innovaciones aumentan la capacidad de la economía para producir PNB real. La línea de puntos es el PNB real registrado. Comenzando con el período de tiempo t_0 , el PNB real registrado es igual al PNB natural; luego se encuentra por debajo y finalmente aumenta por encima del PNB natural. Durante los períodos con un bajo PNB real registrado, que se muestran con el área gris, disminuye la tasa de inflación. Durante los períodos con un PNB real registrado alto, que se muestran con el área punteada, la tasa de inflación se acelera. Algunas veces, a la situación de PNB real registrado excesivo se le llama "economía sobrecalentada", una designación que se puede relacionar con el área punteada de la figura.

DESEMPLEO: REGISTRADO Y NATURAL

Cuando la producción realizada baja, las personas pierden sus empleos y la tasa de desempleo es alta. Esto se muestra en el plano inferior de la figura 1-2, en el cual la línea de puntos representa la **tasa de desempleo registrado**, o sea el porcentaje de la fuerza de trabajo que está desempleada; y la línea negra representa la **tasa natural de desempleo** que es compatible con una inflación constante.

⁵ La frase *tasa natural de desempleo* fue introducida en el artículo de Milton Friedman, "The Role of Monetary Policy," *American Economic Review*, vol. 58 (marzo de 1968), págs. 1-17.

UN PNB REAL EXCESIVO ACELERARÁ LA INFLACIÓN, PERO MUY POCO PNB REAL CREARA UNA ALTA TASA DE DESEMPLEO

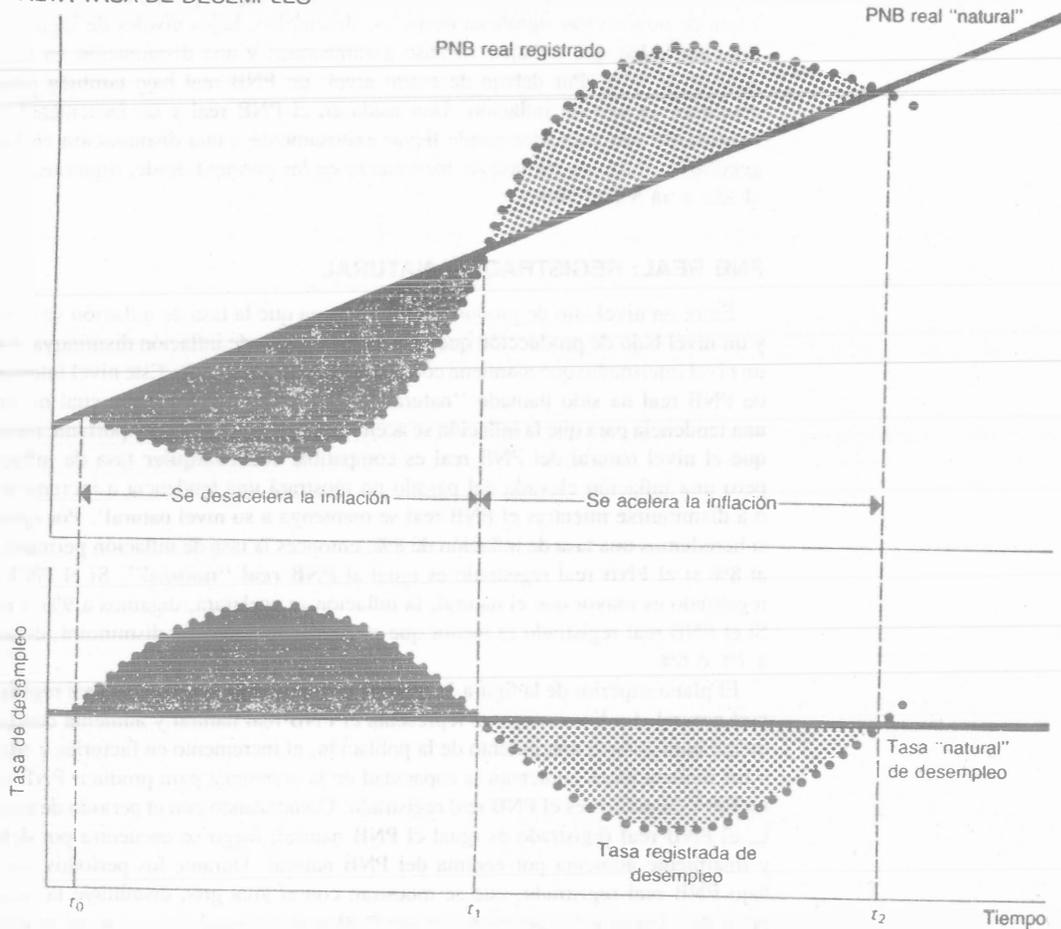


FIGURA 1-2

La relación entre el PNB real y el desempleo "natural" y el registrado

En la parte superior de la figura, la línea continua muestra el crecimiento constante del PNB real "natural". O sea la cantidad que la economía puede producir sin causar una aceleración en la tasa de inflación. La línea de puntos muestra el sendero del PNB real registrado, que primero declina, luego aumenta rápidamente y finalmente declina. En la región denotada por el área gris, el PNB real registrado está por debajo del PNB real natural, por tanto la inflación se desacelera. Pero en la zona punteada el PNB real registrado es mayor que el PNB real natural, por tanto la inflación se acelera. La parte inferior de la figura muestra que cuando el PNB real es alto, el desempleo es bajo y viceversa. Nótese también que cuando en la figura superior el PNB real registrado es igual al natural (los periodos t_0 , t_1 , t_2), en la figura inferior las tasas de desempleo registrado y natural son iguales.

Nótese que el período de baja producción, representado por el área gris e plano superior, ocurre al mismo tiempo que el período de alto desempleo, representado por el área gris del plano inferior. Además, los períodos del PNB real que ocurren cuando la economía está "sobrecalentada", que se representan e área punteada de la parte superior de la figura 1 ocurren al mismo tiempo que períodos de bajo desempleo, que se muestran con el área punteada del plano inferior.

Esta figura muestra una triste situación, debido a que resume un dilema básico para los que hacen la política, que luchan para obtener las metas de pleno empleo y estabilidad de precios. Si la tasa de inflación es mayor de lo que ellos desea pueden disminuirla pero sólo mediante la obtención de un nivel menor del PNB real registrado y mayor desempleo. Si tratan de generar empleos para todas las personas y mantener baja la tasa de desempleo, entonces se acelerará la inflación. Gran parte de los problemas de inflación en Estados Unidos surgieron a fines de la década del sesenta, cuando los que hacen la política permitieron que la tasa registrada de desempleo permaneciera por debajo de la tasa natural de desempleo durante años consecutivos.

4

LA EXPERIENCIA HISTÓRICA: PNB REAL, DESEMPLEO E INFLACIÓN

PNB REAL

La figura 1-3 se presenta en la misma forma que la 1-2. Pero mientras que la figura 1-2 muestra relaciones hipotéticas, la 1-3 muestra la experiencia histórica registrada en el siglo XX. En el plano superior, la línea sólida negra es el PNB real natural, una estimación de la cantidad que la economía podría haber producido cada año sin causar aceleración de la inflación.

La producción real natural en los Estados Unidos ha venido creciendo continuamente a lo largo del presente siglo debido a dos razones básicas. En primer lugar, el nivel de empleo se ha incrementado como resultado de unas tasas de inmigración y de nacimiento mayores que la tasa de mortalidad. En segundo lugar, cada trabajador ha incrementado su productividad, gracias a la inversión en maquinarias, planes de educación e investigación. El capítulo 18 estudia la disminución en el crecimiento de los Estados Unidos después de 1973.

La línea de puntos en el plano superior representa el PNB real registrado y la producción total de bienes y servicios anual medida a precios constantes de 1957. La línea de puntos del PNB real registrado de la figura 1-3 es idéntica a la del PNB real de la figura 1-1. Vea si puede señalar los años en los que el PNB real registrado y el natural son aproximadamente iguales. Algunos de esos años son 1902, 1911, 1924, 1964, 1972 y 1978.

En los años en gris, el PNB real registrado estuvo por debajo del PNB real natural. Una deficiencia máxima ocurrió en 1933, año en el cual el PNB real registrado sólo fue el 64.2% del natural y aproximadamente 35.8% del PNB natural fue producido. Las fábricas disminuyeron notablemente su producción, muchos tr:

EVALUACIÓN HISTÓRICA DEL PNB REAL Y EL DESEMPLEO

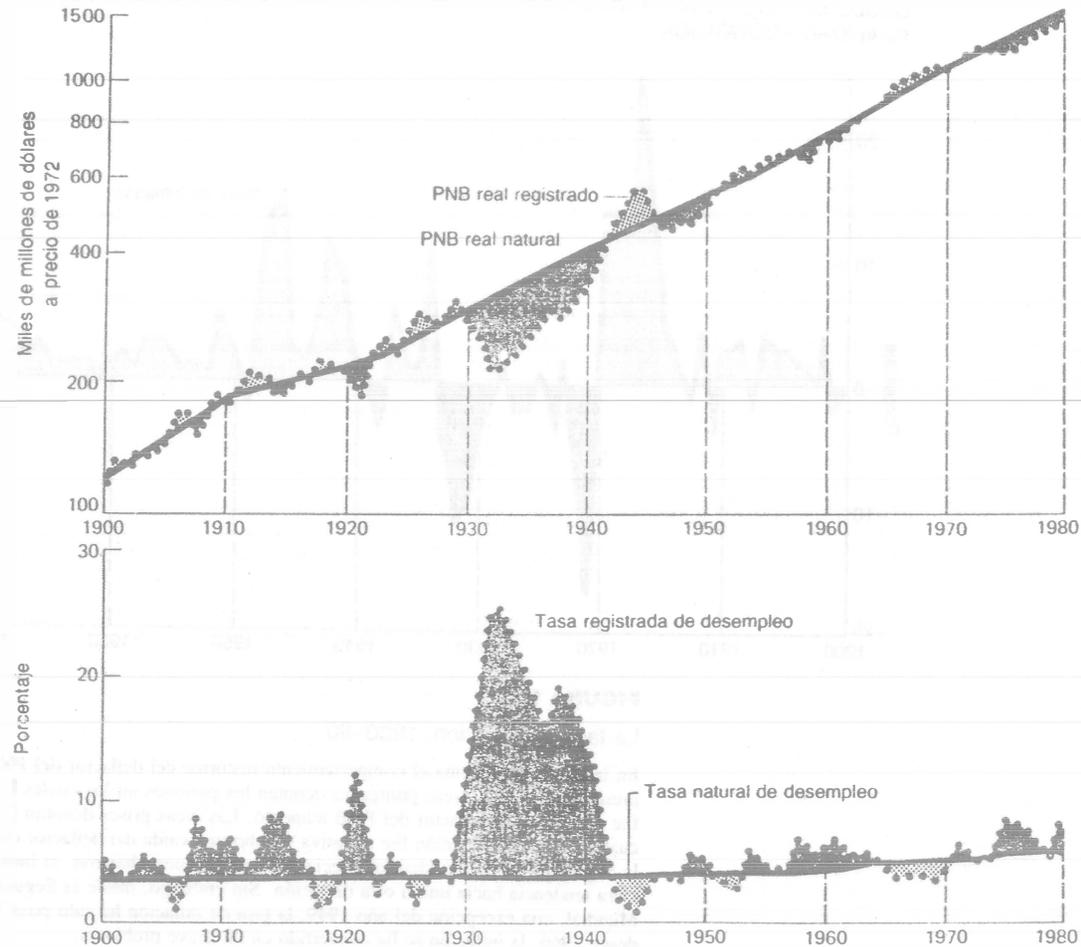


FIGURA 1-3

PNB real y desempleo, 1900–80

En esta figura se presenta la evolución histórica durante el siglo de dos importantes magnitudes económicas. En el plano superior, la línea negra marca el PNB real natural, el cual ha crecido durante el presente siglo. La línea de puntos muestra el PNB real registrado, el cual estuvo muy por debajo del PNB real natural durante la Gran Depresión de los años de la década de 1930, y estuvo por encima de éste durante la Segunda Guerra Mundial. En el plano inferior, la línea negra muestra la tasa de desempleo natural y la línea de puntos muestra la tasa de desempleo registrado. Durante la Gran Depresión, más que en cualquier otra época del siglo, la tasa de desempleo estuvo muy por encima de la tasa de desempleo natural. Nótese cómo los períodos de alto desempleo registrados como en años de la década de 1930 marcados por el área gris en el plano inferior, coinciden con los períodos de bajo PNB real registrado en el plano superior. Las áreas punteadas indican períodos en los cuales la economía estuvo "sobrecalentada", con alto PNB real registrado y bajo desempleo.

DESDE LA II GUERRA MUNDIAL, LA INFLACIÓN SE HA CONVERTIDO EN UN HECHO BÁSICO DE LA REALIDAD ECONÓMICA

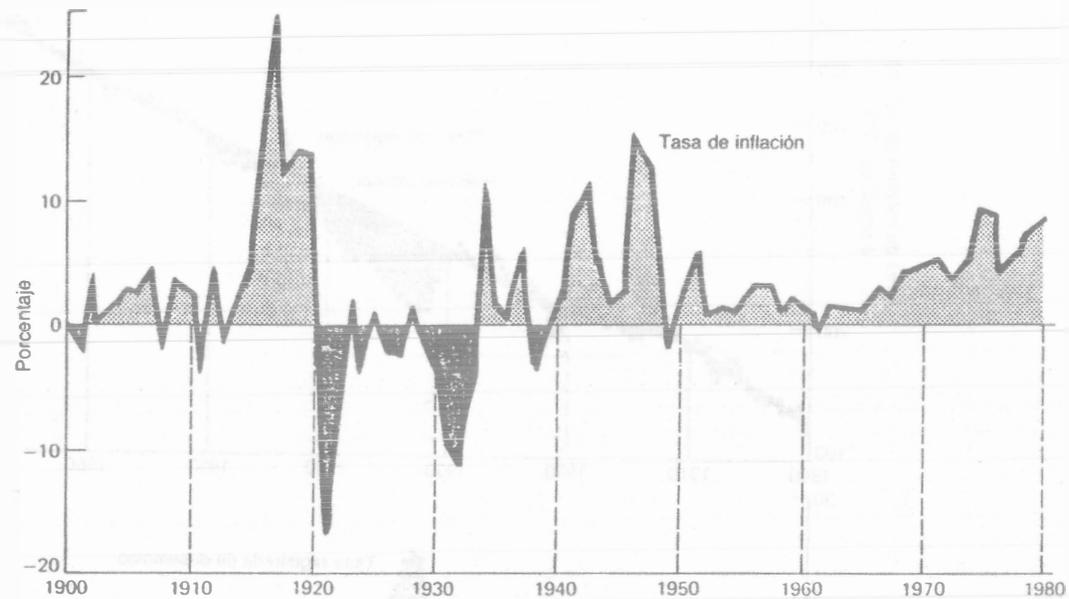


FIGURA 1-4

La tasa de inflación, 1900–80

En la figura se presenta el comportamiento histórico del deflactor del PNB durante el presente siglo. Las áreas punteadas denotan los períodos en los cuales la tasa de inflación fue positiva y el deflactor del PNB aumentó. Las áreas grises denotan los períodos en los cuales la tasa de inflación fue negativa y hubo una caída del deflactor del PNB. Antes de la Segunda Guerra Mundial los precios subieron y luego bajaron, si bien no muestran una clara tendencia hacia una u otra dirección. Sin embargo, desde la Segunda Guerra Mundial, con excepción del año 1949, la tasa de inflación ha sido positiva. Claramente desde 1966, la inflación se ha convertido en un grave problema.

dores quedaron desempleados; y aún más, los trabajadores empleados fueron menos productivos debido a que tenían menos que hacer. Antes de 1929 y a partir de 1950, estos intervalos de deficiencias sustanciales en la producción, que se muestran por el sombreado gris, han sido mucho menos serios que en la Gran Depresión; sin embargo, representan miles de millones de dólares en producción perdida.

En algunos años, el PNB real registrado excedió al PNB real natural, como se señala por las áreas punteadas. Esto sucedió principalmente en los períodos de guerra, particularmente durante la primera Guerra Mundial (1917–18), la segunda Guerra Mundial (1942–45), la guerra de Corea (1951–53), y la primera mitad de la participación norteamericana en la guerra de Vietnam (1965–69).

DESEMPLEO

En el plano inferior de la figura 1-3, la línea de puntos representa la tasa de desempleo registrado. Por mucho, el episodio más extremo ocurrió durante la Gran Depresión, en que la tasa de desempleo registrado permaneció por encima del 10% durante 10 años consecutivos (1931-40). No es sorprendente que la Depresión dejara tan profunda huella en la teoría económica, en la política gubernamental y en los lineamientos de políticas. Las masas de desempleados de los años treinta no tenían programas de bienestar social ni seguros de desempleo que aliviaran su miseria.

El trauma de la Gran Depresión llevó al Congreso a aprobar la Ley de Empleo de 1946, la cual urgía a mantener tanto niveles de pleno empleo como estabilidad de precios. Desde 1946, la tasa de desempleo no ha sido nunca cero, pero ha sido menor en promedio, y considerablemente más estable que durante la Gran Depresión o que en el período de 1900-29. Aún durante la recesión de 1974-75, el peor período de desempleo desde la segunda Guerra Mundial, la tasa máxima en un mes particular fue del 9.0%, menor que durante las recesiones ocurridas entre 1900 y 1921. Pero un acompañante desafortunado de este nivel de desempleo relativamente favorable ha sido la continua y persistente inflación, especialmente desde 1965.

La línea negra continua en el plano inferior de la figura 1-3, estima la tasa natural de desempleo —o sea el mínimo nivel alcanzable de desempleo que es compatible con la evitación de una aceleración de la inflación. La tasa natural de desempleo es una "zona peligrosa" que marca un límite inferior al nivel de desempleo registrado que puede ser obtenido sin acelerar la inflación. Las áreas punteadas señalan los años en los cuales el desempleo estuvo por debajo de su tasa natural, como de 1917 a 1919 y de 1966 a 1969. Las áreas sombreadas de gris muestran los años en que el desempleo excedió la tasa natural.

Nótese ahora la relación entre los planos inferior y superior de la figura 1-3. Las áreas grises señalan períodos de baja producción y de bajo PNB real y de alto desempleo, tal como la Gran Depresión de los años treinta y la "Gran Recesión" de 1975. Las áreas de puntos en ambos planos muestran períodos de altos niveles de producción y de PNB real, y de bajo desempleo, tales como la segunda Guerra Mundial y otros períodos de guerra (1951-53, 1965-69).

INFLACIÓN

La figura 1-4 muestra las variaciones que han ocurrido de año en año en el deflactor del PNB desde 1900, o sea, la tasa porcentual de inflación. La línea negra gruesa, que muestra la tasa de inflación en la figura 1-4, indica la tasa de crecimiento porcentual en el deflactor implícito del PNB, indicado por la línea de puntos en la figura 1-1. Cuando el deflactor aumenta rápidamente, como durante 1917-18 ó 1973-74 (figura 1-1), su tasa de cambio es alta (figura 1-4). La tasa de inflación ha fluctuado considerablemente. Algunos períodos se han caracterizado por precios relativamente estables —tasas de inflación cercanas a cero— como 1900-14, 1912-29 y 1958-63. Otros períodos han presentado cortos y agudos movimientos extremos de precios, especialmente durante y después de la primera Guerra Mundial (1916-19), antes y después de la segunda Guerra Mundial (1941-42 y 1946-48), en el

estallido de la guerra de Corea (1951) y, recientemente, en 1973-74 y 1979-80.

Comparemos la evidencia histórica de la inflación presentada en la figura 1-4 con la del empleo y el PNB real en la figura 1-3. Esperaríamos que cuando el PNB real fue alto y el desempleo bajo —en aquellos períodos indicados por una sombra punteada en la figura 1-3— la inflación se aceleraría. Si se observa en detalle, se encontrará que el período comprendido entre 1965 y 1969 (los años de mayor gasto en la Guerra de Vietnam) está punteada en las figuras de producción real y desempleo, y presenta una aceleración de la inflación pasando aproximadamente del 2% hacia el 5% por año. Similarmente, la producción real fue relativamente baja desde 1958 hasta 1963, como se muestra por el sombreado gris en el diagrama de producción, y la inflación disminuyó de aproximadamente el 3% hasta el 1% por año durante el mismo período.

Sin embargo, existen otros años en los cuales la relación entre inflación y producción real es diferente. Por ejemplo, en 1973-74, la inflación empeoró en tanto que la producción real disminuyó. Lo mismo sucedió nuevamente en 1979-80. Uno de los tópicos más importantes que serán explicados en este libro es por qué durante la década del setenta tanto la inflación como el desempleo empeoraron al mismo tiempo. Encontraremos que buena parte del problema se ha debido a los precios más altos del petróleo impuestos por la Organización de países exportadores de petróleo (OPEP).

Otras de las características sorprendentes de la experiencia inflacionaria de los Estados Unidos necesitan ser explicadas. Por ejemplo, el PNB real fue muy bajo y el desempleo muy alto durante la Gran Depresión, como se muestra por la gran zona sombreada de gris en la figura 1-3 durante los años treinta. Sin embargo, los precios no disminuyeron continuamente a lo largo de los años treinta después de una caída inicial que ocurrió de 1929 a 1933, el nivel de precios aumentó desde 1933 hasta 1937. Aún se mantiene el debate entre los economistas acerca de las razones por las que los precios se incrementaron después de 1933, a pesar de la gran disminución en el nivel de empleo*.

1-5

DEMANDA Y OFERTA AGREGADAS

En nuestro intento por entender las causas del desempleo y la inflación, encontraremos muy útil distinguir entre la **demanda agregada** y la **oferta agregada**. La demanda agregada es simplemente la cantidad total de gasto en bienes y servicios medida a los precios corrientes. Por lo tanto, la demanda agregada es sólo otro nombre para el PNB nominal. Una proposición fundamental de la macroeconomía es que los cambios en la demanda agregada —o sea, en el gasto total nominal en

* Un intento para explicar las alzas y bajas de la tasa de inflación en la figura 1-4 se encuentra en Robert J. Gordon, "A consistent Characterization of a Near-Century of Price Behavior," *American Economic Review*, vol. 70 (marzo de 1980), pags. 243-249. A pesar de que este artículo es corto y de poca dificultad, el estudiante encontrará más fácil leerlo después de entender los capítulos 8 y 9 de este libro.

bienes y servicios— son la clave para explicar por qué la producción y el desempleo actual se desvían de sus niveles naturales (los mejores alcanzables) en los períodos marcados por las sombras gris y punteada en la figura 1-3. Debido a que una demanda agregada inestable es el problema macroeconómico básico —las disminuciones no deseadas en la demanda causan desempleo excesivo y los incrementos no deseados en la demanda causan inflación excesiva— la tarea básica de la política macroeconómica es estabilizar la demanda agregada.

POR QUÉ LA ECONOMÍA QUE ENFATIZA EL LADO DE LA OFERTA SE HA VUELTO TAN IMPORTANTE

Incluso si se lograra que la demanda agregada creciera a una tasa constante, todavía podríamos tener problemas económicos. Un mundo ideal sería aquél con precios estables, de forma que cada incremento en el gasto nominal en bienes y servicios se transformaría automáticamente en un incremento en el PNB real. Pero el mismo incremento en el gasto nominal podría ser también totalmente absorbido por incrementos de precios, sin dejar nada que permitiera un crecimiento en el PNB real. Nuestro estudio de la oferta agregada considera cómo los cambios en el PNB nominal se dividen entre cambios en los precios y en el PNB real. Cuando algún suceso incrementa el costo de producción sin cambiar las condiciones de la demanda agregada —por ejemplo, una decisión de la OPEP de incrementar el precio del petróleo— podemos encontrar que los precios aumentan y que el PNB real disminuye aún cuando la demanda agregada pueda estar completamente estable. Este tipo de eventos, llamados **impactos de oferta**, fueron muy poco frecuentes antes de 1973. Pero desde esa fecha, los impactos de oferta han sido importantes, y la necesidad de entender estos eventos y de establecer procedimientos de política para minimizar sus impactos dañinos ha causado una revolución en el pensamiento macroeconómico.

Los cursos de macroeconomía acostumbraban concentrarse casi exclusivamente en la demanda agregada. Cuando el gasto total era demasiado bajo, se requería que los que hacen la política incrementaran la demanda agregada. Cuando el gasto total era demasiado alto se requerían acciones de política restrictiva. Se suponía que la oferta de bienes y servicios respondería automáticamente a cambios en la demanda agregada.

Sin embargo, en los años setenta, este supuesto comenzó a perder su validez. No sólo los incrementos en el precio del petróleo ocasionados por el cartel de la OPEP hicieron que empeorara tanto la inflación como el desempleo, sino que el incremento general en el nivel de vida de Estados Unidos disminuyó debido a que disminuyó el crecimiento en la productividad y hubo una inadecuada inversión en nuevas plantas y equipo. El interés acerca del inadecuado crecimiento en la capacidad de Estados Unidos para producir bienes y servicios también ha alentado a los economistas norteamericanos a poner más atención sobre la actividad de otras naciones industrializadas, especialmente Japón, Alemania y Francia. Mientras que algunas naciones extranjeras compartieron muchos de los problemas de Estados Unidos, en otras ha habido mayor éxito en lograr baja inflación y bajo desempleo durante los años setenta, así como un crecimiento de la productividad mayor que el registrado en los Estados Unidos.

El análisis macroeconómico tiene dos tareas: analizar las causas de las variaciones en los agregados importantes y predecir las consecuencias de variaciones en políticas alternativas. En las discusiones de política, el grupo de agregados que más le interesan a la sociedad —la inflación, el desempleo y la tasa de crecimiento a largo plazo del producto natural— son llamados “metas” o **variables objetivo**. Cuando las variables objetivo se desvían de sus valores deseados, los **instrumentos de política** alternativos pueden ser utilizados en un intento por alcanzar los cambios necesarios. Los instrumentos pueden ser divididos en tres categorías amplias: **políticas monetarias**, que incluyen el control de la oferta monetaria y de las tasas de interés; **políticas fiscales**, que incluyen los cambios en el gasto del gobierno y en las tasas impositivas; y un tercer grupo muy diversificado que incluye controles de **salarios y de precios**: **políticas laborales**.

EL PAPEL DE LA POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN

El análisis macroeconómico se inicia con un simple mensaje: cualquier tipo de **política de estabilización**, monetaria o fiscal, puede ser utilizado para controlar la demanda agregada y para contrarrestar los cambios no deseados en el gasto privado. Los efectos de las políticas monetarias y fiscales sobre el nivel de precios y sobre la producción agregada real (PNB real) son los temas principales de la Parte II de este libro. La política fiscal puede incrementar la producción y el empleo mediante el incremento en el gasto del gobierno que genera puestos de trabajo a través de las contrataciones gubernamentales. O la política fiscal puede estimular la inversión privada a través de la disminución de las tasas impositivas, induciendo por lo tanto un mayor nivel de adquisiciones privadas, de producción y de empleo. Una política monetaria que estimule la producción y el empleo toma la forma de un incremento en la oferta monetaria, lo cual reduce las tasas de interés y puede a su vez incrementar los precios de los activos y generar que las instituciones de crédito estén más dispuestas a otorgar préstamos.

Este mensaje inicial de la macroeconomía, o sea que la política de estabilización puede suavizar las fluctuaciones no deseadas en la demanda agregada, es sólo parte de la historia. Podemos suponer que las políticas expansionarias deberían ser aplicadas en períodos de recesión en los cuales el desempleo es alto y la inflación no está presente, y que las políticas contraccionarias se requieren cuando la inflación está aumentando y el desempleo es bajo; pero debemos ir un poco más lejos. ¿Qué debe hacerse cuando tanto el desempleo como la inflación son excesivos? El nivel de precios se incrementó a lo largo de las recesiones de 1969-70, 1973-75 y 1980. Durante dichas “estanflaciones”, ¿debería la política de estabilización seguir un patrón expansionario para luchar contra el desempleo, o un patrón restrictivo para luchar contra la inflación? La parte III de este libro analiza el por qué coexisten la inflación y el desempleo y presenta algunas soluciones posibles. Por ejemplo, aprenderemos que los niveles naturales de desempleo y producción que aparecen

en la figura 1-3 no son ni óptimos ni inmutables, sino que pueden ser mejorados mediante la aplicación de innovaciones y de políticas particulares que influyen sobre la oferta agregada.

Existen además problemas adicionales para aplicar las políticas de estabilización. Podría no ser posible controlar la demanda agregada en forma instantánea y precisa. Una política expansionaria formulada para luchar contra el desempleo actual podría incentivar la demanda agregada sólo después de un largo e incierto rezago, después del cual, el estímulo podría no ser necesario. El impacto de diferentes cambios de política puede ser también altamente incierto. Algunos economistas aducen que los rezagos y las incertidumbres inherentes a las políticas de estabilización son obstáculos tan serios, que los que hacen la política deberían evitar la "política discrecional", la cual se mueve alternativamente entre políticas expansionarias y de contracción, y que deberían seguir una "regla" que requiera una tasa de crecimiento constante de la oferta monetaria. El debate entre "política discrecional" o "activismo" de un lado, y una "regla" monetaria del otro, es el tema central de nuestro estudio acerca de las políticas monetarias y fiscales en las partes IV y V.

LA RELACIÓN ENTRE LA TEORÍA Y LA POLÍTICA

El primer tercio de este libro utiliza la teoría económica para examinar las causas de las variaciones en el producto, el desempleo y el nivel de precios. En vez de describir únicamente una colección de hechos económicos no relacionados, la teoría aísla las variables económicas importantes que ayudan a explicar la inflación y el desempleo. La teoría también crea generalizaciones útiles para describir las relaciones entre grupos de variables, tales como consumo e ingreso o dinero y tasas de interés. Luego podemos pasar a los hechos para comprobar si las generalizaciones de la teoría tienen poder predictivo.

Los economistas utilizan la teoría para dos propósitos muy diferentes: para economía "positiva" —que explica el comportamiento de las variables importantes— y para economía "normativa"— que recomienda cambios en la política económica. Los economistas han desarrollado teorías que explican la mayoría de los cambios observados en la tasa de desempleo nacional o en la tasa de inflación y que explican también por qué las tasas de interés son ahora más altas de lo que fueron veinte años atrás. La mayoría de los desacuerdos entre los economistas no se centran ya más en diferentes explicaciones de estos fenómenos principales, sino que se centran en la propia conducta de la política económica, un tema normativo.

La mayoría de los desacuerdos de política resultan de la incompatibilidad entre metas económicas valiosas. A muchas personas les gustaría que el nivel de precios fuera estable y la tasa de desempleo cercana a cero. Pero esta situación ideal no puede ser alcanzada instantáneamente, si es que puede ser alcanzada. La macroeconomía, como la economía en general, es la ciencia de la elección, dadas las limitaciones de cada una de las alternativas posibles. Por ejemplo, los economistas difieren en la importancia relativa de disminuir la inflación versus la alternativa de reducir el desempleo.

ECONOMÍA CERRADA Y ABIERTA

La mayor parte del análisis macroeconómico desarrollado en este libro, se aplica a una economía cerrada, la cual ignora la corriente de trabajo, bienes y dinero entre naciones. Aunque el comercio internacional de Estados Unidos es inmenso, con niveles de importaciones y exportaciones superiores a los \$250 miles de millones, la mayoría de los problemas macroeconómicos de los EE.UU. pueden ser adecuadamente entendidos sin hacer consideraciones especiales con respecto al comercio y a los pagos internacionales.

El componente doméstico de los EE.UU. es tan grande, que las interacciones con los países extranjeros son de segunda importancia. La principal excepción ha sido la profunda influencia que los marcados incrementos en los precios de los productos importados, tales como el petróleo en 1973-74 y 1979-80, han tenido sobre la economía de Estados Unidos (ejemplos menos importantes son los incrementos en los precios del azúcar en 1974 y del café en 1976-77).

Aunque las complicaciones internacionales juegan un papel relativamente menor en la macroeconomía de los EE.UU., se puede encontrar un análisis de la política económica internacional en el capítulo 19, el cual examina los determinantes del tipo de cambio de los dólares norteamericanos, de los dólares canadienses, de las libras esterlinas británicas, del yen japonés, y de otras divisas. Aprenderemos cómo el comercio internacional debilita los efectos de las políticas de estabilización doméstica en una economía abierta, y en algunos casos las puede volver completamente impotentes. Los países pequeños tales como los Países Bajos y Bélgica, donde más de la mitad del PNB está formado por exportaciones, no pueden estabilizar sus economías tan fácilmente como Estados Unidos. Pero los que hacen la política de Estados Unidos pueden beneficiarse conociendo las economías internacionales. Por ejemplo, pueden anticipar que una variación en las tasas de cambio extranjeras alterará el impacto que tienen las políticas monetarias y fiscales sobre la producción real y sobre el nivel de precios doméstico.

1-7

EL DESARROLLO DE LA MACROECONOMÍA MODERNA: POSKEYNESIANOS Y MONETARISTAS

La mayor parte del análisis que se presenta en este libro ha sido desarrollada en los escritos de economistas a partir de la revolucionaria publicación de John Maynard Keynes: *La teoría general del empleo, el interés y el dinero* (*The General Theory of Employment, Interest and Money*), en 1936. Keynes marcó un nuevo camino, descartando teorías obsoletas que no tenían una explicación para el desempleo (un defecto muy importante en las condiciones de 1936)¹. El desarrollo de la teoría macroeconómica a partir de la revolución keynesiana ha enfatizado la inestabilidad inherente de una economía privada que opera sin el control gubernamental y la necesidad de la intervención anti-cíclica del gobierno para estabilizar las tendencias

¹ Cuando la tasa de desempleo en Estados Unidos fue del 17.0%; véase la figura 1-3.

hacia los auges y las recesiones⁸. La revolución keynesiana fue una revuelta contra el enfoque predominante "clásico" (prekeynesiano). El pensamiento "clásico" condujo, durante la Gran Depresión, a acciones de política que en la actualidad son condenadas por economistas de todas las escuelas del pensamiento. Bajo el régimen de Herbert Hoover, la política fiscal agravó la Depresión *aumentando* los impuestos en un 50%, lo cual es completamente opuesto a la recomendación moderna de un estímulo fiscal durante una recesión⁹. Aún peor, se permitió que la oferta monetaria disminuyera en un 31% entre los años de 1929 y 1933, y no se hizo nada para detener el pánico y la pérdida de confianza causados por olas repetidas de quiebras bancarias.

Se podría preguntar: "¿qué ha fallado? Si todo este pensamiento económico poskeynesiano es tan grande, ¿por qué los problemas de desempleo o inflación fueron más serios en los años setenta que en cualquier período después de la Segunda Guerra Mundial?, ¿se ha probado que la teoría económica está equivocada?"

Después de explicar las herramientas del análisis macroeconómico poskeynesiano, se verá que son instrumentos poderosos para diagnosticar las causas detrás de los cambios en la producción y aclarar los efectos que tienen los cambios en la política monetaria, de gasto gubernamental o de impuestos, sobre la producción. Los principales problemas de las décadas de 1960 y 1970 no fueron causados por la incapacidad de entender qué determinaba los cambios en la producción, sino por otros tres factores: un enfoque extremadamente optimista sobre la inflación, el efecto de los impactos de oferta, y los errores de política económica.

SUBESTIMACIÓN DE LA INFLACIÓN

A fines de la década de 1960, la mayoría de los economistas malentendieron las consecuencias inflacionarias que traerían los senderos alternativos de producción. Pensaron que el desempleo podría disminuir a 3.5% ó 4.0% con resultados inflacionarios poco significativos. Un grupo de economistas llamados monetaristas protestó contra este supuesto de los economistas poskeynesianos y arguyó que la aceleración del crecimiento en la oferta monetaria necesaria para alcanzar menor desempleo causaría una aceleración de la inflación. Un logro importante de la contrarrevolución monetarista fue demostrar que cualquier intento para mantener el desempleo por debajo de la tasa natural de desempleo causaría una permanente aceleración de la inflación¹⁰. Antes de que esta contribución de los monetaristas

⁸ Anticíclico se aplica a cualquier cosa que se mueve en dirección opuesta al ciclo empresarial de la producción total. Una política anticíclica puede ser una que estimule la economía cuando la producción es baja o que desacelere la economía cuando la producción es alta.

⁹ La proporción de los ingresos impositivos en el PNB, calculados al nivel de producción natural, se incrementaron del 3.9% en 1932 al 6.0% en 1933.

¹⁰ La frase *contrarrevolución monetarista* es original de Harry G. Johnson en su publicación "The Keynesian Revolution and the Monetarist Counterrevolution," *American Economic Review*, vol. 61 (mayo de 1971), págs. 1-14. El manifiesto más importante de la contrarrevolución monetarista fue presentado por Milton Friedman en 1967, en su discurso presidencial ante la American Economic Association: "The Role of Monetary Policy," *American Economic Review*, vol. 58 (marzo de 1968), págs. 1-17.

hubiera sido aceptada por la mayoría de los economistas, ya había ocurrido el daño y la inflación se introdujo tan sólidamente dentro de las expectativas de las empresas y de los trabajadores, que se había vuelto casi imposible de eliminar.

"IMPACTOS" DE OFERTA

Como hemos visto, los "impactos" de oferta fueron un nuevo fenómeno de la década de 1970 que añadieron la inestabilidad de la oferta agregada como una nueva causa de los problemas económicos. Ya no era suficiente lograr la estabilización de la demanda agregada. Fueron necesarias nuevas políticas para estabilizar las condiciones de la oferta.

ERRORES DE POLÍTICA

Durante las décadas de 1960 y 1970, se registraron errores de política que muchos economistas habían previsto. El primero fue el fracaso del gobierno de Johnson en incrementar los impuestos para financiar la Guerra de Vietnam en 1965-66. Los déficits gubernamentales resultantes fueron la causa fundamental de la inflación que comenzó en 1965-66 y que todavía se mantuvo fuerte durante más de una década. El segundo error fue la imposición de controles de precios y salarios en 1971. Esta política logró una disminución temporal de la inflación, pero no tuvo efecto permanente; cuando se levantaron los controles en 1974, el nivel de precios volvió a aumentar, agravando los efectos de los impactos de oferta de 1973-74. El tercer error importante fue la respuesta restrictiva de la política monetaria y fiscal a los sucesos de 1973-74 y 1979-80. Las políticas elegidas generaron más desempleo del que era necesario y agravaron las recesiones de 1974-75 y 1980. El cuarto error fue el no adoptar políticas de incentivo a la oferta en 1977-79. En vez de ello, el gobierno empeoró la situación instituyendo políticas de aumento de precios que algunos llamaron "heridas auto-provocadas", mayores impuestos a los pagos en nóminas, que incrementaron los costos de las empresas y los precios, así como mayor salario mínimo y mayores precios agrícolas.

1-8

LA PARADOJA DE LA CONVERGENCIA SIN ESTAR DE ACUERDO

Recientemente han surgido algunas amplias zonas de consenso. El material de las partes II y III puede ser aprendido sin temor de que sus principales elementos puedan ser descartados o negados en otros cursos. El monetarista más importante, Milton Friedman, y algunos de los no-monetaristas más destacados, particularmente Franco Modigliani, han realizado recientemente contribuciones importantes al crecimiento del consenso:

1. Tanto los monetaristas como los no-monetaristas están dispuestos a analizar la interpretación de la demanda agregada utilizando el modelo *IS-LM* que desarrollaremos en los capítulos 3-6. Este modelo ha sido por largo tiempo el centro del análisis no-monetarista; y en todas las situaciones no extremas, permite que

tanto la política fiscal como la monetaria influyen el nivel de producción a corto plazo.

2. Los no-monetaristas han aceptado la contribución más importante del pensamiento monetarista. A largo plazo, las políticas de estabilización no pueden reducir permanentemente el desempleo actual por debajo de la tasa natural de desempleo.

Entonces, ¿qué es lo que explica la paradoja de la convergencia sin estar de acuerdo? Los monetaristas y los no-monetaristas difieren fuertemente en sus recomendaciones de políticas de estabilización. Es posible estar de acuerdo acerca de los determinantes de la producción y del nivel de precios a corto y largo plazo, sin estar de acuerdo en desear la intervención del gobierno para interferir con el funcionamiento de la economía privada. Los monetaristas no están de acuerdo con la preferencia no-monetarista de la intervención gubernamental y de una política de estabilización activista. En vez de ello, prefieren una regla que fije la tasa de crecimiento de la oferta monetaria. ¿Por qué? Nuestro análisis (capítulo 12) enfatiza que los monetaristas creen en la capacidad de la economía privada para permanecer estable sin la ayuda gubernamental, así como desconfían de que el gobierno sea capaz de hacer más bien que daño.

A pesar de mi admitida simpatía no-monetarista, presento teorías, argumentos y datos (capítulos 13-17) pertinentes para formular un juicio acerca de la disputa. Emerge una situación mixta, con suficiente evidencia para respaldar tanto a los proponentes como a los oponentes de una política activista de estabilización.

RESUMEN

1. Estamos interesados principalmente en las causas, costos y curas de la inflación y el desempleo. Un problema básico es que una mejora en la inflación puede requerir un empeoramiento temporal del desempleo, o también puede ser cierto lo contrario.

2. Las magnitudes nominales, o sea los valores reales reportados, combinan la influencia de cambios en las cantidades físicas y de alteraciones en el nivel de precios. Las magnitudes reales, expresadas a precios constantes de un año base particular, corrigen la influencia de cambios en los precios y únicamente reflejan cambios en las cantidades físicas.

3. En este siglo la inflación de Estados Unidos ha fluctuado considerablemente pero ha sido peor durante las guerras y después de 1965. Los períodos de alto desempleo han coincidido con los de baja producción, y la Gran Depresión representa el peor período. No hay una relación sencilla entre el desempleo y la inflación.

4. El análisis macroeconómico está relacionado con los amplios agregados económicos (inflación, desempleo) y tiene dos tareas: debe analizar las causas de las variaciones en los agregados y debe predecir las consecuencias de cambios en políticas alternativas.

5. La política de estabilización puede alterar la demanda agregada de bienes y servicios. Sin embargo, si tanto la inflación como el desempleo son demasiado

altos, las políticas de estabilización por sí mismas no pueden mejorar una si empeoran la otra. Las políticas de estabilización pueden incidir con un largo retraso o tener efectos que son altamente inciertos.

6. La teoría es un método de simplificar problemas complicados para arrojar luz sobre unas pocas relaciones cruciales. Una teoría macroeconómica es útil sólo si llega a generalizaciones útiles que tengan poder predictivo. Las recomendaciones de política involucran no sólo las predicciones de la teoría sino también juicios económicos y políticos.

7. La economía poskeynesiana apoya la intervención gubernamental a través de las políticas de estabilización, con el fin de contrarrestar la inestabilidad de la economía privada. Buena parte del pobre comportamiento que tuvo la economía en las décadas de 1960-1970, reflejó un enfoque demasiado optimista (que ahora está pasando de moda) respecto a la inflación, los impactos de oferta de alimentos y petróleo de 1973-74 y 1979-80, y el rechazo de los políticos en escuchar a los economistas.

8. Buena parte de este libro (capítulos 3-11) refleja un amplio consenso de los monetaristas y de los no-monetaristas sobre un modelo económico común para la determinación de la producción, inflación y desempleo. Pero hay aún una zona importante de desacuerdo, que es el tema de los capítulos 12-17. Esta zona no involucra los efectos de las políticas monetarias y fiscales sobre el producto o el nivel de precios, sino más bien lo deseable de la intervención gubernamental en la economía mediante una política activista de estabilización.

TÓPICOS QUE SE CONSIDERARÁN MÁS ADELANTE

Nuestra primera tarea es desarrollar un modelo teórico simple que explique el producto real (PNB) y el nivel de precios. Antes de que podamos desarrollar la teoría en el capítulo 3, debemos detenernos en el capítulo 2 para algunas definiciones: ¿Qué son el PNB y el nivel de precios? ¿Cómo se miden? ¿Qué bienes y servicios se incluyen o se excluyen del PNB? ¿Cómo se relacionan entre ellos el ahorro privado, la inversión privada y el déficit del gobierno?

CONCEPTOS

El nivel de precios versus las tasas de inflación.

La tasa de desempleo registrada versus la tasa natural de desempleo.

La producción real registrada versus la producción real natural.

La política monetaria versus la política fiscal.

Las políticas de estabilización.

Economía abierta versus economía cerrada.

Economía positiva versus economía normativa.

Impactos de oferta.

Variables objetivo versus instrumentos de política.

PREGUNTAS DE REPASO

1 Una característica notable del eje vertical de la figura 1-1 es su escala logarítmica. \$100 miles de millones de dólares utilizan más espacio en la parte inferior de la figura que en la superior. ¿Por qué? La escala es elegida de forma tal que un cambio proporcional siempre consume el mismo espacio. Cuando se duplica el PNB nominal o real, así sea de 200 a 400, de 400 a 800, o de 800 a 1,600, siempre nos movemos hacia arriba el mismo espacio en la figura. Esto le proporciona a la figura una propiedad muy deseable: la pendiente de cualquier línea dibujada en la figura conectando el nivel de producción real de dos años, indica la tasa de crecimiento *proporcional* entre esos dos años.

Ahora, en la figura 1-1, dibuje una línea recta con una regla uniendo los valores del PNB de 1900, 1930, 1940, 1970 y 1980. Note que la línea que ha dibujado tiene diferentes pendientes. El intervalo con la pendiente más vertical tiene la tasa de crecimiento del PNB real más rápida. ¿Qué intervalo tiene la tasa de crecimiento más rápida? ¿La más lenta?

- 2 Si el PNB nominal es 2,500 y el PNB real es 1,250 ¿Cuál es el valor del deflactor implícito del PNB? Si el deflactor implícito del PNB es 0.8 y el valor del PNB real es 800. ¿Cuál es el valor del PNB nominal? Si el deflactor implícito del PNB es 1.5 y el valor del PNB nominal es 3,000, ¿Cuál es el valor del PNB real?
- 3 Si el deflactor del PNB fuera 2.0 en 1981 y 2.2 en 1982, ¿Cuál sería la tasa de inflación para 1982?
- 4 Regularmente las empresas alcanzan un nivel "todo el tiempo alto" de ventas nominales. ¿Significa esto siempre que han vendido una cantidad de bienes físicos mayor que nunca antes?
- 5 En 1980 el PNB real excedió al de 1973. ¿Por qué entonces la tasa de desempleo registrada fue mayor en 1980 que en 1973?
- 6 ¿Por qué dos economistas podrían compartir una teoría económica común pero no estar de acuerdo en sus recomendaciones de política?
- 7 Para cada uno de los siguientes tópicos, indique si el tema se refiere a la demanda agregada o a la oferta agregada:
 - a. El efecto de los controles de precios en mantener bajo el nivel de precios.
 - b. El efecto de la oferta monetaria en la compra de nuevas casas.
 - c. El efecto de una disminución en el impuesto al ingreso personal sobre la compra de bienes de consumo.
 - d. El efecto de un incremento en el nivel de precios del petróleo, realizado por las naciones de la OPEP, sobre el nivel de precios doméstico de los Estados Unidos.
 - e. Los efectos de una sequía o fracaso en las cosechas sobre la economía.

2

La medición de los niveles de ingreso y precios

Es verdad que las estadísticas no son tan buenas como desearíamos pero, ¿qué haríamos sin ellas?

—Oskar Morganstern¹

2-1

POR QUE ES IMPORTANTE EL NIVEL DEL INGRESO

Una lección básica que se desprende de la figura 1-3 es que los movimientos e la tasa de desempleo están estrechamente relacionados con movimientos paralelos de la brecha entre el PNB real registrado y el natural. Cuando disminuye la producción, las personas pierden sus empleos. Cuando la producción es muy alta respecto a la producción natural, habrá gran cantidad de nuevos puestos de trabajo y el desempleo será bajo. De esta forma, la clave para entender las variaciones e el desempleo es la *producción* total en términos reales, la cual es igual al *ingreso* total real.

Las mediciones del ingreso total real son útiles, además, para un segundo propósito. Si la cantidad total de ingreso real se divide entre el número de personas entre el número de familias obtendremos una medida del ingreso relativo de un nación en comparación con otra; por ejemplo, ¿cuán buena situación disfruta un norteamericano promedio comparado con un noruego o un brasileño promedio? Más aún, podemos realizar un seguimiento del crecimiento del ingreso per cápita durante largos períodos y determinar si la tasa de incremento de nuestro producto nacional real se ha estado acelerando o desacelerando y si otras naciones están creciendo más rápidamente que EE.UU. El objeto de este capítulo, la definición y medición del ingreso nacional —cuáles elementos se incluyen, y cuáles se excluyen y por qué— es un requisito esencial para nuestro estudio de los determinantes de las variaciones en el ingreso y la producción real. Veremos que muchas de las reglas que gobiernan el cálculo del ingreso nacional son arbitrarias, que deben realizarse elecciones controvertidas para determinar el conjunto correcto de elementos que conforman la medición oficial del ingreso, y que el tamaño del producto nacional bruto de cualquier nación está, en alguna medida, sujeto a la discreción de los economistas y agentes gubernamentales que marcan la línea divisoria entre los

¹ "Qui Numerare Incipit Errare Incipit", *Fortune*, vol. 68 (octubre de 1963).

capítulos que deben ser incluidos y excluidos. También aprenderemos cómo calcular los índices de precios o "deflatores" que son utilizados para convertir la medida oficial corriente del dólar (nominal) del ingreso y producto nacional en una medida del ingreso y producto nacional en dólares constantes (reales).

2-2

EL FLUJO CIRCULAR DEL INGRESO Y LOS GASTOS

Comencemos con una economía muy sencilla, que consiste en hogares y firmas de negocios. Supondremos que todos los hogares gastan todos sus ingresos, sin ahorrar nada y que no existe gobierno alguno.² (Éste es nuestro primer ejemplo del uso de la teoría para simplificar un tema complicado eligiendo un conjunto específico de suposiciones que ayudan a enfocar la discusión sobre los temas de importancia.) La figura 2-1 ilustra la operación de nuestra sencilla economía, los hogares son representados por el recuadro a la izquierda y las firmas de negocios por el recuadro a la derecha. Existen dos clases de transacciones entre los hogares y las firmas.

Primero, las firmas venden bienes y servicios (productos) a los hogares —por ejemplo, pan y viajes en autobús— representados en la figura 2-1 por la línea de guiones titulada "Producto". El pan y los viajes en autobús no son un regalo, sino que son pagados por un flujo de dinero (C), digamos un millón de dólares por año, que se representa por la línea continua titulada "Gasto de consumo".

En segundo lugar, las familias deben trabajar para ganar el ingreso con el cual pagarán por obtener los bienes de consumo. Trabajan para las empresas, vendiendo sus habilidades; esta transacción se representa por la línea de guiones superior titulada "servicios del trabajo". Los miembros de las familias están dispuestos a trabajar sólo si reciben dinero, generalmente llamado "salario", que las firmas pagan por cada hora de trabajo. Los salarios son el componente principal del ingreso (Q), representado por la línea continua superior.

Dado que se supone que los hogares consumen todo su ingreso, y dado que se supone que las empresas dedican todo el producto de su venta para pagar el ingreso de los hogares, se llega a la conclusión de que el ingreso (Q) y los gastos de consumo (C) son iguales. Por la misma razón, los servicios del trabajo que se ofrecen a cambio del ingreso son iguales a los bienes y servicios (productos) que las empresas venden a las familias a cambio del dinero que se deriva del gasto del consumo:

$$\begin{aligned} \text{Ingreso (Q)} &= \text{servicio de trabajo} \\ &= \text{gasto de consumo (C)} \\ &= \text{producto} \end{aligned} \quad (2.1)$$

Cada una de las cuatro magnitudes que se representa en la ecuación (2.1) es una **magnitud de flujo** —cualquier pago monetario, bien o servicio físico que fluya de una unidad económica a otra. Un flujo de gasto, de igual manera que un flujo de agua a través de una cañería, sólo puede ser medido si previamente especificamos

² Debido a que las familias no ahorran no existe capital o riquezas y todo el ingreso de las familias se presenta en forma de salarios por servicios del trabajo.

UNA ECONOMÍA SIMPLE IMAGINARIA

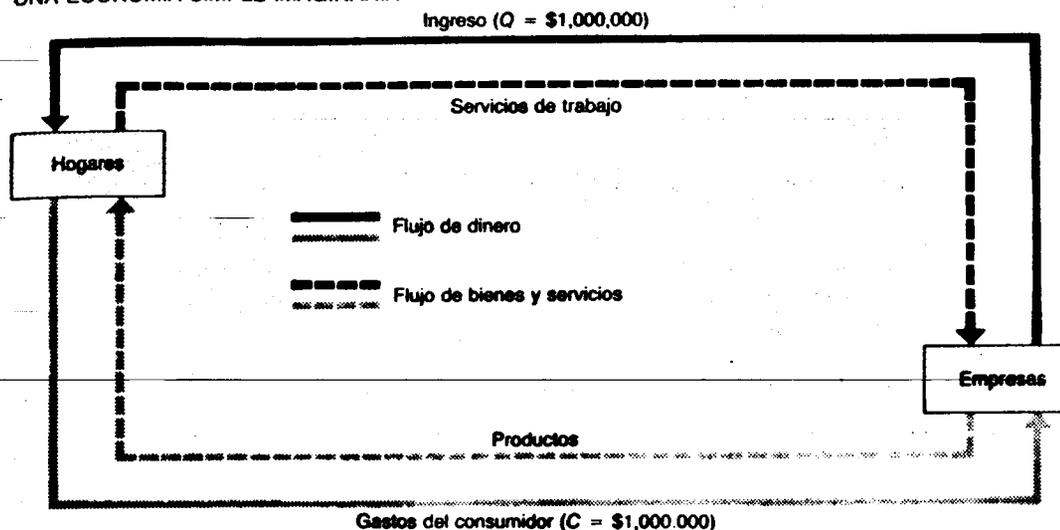


FIGURA 2-1

El flujo circular del ingreso y del gasto del consumidor

Flujo circular del ingreso y del gasto del consumidor en una economía simple imaginaria en la cual los consumidores gastan todo su ingreso. No hay impuestos ni gobierno ni ahorro ni inversión.

el tiempo en el cual ocurre el flujo. Por consiguiente, el producto nacional bruto de Estados Unidos (= ingreso = gasto = servicio de los factores) en 1979 fue \$2,369.00 miles de millones por año. La mayoría de las magnitudes de flujo en EE.UU. están medidas a tasas anuales. Si el flujo del PNB en un trimestre es de \$750 miles de millones, esto asciende a \$3,000 miles de millones a una tasa anual.

Un flujo se distingue de un acervo, el cual es una magnitud económica que posee un único valor en un momento particular del tiempo. Los acervos de dinero, cuentas de ahorro, maquinaria empresarial, o deuda gubernamental pueden ser medidos mediante su valor en un momento dado en el tiempo; por ejemplo, a la medianoche del 31 de diciembre de 1980. La medición de un acervo es como tomar una fotografía instantánea, y no requiere la especificación de una unidad de tiempo.

2-3

¿QUÉ TRANSACCIONES DEBERÍAN SER INCLUIDAS EN EL INGRESO Y EN EL GASTO?

Las Cuentas del ingreso y productos nacionales (CIPN en español, en inglés: NIPA) constituyen la contabilidad oficial del gobierno de EE.UU. de todos los millones correspondientes a los flujos de ingreso y gasto de ese país. Las ideas y

métodos básicos usados en las CIPN fueron desarrollados originalmente en la década de 1930 por economistas que trabajan en el Instituto nacional de investigación económica, que incluyen a Simon Kuznets (uno de los primeros premio Nobel en economía). Durante la Segunda Guerra Mundial, el Departamento de Comercio de EE.UU. tomó a su cargo la tarea de calcular las CIPN, y gradualmente ha ido refinando y modernizando los procedimientos.³ Las estadísticas más recientes de CIPN (NIPA) de EE.UU. aparecen en la publicación mensual *Survey of Current Business*.

Los encargados del cálculo del ingreso y el producto nacional bruto no suman mecánicamente cada cifra de cada comunicación que las familias y las empresas envían al gobierno. En vez de esto, tienen un conjunto de reglas que determinan los bienes que deben ser incluidos.

DEFINICIÓN DEL PNB

En nuestra economía de libre mercado, el hecho de que un bien o servicio sea vendido constituye generalmente una señal de que éste es capaz de satisfacer ciertas necesidades y deseos humanos; de otra forma el público no estaría dispuesto a pagar un precio por dicho bien. De esta forma, al incluir en el Producto Nacional Bruto únicamente bienes y servicios que son vendidos a través del mercado contra un precio, podemos estar aproximadamente seguros de que la mayoría de los componentes del PNB contribuyen efectivamente a la satisfacción humana. Existen tres requerimientos principales en la regla para incluir capítulos en el producto final total, o PNB:

El producto final está formado por todos los bienes y servicios producidos en un periodo, que son vendidos, pero no revendidos, a través del mercado.

La primera parte de la regla —*para que un bien sea incluido en el producto final, debe ser producido en el periodo actual*— obviamente excluye las ventas de cualquier bien usado, tales como casas y autos, dado que no son producidos en el periodo actual. También se excluye cualquier transacción en la cual el dinero es transferido sin que se proporcione a cambio un bien o un servicio. Entre los pagos de transferencia excluidos del ingreso nacional de los Estados Unidos se encuentran los regalos entre personas, y "regalos" que el gobierno realiza a las personas, tales como pagos de seguridad social, pagos de desempleo y beneficio social. También se excluyen las ganancias de capital que se derivan del incremento de precios de los activos que las personas poseen. La segunda parte de la regla —*los bienes incluidos en el producto final deben ser vendidos en el mercado y ser valorados a los precios del mercado*— significa que medimos el valor del producto final a los

³ Las más recientes revisiones metodológicas están descritas en George Jaszi y Carol S. Carson, "The National Income and Product Accounts of the United States: Revised Estimates" ("Las cuentas de ingreso y producto nacional de los Estados Unidos: estimaciones revisadas, 1929-74", *Survey of Current Business*, vol. 56 febrero de 1976), págs. 1-38.

precios de mercado que el público está dispuesto a pagar por los bienes y servicios. Suponemos que un Cadillac brinda diez mil veces más satisfacción que una máquina de afeitar por el simple hecho que el primero cuesta aproximadamente diez mil veces más que la segunda. Por supuesto, es imposible comparar la satisfacción que un mismo bien le brinda a dos personas. Probablemente un pan le da más satisfacción a un niño pobre que a un rico banquero de Nueva York, pero si el precio del pan es el mismo para ambos, su contribución al PNB del país se considera de igual forma, independientemente de quien lo compre.

El criterio de utilizar los precios del mercado también constituye una forma deficiente para medir el bienestar, porque no tiene en consideración los inconvenientes que se derivan de algunas transacciones de mercado. Es así que el valor de la producción de una empresa se incluye en el producto final, pero no se satisface la insatisfacción causada por la contaminación que dicho producto pueda causar a las aguas de un río cercano.⁴

La tercera parte de la regla —*para ser incluido en el producto final, un bien no debe ser revendido en el periodo actual*— limita aun más la aceptabilidad de los bienes. Los muchos y muy diferentes bienes y servicios producidos en la economía son utilizados en dos formas diferentes. Algunos bienes, como el trigo, son utilizados principalmente como ingredientes en la producción de otros bienes, en este caso pan. Cualquier bien revendido por su comprador en vez de ser utilizado directamente lleva el nombre de bien intermedio.

El opuesto de un bien intermedio es un bien final, que es aquel que no es revendido. El pan que se vende en una panadería es un bien final, y es utilizado por los consumidores, como son los zapatos, los vestidos, los cortes de cabello o cualquier otra cosa que el consumidor compre directamente.

RAZONES POR LAS CUALES LOS BIENES INTERMEDIOS SON EXCLUIDOS DEL PNB

¿Por qué no es posible simplemente añadir todas las transacciones en una economía y llamar a ese total el PNB, en vez de tomarse la molestia de excluir los bienes intermedios? Véase la figura 2-2, la cual muestra como los 50c que un consumidor gasta en un pan se dividen entre las cuatro empresas que lo producen. Las barras del lado izquierdo del diagrama muestran los ingresos de cada una de las empresas involucradas en producir y vender el pan y del lado derecho muestra el ingreso de los trabajadores, gerentes y accionistas de las empresas después de la compra de los bienes intermedios.

Por ejemplo, el panadero agrega 18c de ingreso a los 21c que paga al molinero por la harina, y el vendedor minorista agrega 11c a los 39c que paga al panadero por el pan. El total pagado por el consumidor al vendedor minorista, es decir 50c,

⁴ Las molestias como la contaminación del agua y el ruido de las máquinas de propulsión a chorro por las ciudades no se cobra en el mercado, son llamadas desventajas externas. Una economía externa es un beneficio por el cual no se hace ningún pago, como el pozo que recibe las aguas de los sembrados cercanos.

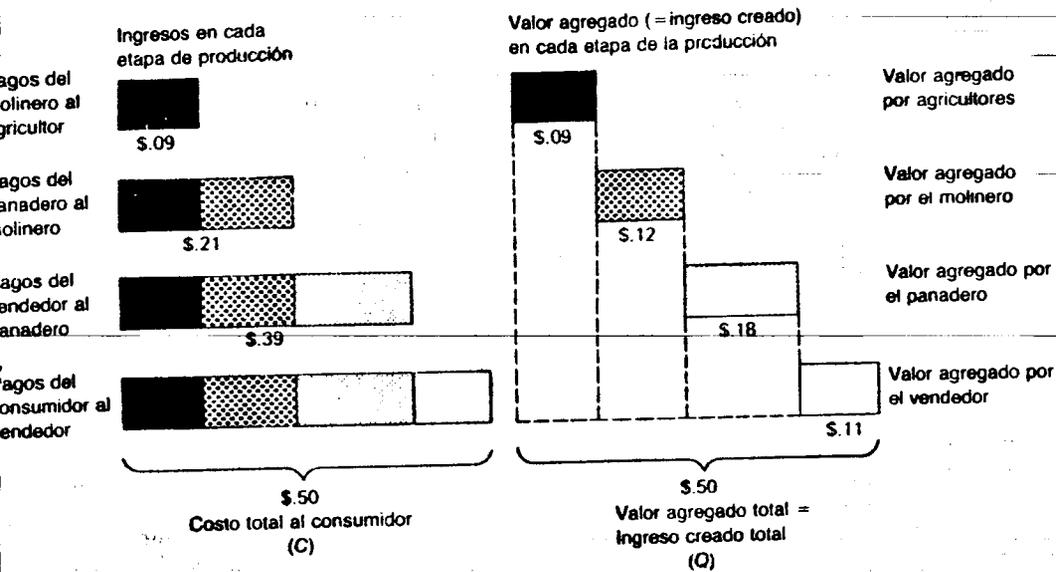


FIGURA 2-2

La contribución de un pan al ingreso generado y al gasto del consumidor

La parte izquierda de la figura muestra la cantidad que cada empresa —agricultor, molinero, panadero y vendedor— reciben en el proceso de producción de un pan. Estos pagos totales son usados para dos propósitos. Primero, parte de los pagos hechos por cada empresa son utilizados para pagar los bienes intermedios comprados a la empresa inmediata superior (por ejemplo, el molinero pagó \$0.09 al agricultor por el trigo). Segundo, la diferencia —medida en el lado derecho del diagrama— es el ingreso creado o valor agregado (tales como sueldos, salarios, utilidades, \$0.12 en el caso del molinero).

igual a exactamente al total del ingreso generado por las cuatro empresas ($9 + 12 + 18 + 11 = 50$). Excluyendo del producto final todos los bienes que son revendidos (los bienes intermedios) e incluyendo solamente la compra final de 50¢ por el consumidor, que es el que finalmente utiliza el pan, automáticamente estamos garantizando que el producto final ($C = \$0.50$) iguala el total del ingreso generado o **valor agregado** ($Q = \$0.50$).

Los 50¢ que el consumidor pagó por el pan son un ingrediente en el circuito inferior de gasto de consumo (C) que se muestra en la figura 2-1. Los 50¢ de ingreso generados son parte del circuito superior de ingreso (Q) que se muestra en la figura 2-1. Ahora podemos ver por qué, por definición, ambos circuitos son de igual tamaño.

Los bienes y servicios comprados por las firmas empresariales que no son revendidos como bienes intermedios a otras empresas o a los consumidores durante el periodo presente constituyen, de acuerdo con nuestra regla, producto final. Pero las empresas no los consumen. Los bienes finales que las empresas mantienen para su propio uso son llamados "inversión privada" o formación de capital privado. Éstos aumentan el acervo de activos que generan ingresos en la nación. La inversión privada consiste en:

1. **Inversión en inventarios.** El pan que el vendedor minorista compra pero no revende al consumidor en el periodo presente se queda en los estantes, aumentando el nivel de inventarios. Los inventarios de materias primas, productos en proceso y bienes terminados son un componente esencial de los activos generadores de ingreso que poseen las empresas, debido a que los bienes que se encuentran en disponibilidad inmediata "en los estantes" ayudan a satisfacer a los clientes y a realizar ventas.

Ejemplo: El vendedor minorista tiene diez panes al cierre de su negocio el día 31 de diciembre de 1980. Su inventario de pan es \$3.90 (diez panes multiplicados por el precio al mayoreo del panadero, que es de \$0.39). Al cierre de su negocio el 31 de marzo de 1981, tiene quince panes (\$5.85). La inversión en inventarios en el primer trimestre de 1981 es el cambio en sus inventarios ($\$5.85 - \$3.90 = \$1.95$). Si el nivel de inventarios hubiera disminuido, entonces la inversión en inventarios hubiera sido negativa.

2. **Inversión fija.** Aquí se incluye lo que las empresas compran pero que no se utiliza como incrementos en inventarios planeados para una eventual reventa. Las principales clases de inversión fija son construcciones (factorías, edificios de oficinas, centros comerciales, departamentos, casas) y equipo (cajas registradoras, computadoras, camiones). Las nuevas casas y condominios producidos que son vendidos a los individuos también son contabilizados como inversión fija; los propietarios son considerados en las cuentas nacionales como empresarios que poseen su casa como un activo y que se rentan dicha casa a ellos mismos³.

La figura 2-1 describió una economía imaginaria sencilla en la cual los hogares consumían el total de su ingreso. La figura 2-3 introduce la inversión en esa economía. El gasto total en productos finales es una vez más igual a \$1,000,000

³ Un individuo que posee una casa es tratado como un esquizofrénico en las cuentas nacionales, como una empresa y como un hogar consumidor. Mi lado izquierdo es un hombre de negocios que posee mi casa y recibe pagos imaginarios por concepto de alquiler de mi lado derecho, que es un consumidor que vive en mi casa. El NIPA identifica estos pagos imaginarios de alquiler como "alquileres imputados sobre propiedades ocupadas" constituyen la excepción más importante a la regla de que un bien debe ser vendido en el mercado para ser tenido en cuenta en el PBN.

LAS FILTRACIONES DEL AHORRO FUERA DEL FLUJO DE GASTOS APARECEN LUEGO COMO INVERSIÓN

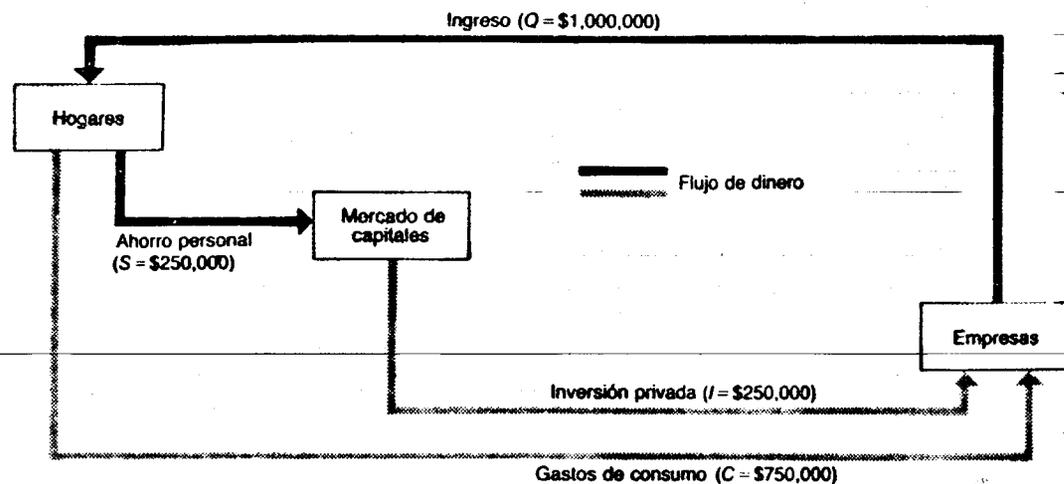


FIGURA 2-3

Introducción del ahorro y la inversión en el diagrama del flujo circular

Nuestra simple economía imaginaria (figura 2-1), cuando las familias ahorran el 25 por ciento de sus ingresos. La inversión de las empresas forma el 25 por ciento del gasto total. Nuevamente, se supone que no existen impuestos ni gastos del gobierno.

pero esta vez el gasto está dividido en \$750,000 por compras de bienes de consumo para el hogar (C) y \$250,000 por compras de las empresas de bienes de inversión (I). El millón de dólares de gasto total que fluye a las empresas, como se muestra en el circuito inferior, genera \$1,000,000 en ingreso para las familias como se muestra en el circuito superior, exactamente igual que antes. Los hogares toman su millón de dólares de ingreso y gastan \$750,000 en la compra de bienes de consumo. ¿Adónde van los \$250,000 restantes?

La porción del ingreso familiar que no es consumida es llamada **ahorro personal**. ¿Qué le sucede al ingreso que es ahorrado? Estos fondos son canalizados hacia las empresas en dos formas básicas:

1. Las familias compran bonos y acciones emitidos por las empresas y las empresas utilizan ese dinero para comprar bienes de inversión.
2. Las familias depositan el ingreso no utilizado (ahorros) en los bancos. Éstos luego prestan ese dinero a las empresas, las cuales lo utilizan para comprar bienes de inversión.

Ya sea que las familias canalicen su ahorro hacia las empresas directamente (a través de compras de bonos y acciones) o indirectamente (a través de los bancos), el efecto es el mismo: las empresas obtienen fondos para comprar bienes de inversión. El rectángulo titulado "mercado de capital" en la figura 2-3, representa la transferencia de ahorros personales hacia las empresas con fines de inversión. Así como el gasto total en productos finales es igual por definición al ingreso creado, las compras de inversión deben ser iguales al ahorro, ¿por qué? Esta conclusión se deriva de la definición de los tres conceptos que acaban de ser introducidos:

$$\text{Ingreso } (Q) = \text{Gasto } (E) \quad (2.2)$$

$$\text{Gasto } (E) = \text{Consumo } (C) + \text{Inversión } (I) \quad (2.3)$$

$$\text{Ahorro } (S) = \text{Ingreso } (Q) - \text{Consumo } (C) \quad (2.4)$$

En economía es costumbre eliminar palabras innecesarias, escribiendo ecuaciones como las anteriores utilizando únicamente símbolos alfabéticos:

$$Q = E \quad (2.2)$$

$$E = C + I \quad (2.3)$$

$$S = Q - C \quad \text{o, despejando, } Q = C + S \quad (2.4)$$

Ahora podemos ver que el ahorro y la inversión deben ser iguales. Sustituyendo la ecuación para E (2.3) en el lado derecho de la ecuación (2.2) y sustituyendo la ecuación para Q (2.4) en el lado izquierdo de la ecuación (2.2), se obtiene el siguiente resultado:

$$\frac{C + S}{-C} = \frac{C + I}{-C} \quad (\text{sustrayendo } C \text{ de ambos lados}) \quad (2.5)$$

$$S = I$$

Debido a que el ingreso es igual al gasto, la porción del ingreso no consumida (ahorro) debe ser igual a la porción del gasto que no se dedica a bienes de consumo (inversión).

En otras palabras, el ahorro es una "filtración" del ingreso gastado en bienes de consumo. Esta filtración del flujo del gasto debe ser balanceada por una "inyección" de gasto en la forma de inversión privada (bienes que no son de consumo).

¿Por qué nos preocupamos en distinguir entre consumo e inversión? Una razón es que los planes de gasto para los dos son realizados por diferentes unidades económicas. Las familias deciden qué parte de sus ingresos desean consumir y ahorrar; las empresas deciden cuánto desean invertir. La no correspondencia entre los planes de ahorro de las familias y los planes de inversión de las empresas ha

* Un signo de igualdad de tres líneas es una identidad y significa que la relación es verdadera por definición.

103

TABLA 2-1

Proporción de la inversión en 1970 y tasas de crecimiento después de la guerra de los principales países desarrollados, 1959-78

	Proporción inversión a PNB 1970	PNB real, tasa de crecimiento 1959-78
<i>Paises con alta inversión</i>		
Japón	39	8.8
Alemania Occidental	35	4.0
Francia	32	5.1
<i>Paises con baja inversión</i>		
Reino Unido	22	2.6
Estados Unidos	19	3.5

Fuente: Para la proporción inversión/PNB véase el apéndice "C". La tasa de crecimiento del PNB real ha sido tomada del Federal Reserve Bank of St. Louis.

sido fuente de inestabilidad muy importante en la producción y en el ingreso de Estados Unidos.

Una segunda razón para distinguir entre consumo e inversión reside en las diferentes implicaciones que los dos tipos de gastos tienen respecto al potencial de la economía para producir bienes y servicios en el futuro. Una economía que consume una pequeña porción de su ingreso tiene una gran porción del mismo para dedicar a ahorro e inversión —o sea, para la formación de activos de capital. Esta economía puede construir un número relativamente grande de factorías, edificios de oficinas, computadoras u otros equipos empresariales y esos activos de capital permiten incrementar el PNB real "natural" de la nación para el año próximo y los años que siguen. Como muestra la tabla 2-1, Japón dedica una proporción muy alta de su ingreso hacia la inversión y, correspondientemente, la tasa de crecimiento de su producción ha sido alta a través del período de posguerra. El Reino Unido y los Estados Unidos han consumido mayor proporción del ingreso y como consecuencia, tienen menor incremento en el acervo de activos de capital. Por consiguiente, tienen menor crecimiento de la producción cada año.

2-5

EXPORTACIONES NETAS E INVERSIÓN EXTRANJERA

Las exportaciones son gastos en bienes y servicios producidos en los Estados Unidos y enviados a otros países. Dichos gastos generan ingresos a los Estados Unidos pero no son parte del gasto de consumo o en inversión de los residentes de los Estados Unidos. Las importaciones son gastos hechos por los residentes de los Estados Unidos en bienes y servicios producidos en el extranjero, y que por lo tanto no generan ingreso doméstico. Por ejemplo, un Chevrolet fabricado en los Estados

Unidos y exportado al Canadá es parte de la producción y el ingreso de los Estados Unidos pero es consumo canadiense. Un Mercedes producido en Alemania y enviado a los EE.UU. es parte de la producción y del ingreso alemán pero es consumo norteamericano. Si el ingreso generado por las exportaciones es mayor que el ingreso gastado en bienes de importación, el efecto neto es un incremento en la producción y en el ingreso doméstico. Por lo tanto la diferencia entre exportaciones e importaciones, **exportaciones netas**, es un componente del producto final y del PNB⁷.

Las exportaciones netas pueden ser también inversiones extranjeras netas y se les da la misma interpretación económica que a la inversión doméstica. ¿Por qué? Tanto la inversión doméstica como la extranjera incrementan la producción y el ingreso doméstico generado. La inversión doméstica genera activos de capital domésticos: la inversión extranjera genera derechos de Estados Unidos sobre los extranjeros que de la misma manera brindarán flujos futuros de ingresos. Una exportación de Estados Unidos a Japón es pagada con yenes japoneses, los cuales pueden ser utilizados para comprar un activo japonés (una cuenta bancaria japonesa o parte de una factoría japonesa)⁸.

2-6

EL SECTOR GOBIERNO

Hasta este momento, hemos descrito una economía que consiste únicamente de familias y empresas privadas. Ahora vamos a introducir el sector gobierno, el cual recolecta impuestos del sector privado y realiza dos tipos de gastos. Las compras del gobierno de bienes y servicios (tanques, aviones de guerra, libros escolares) generan producción y crean ingresos. El gobierno también puede realizar pagos directos a las familias sin obtener a cambio ninguna producción de bienes y servicios. El seguro social, la compensación por desempleo y los beneficios de bienestar social son ejemplos de estos pagos de transferencia.

La figura 2-4 añade el sector gobierno (federal, estatal y local) a nuestra economía imaginaria de las figuras 2-1 y 2-3. Un flujo de ingresos por impuestos ($R = \$100,000$) fluye desde las familias hacia el gobierno⁹. El gobierno compra \$100,000 de bienes y servicios (G), aumentando el gasto total en PNB e ingreso creado, de

⁷ Por consiguiente, la ecuación (2-3) puede ser reescrita:

$$E = C + I + X - H$$

donde X designa las exportaciones y H designa las importaciones.

⁸ Hay una alternativa adicional. Un exportador americano puede no desear un activo japonés, sino más bien su pago en dólares norteamericanos. Puede obtener dólares norteamericanos del gobierno de EE.UU. a cambio de sus yenes. Los incrementos de yenes y de otras monedas que tiene el gobierno norteamericano pueden ser guardados y, por consiguiente, ser tenidos en cuenta como un activo de capital extranjero, o pueden ser utilizados para pagar las deudas de EE.UU. disminuyendo de esta forma los pasivos que EE.UU. tiene con el extranjero.

⁹ En el "mundo real" descrito en la figura 2-6, tanto las familias como las empresas pagan impuestos. Aquí mantenemos la situación en forma simple, limitando los pagos por impuestos a los impuestos al ingreso personal.

EL DÉFICIT O SUPERÁVIT DEL GOBIERNO ES IGUAL A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO DE CAPITALES Y DEL SECTOR PÚBLICO

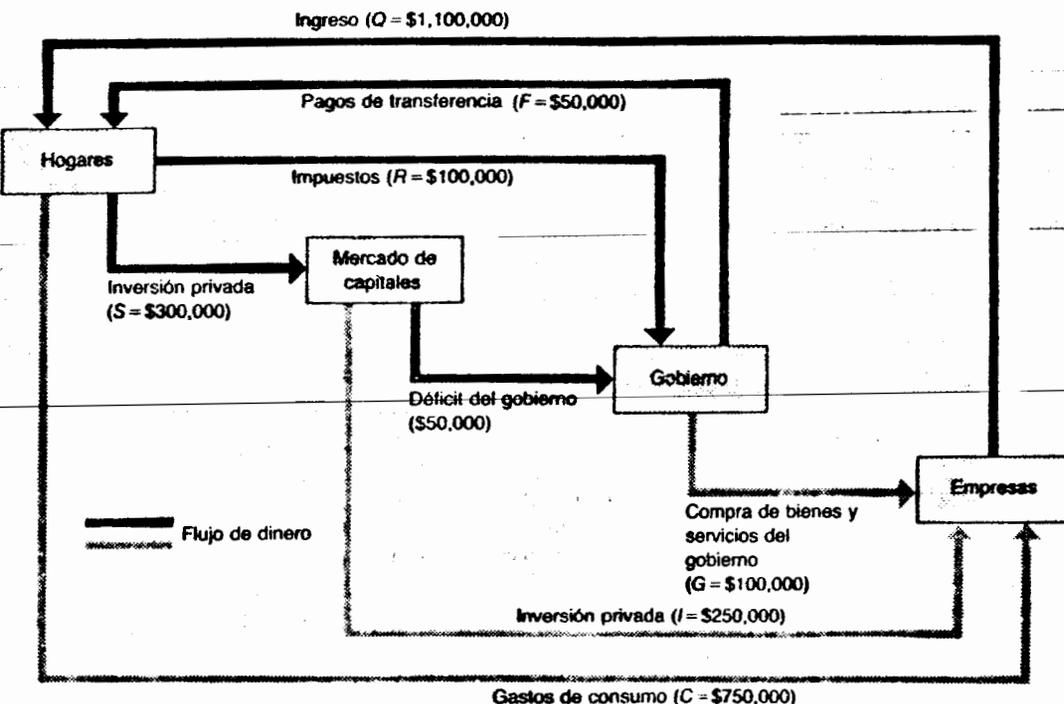


FIGURA 2-4

Introducción de los impuestos y los gastos del gobierno en el diagrama del flujo circular

Nuestra economía simple imaginaria con la adición del gobierno que recauda impuestos por \$100,000, paga transferencias a las familias por \$50,000 y compra bienes y servicios por \$100,000. El gasto total del gobierno (\$150,000) es mayor que sus ingresos tributarios (\$100,000), lo que deja un déficit de \$50,000 que es financiado por la venta de bonos del gobierno a las familias.

\$1,000,000, como se muestra en la figura 2-3, a \$1,100,000. Hasta aquí, el presupuesto del gobierno está balanceado. Pero, además, el gobierno envía a las familias \$50,000 en forma de pagos de transferencias (F), tales como pagos de bienestar social, dejando un déficit de \$50,000 que debe ser financiado. El gobierno vende \$50,000 en bonos a las familias privadas a través del mercado de capitales, de la misma manera en que las empresas venden bonos y acciones a las familias para financiar sus proyectos de inversión.

Al igual que antes, el ingreso total generado (Q) es igual al gasto total en productos finales (E):

$$Q = E$$

Ahora ya tenemos tres tipos de gastos en productos finales: consumo (C); inversión privada, tanto doméstica como extranjera (I); y compras del gobierno en bienes y servicios (G)¹⁰:

$$E = C + I + G \quad (2.6)$$

El ingreso personal total que las familias reciben consiste en el ingreso generado en la producción (Q) y de los pagos de transferencias que provienen del gobierno (F). Este total ($Q + F$) está disponible para la compra de bienes de consumo (C), ahorro (S), y el pago de impuestos:

$$Q + F = C + S + R$$

Una expresión equivalente se obtiene si restamos F de ambos lados:

$$Q = C + S + R - F \quad (2.7)$$

Los pagos de transferencia (F) pueden ser considerados como impuestos negativos. Por consiguiente, no hay razón para distinguir entre la recaudación de impuestos y las transferencias. En vez de ello, definiremos a la **recaudación neta por impuestos** (T) como los impuestos (R) menos las transferencias (F), convirtiendo (2.7) en una expresión más sencilla.

$$Q = C + S + T \quad (2.8)$$

Debido a que $Q = E$, el lado derecho de la ecuación (2.8) es igual al lado derecho (2.6), y obtenemos:

$$\begin{array}{r} C + S + T = C + I + G \\ -C \quad \quad -C \quad \quad \quad \text{(sustrayendo } C \text{ de ambos lados)} \\ \hline S + T = I + G \end{array} \quad (2.9)$$

Ahora podemos ver que el ahorro y la inversión no siempre tienen que ser iguales, como lo fueron en la ecuación (2.5). En vez de ello tenemos una regla más general:

Dado que el ingreso es igual al gasto, la porción del ingreso que no es consumida (ahorro + impuestos netos) debe ser igual a la porción del gasto en productos finales que no se dedica a bienes de consumo (inversión + gastos del gobierno).

En otras palabras, las *filtraciones* del ingreso disponibles para consumo ($S + T$) deben estar exactamente equilibradas con *inyecciones* de gasto en bienes que no son de consumo ($I + G$).

¹⁰ En una economía abierta con exportaciones (X) e importaciones (H), la ecuación (2.6) puede ser reemplazada por:

$$E = C + I + G + X - H$$

105

Esta regla ayuda a explicar cómo la economía financia el **déficit gubernamental**. Sustrayendo S y G de ambos lados de la ecuación (2.9), tenemos:

$$T - G \equiv I - S \quad (2.10)$$

El lado izquierdo de la ecuación es el excedente gubernamental —ingresos impositivos netos (T) menos gastos (G). Cada vez que el gobierno tiene un superávit, la economía privada debe ajustarse para permitir que la inversión privada exceda el ahorro privado. Cuando el lado izquierdo de (2.10) es negativo, el gobierno está enfrentando un déficit y el sector privado de la economía debe ajustarse para permitir que la inversión privada exceda el ahorro privado.

2-7 ESTUDIO DE UN CASO: AHORRO, INVERSIÓN Y DEFICITS DEL GOBIERNO

La figura 2-5 ilustra el funcionamiento de la ecuación (2.10) para el período de la posguerra 1946-79. La sección superior del dibujo muestra los valores anuales de la inversión privada real (I) y del ahorro privado real (S). La sección inferior muestra el superávit del gobierno ($T - G$). Como lo requiere la ecuación (2.10), los años en los cuales la inversión fue menor que el ahorro fueron también años en los cuales el gobierno mantuvo un déficit.

Los déficits implican un exceso del ahorro sobre la inversión y viceversa. En 1967, el gasto del gobierno federal debido a la guerra de Vietnam fue muy alto. Como consecuencia, el sector privado de la economía tuvo que ajustarse para reducir la inversión privada por debajo del ahorro privado, como se indica por la sombra punteada que aparece para 1967. En esa situación, el comportamiento del gobierno causó que la inversión privada cayera por debajo del ahorro privado.

Sin embargo, puede ocurrir la misma situación (nivel bajo de inversión con un déficit gubernamental) por una razón diferente. En 1949, 1954, 1958, 1961, 1970 y otra vez en 1975-76, una marcada disminución en la inversión privada causó que el gobierno enfrentara un déficit, debilitando la economía y causando que el ingreso impositivo neto (T) cayera por debajo del gasto del gobierno (G).

No hay forma de deducir en la figura 2-5 si un déficit gubernamental es causado por un alto nivel de gasto del gobierno, como lo fue en la guerra de Vietnam, o por una economía debilitada, como en los años 1975-76. La economía influencia el presupuesto gubernamental y viceversa.

La figura 2-5 puede ser también considerada como un resumen de las relaciones entre el ahorro de las familias y el gasto de las empresas. En los años denotados por áreas punteadas, las empresas no invirtieron todos los fondos que las familias ahorraron, dejando un remanente disponible para financiar el déficit del gobierno. Por otra parte, en los años caracterizados por áreas grises, las empresas invirtieron más de lo que las familias ahorraron, requiriendo que el gobierno enfrentara un superávit para proveer los fondos extras que las empresas necesitaban. James Tobin resume esta relación de la siguiente manera:

La moraleja es ineludible, si bien sorprendente. Si ustedes quisieran que el déficit federal fuera menor, los déficits de las empresas deberían ser mayores.

EL SUPERÁVIT DEL GOBIERNO ES IGUAL A LA INVERSIÓN PRIVADA MENUS EL AHORRO PRIVADO

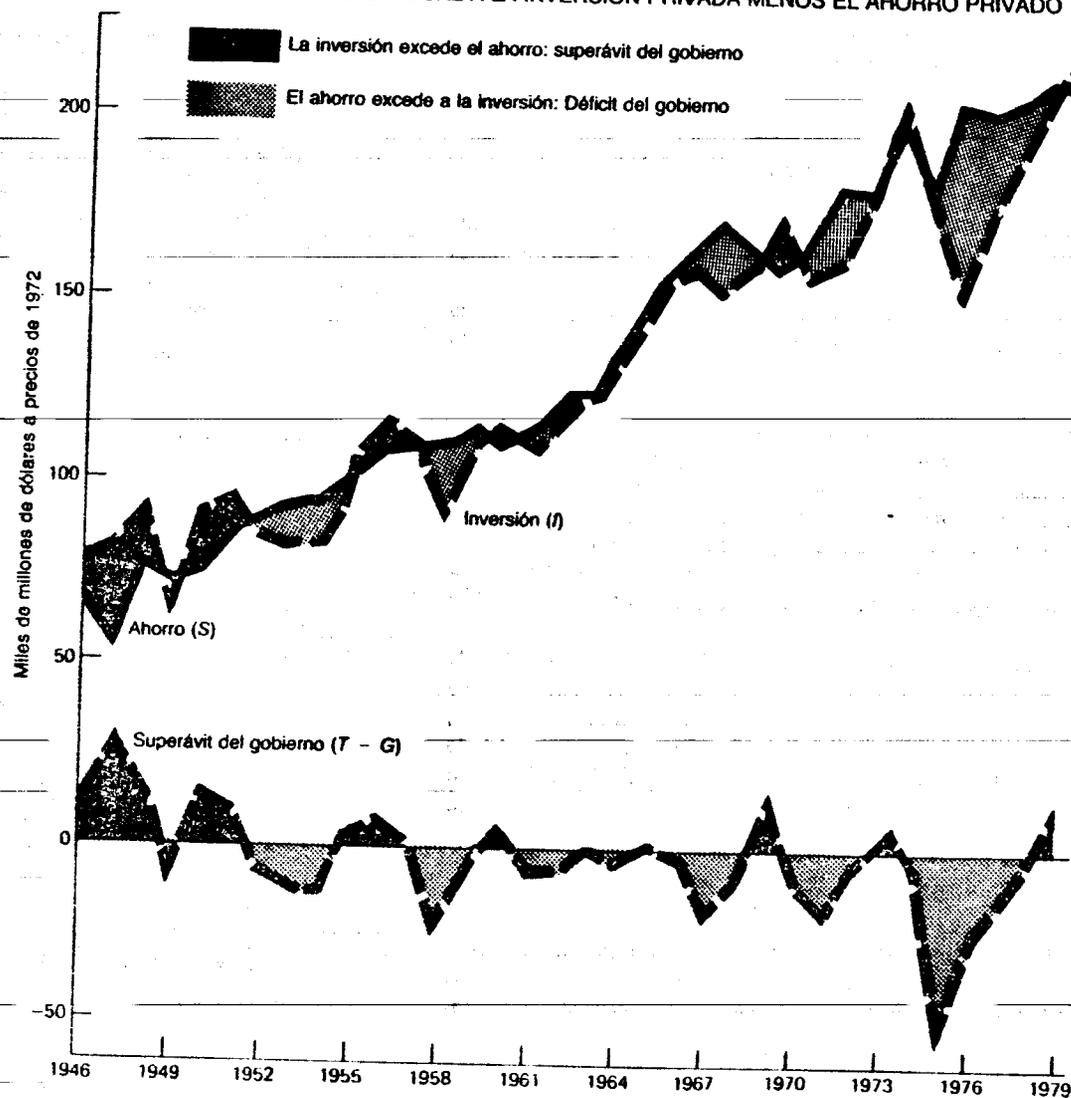


FIGURA 2-5

El ahorro privado y la inversión y el superávit del gobierno 1946-1979

En la parte superior del diagrama, la zona punteada indica que S excede a I . En la parte inferior, la zona no tiene un déficit. Por consiguiente, ecuación (2.10), las zonas punteadas de la parte superior e inferior son iguales. Lo mismo se cumple para las zonas grises, en la parte superior I excede a S y la parte inferior T es mayor a G y el gobierno se encuentra en una posición de superávit.

Fuente: *Economic Report of the President* enero de 1980, pág. 230.

RESUMEN DE LOS TIPOS DE GASTOS

El tratamiento de la CIPN de los diferentes tipos de gastos se resume en la tabla 2-2. La parte superior de esta tabla divide el gasto total en bienes y servicios finales (PNB) en tres componentes básicos: el consumo privado, la inversión privada (tanto doméstica como extranjera) y el gasto del gobierno. El consumo privado y la inversión excluyen compras de bienes intermedios, las cuales aparecen por separado en el inciso C del cuadro.

El tratamiento del gasto del gobierno es diferente. Todas las compras gubernamentales de bienes y servicios ya sean intermedias o finales, están incluidas en el PNB y aparecen en la línea A.3. Muchas de las compras del gobierno, tales como los salarios pagados a los policías, no crean activos y no son inversiones. Éstos tampoco son consumo, debido a que no son deseados por sí mismos. La protección policiaca es un bien intermedio, un ingrediente necesario para mantener una sociedad en orden y para proteger el valor de la propiedad privada, en la misma forma que el carbón y el hierro son ingredientes necesarios en la producción del acero.

Existe una inconsistencia interesante en el sistema de la contabilidad. Cuando la tasa de criminalidad se incrementa, las empresas privadas emplean mayor número de guardias de seguridad, los cuales son contabilizados como un bien intermedio, debido a que constituyen un gasto empresarial. El PNB permanece constante, debido a que no se ha producido un incremento en el gasto en el producto final. Sin embargo, cuando aumenta la tasa de criminalidad y el gobierno contrata más policías, el PNB aumenta por el incremento en sueldos pagados a los nuevos policías gubernamentales.

¿Por qué se contabilizan como parte del PNB los gastos del gobierno en protección contra incendios, protección policiaca, el sistema judicial y otros bienes intermedios? El problema consiste en la dificultad en encontrar un criterio fácil de usar para excluir los bienes intermedios gubernamentales. Los bienes intermedios privados son excluidos cada vez que constituyen un gasto empresarial incurrido en la producción de un bien que es vendido en el período actual, pero los bienes gubernamentales, tales como la protección policiaca y la protección contra incendios, no son vendidos; sería difícil evitar que los individuos que no estén de acuerdo en comprar un determinado servicio de gobierno, reciban la misma protección policiaca y contra incendios que el resto de los individuos. Ésta es la razón por la cual los servicios básicos del gobierno son financiados por impuestos que todos los individuos deben pagar.

¹ James Tobin, "Deficit, Deficit, Who's Got the Deficit," *National Economic Policy* (New Haven: Yale University Press, 1966) pág. 52.

TABLA 2-2

Bienes incluidos y excluidos del PNB

Tipo de gasto	¿Se incluye en el PNB?	1979 Gasto, Miles de millones de dólares	Ejemplos
A. Bienes y servicios finales (PNB)	Sí	2368.5	
1. Gastos de consumo (C)	Sí	1509.8	
a. Bienes duraderos	Sí	212.8	Autos, aparatos de T.V.
b. Bienes no duraderos	Sí	597.0	Alimentos, vestidos, zapatos.
c. Servicios	Sí	700.0	Cortes de cabello, viajes en avión.
2. Inversión privada (I)	Sí	382.7	
a. Cambio en inventarios	Sí	18.4	
b. Equipo productivo duradero	Sí	163.6	Computadoras, tractores.
c. Construcciones	Sí	204.2	
i. No residenciales	Sí	92.3	Factorías, edificios de oficinas, centros comerciales.
ii. Residenciales	Sí	111.9	Casas, condominios.
d. Extranjera (exportaciones menos importaciones)	Sí	-3.5	Exportaciones: tractores, computadoras. Importaciones: café, plátanos, vinos.
3. Compras del gobierno en bienes y servicios (G)	Sí	476.1	
a. Intermedias	Sí	—	Bomberos, policías.
b. Consumo	Sí	—	Barrenderos de parques y calles.
c. Inversión	Sí	—	Aeropuertos, dormitorios universitarios, hospitales.
B. Pagos de intereses y transferencias del gobierno	No	293.6	Seguro Social y de bienestar, compensación por desempleo.
C. Bienes intermedios privados	No	—	Maíz, hierro.
D. Compras privadas de activos usados	No	—	Compras de casas, carros usados.
E. Actividades que no pasan por el mercado*			
1. Valor del tiempo de ocio	No	—	Ver televisión, jugar tenis.
2. Servicios de los bienes de consumo duraderos existentes	No	—	Valor del uso de un auto, de un lavaplatos.
3. Costos por contaminación	No	—	Costos de la contaminación del ambiente y del agua.
4. Actividades ilegales	No	—	Robos, estafas.

*Véase el análisis de estas categorías en el apéndice A.
Fuente: *Economic Report Of The President* (enero de 1980).

Aunque todo el gasto del gobierno en bienes y servicios se incluye en el PNB, el gasto del gobierno que toma la forma de pagos de transferencia no se incluye. El pago de transferencias del gobierno (tabla 2-2, línea E), las compras intermedias privadas (línea C), y las compras privadas de activos usados (línea D) son tres de los gastos más importantes que se excluyen del producto final, tal como se define en las cuentas CIPN.*

2-9 EL FLUJO CIRCULAR EN 1979: FILTRACIONES DEL FLUJO DE GASTOS

La figura 2-6 es una versión más realista de la figura 2-4 en la que se muestran las relaciones de las corrientes de gastos entre las familias, las empresas, el mercado de capital y el gobierno utilizando datos registrados sobre gastos e ingresos desde 1979. El ancho de los "conductos" que fluyen entre los sectores sigue una escala proporcional a los flujos de gastos, ingresos, impuestos y así sucesivamente de 1979.

Comencemos con la esquina derecha inferior, donde se observa que las empresas producen tres tipos básicos de producto final: bienes de consumo, bienes de inversión, y compras del gobierno. Los gastos (E) en estas tres categorías se muestran como anchos conductos negros fluyendo desde las familias; el mercado de capital y el gobierno, hacia la derecha donde se encuentran las empresas.

Veamos cómo se distribuye el ingreso generado por la venta de producto final. La primera deducción es para **depreciación** (estimaciones del consumo de capital) que las empresas contabilizan (ahorro por depreciación, por consiguiente S_p). Esta S_p fluye a través de un conducto gris desde las empresas hacia los mercados de capital que se encuentran hacia la izquierda.

Cuando se genera un nuevo producto, se desgasta una parte del equipo de capital de la nación, y las empresas deducen una estimación del desgaste del capital de sus ingresos, con el fin de proveer fondos para reemplazar el equipo gastado. En este sentido, una parte del gasto total no representa ingreso neto pagado a los factores de la producción, sino que es utilizado para *reemplazar* bienes de capital utilizados en el proceso de producción. Esta porción de la producción, estimaciones para consumo de capital, debe ser incluido en el PNB si se desea mostrar el gasto de los usuarios finales en el producto nacional. Pero al mismo tiempo, las provisiones para consumo de capital, deben ser excluidas del **producto nacional neto** (PNN) si se desean mostrar los ingresos ganados en el presente período por los factores de la producción.

*Los términos **bruto** y **neto** en economía, se refieren generalmente a la inclusión o a la exclusión de las provisiones para consumo de capital. Por lo tanto, la diferencia entre "inversión bruta" e "inversión neta" o entre "ahorro*

*La abreviatura NIPA se refiere a "National Income and Product Accounts" o sea, Cuentas Nacionales de los Estados Unidos, y de aquí en adelante se empleará igualmente en inglés.

bruto" y "ahorro neto", es exactamentet la misma que la diferencia entre PNB y PNN.

La siguiente filtración es la recaudación que realiza el gobierno (federal, estatal, y local) de **impuestos empresariales indirectos** (impuestos a las empresas, denominados R_p). Estos impuestos —por ejemplo, los impuestos estatales y los impuestos a las ventas— son incluidos en los precios pagados por los consumidores, pero no están disponibles para pagos por ingreso a los trabajadores o a las empresas. Los impuestos empresariales indirectos se muestran fluyendo desde el rectángulo de PNN hacia el sector gubernamental. Con la deducción de R_p , nos movemos del PNN hacia el **ingreso nacional** (Q_N), que constituye toda la suma de todos los ingresos netos ganados por los factores de la producción (trabajo y capital) al producir la **producción corriente**.

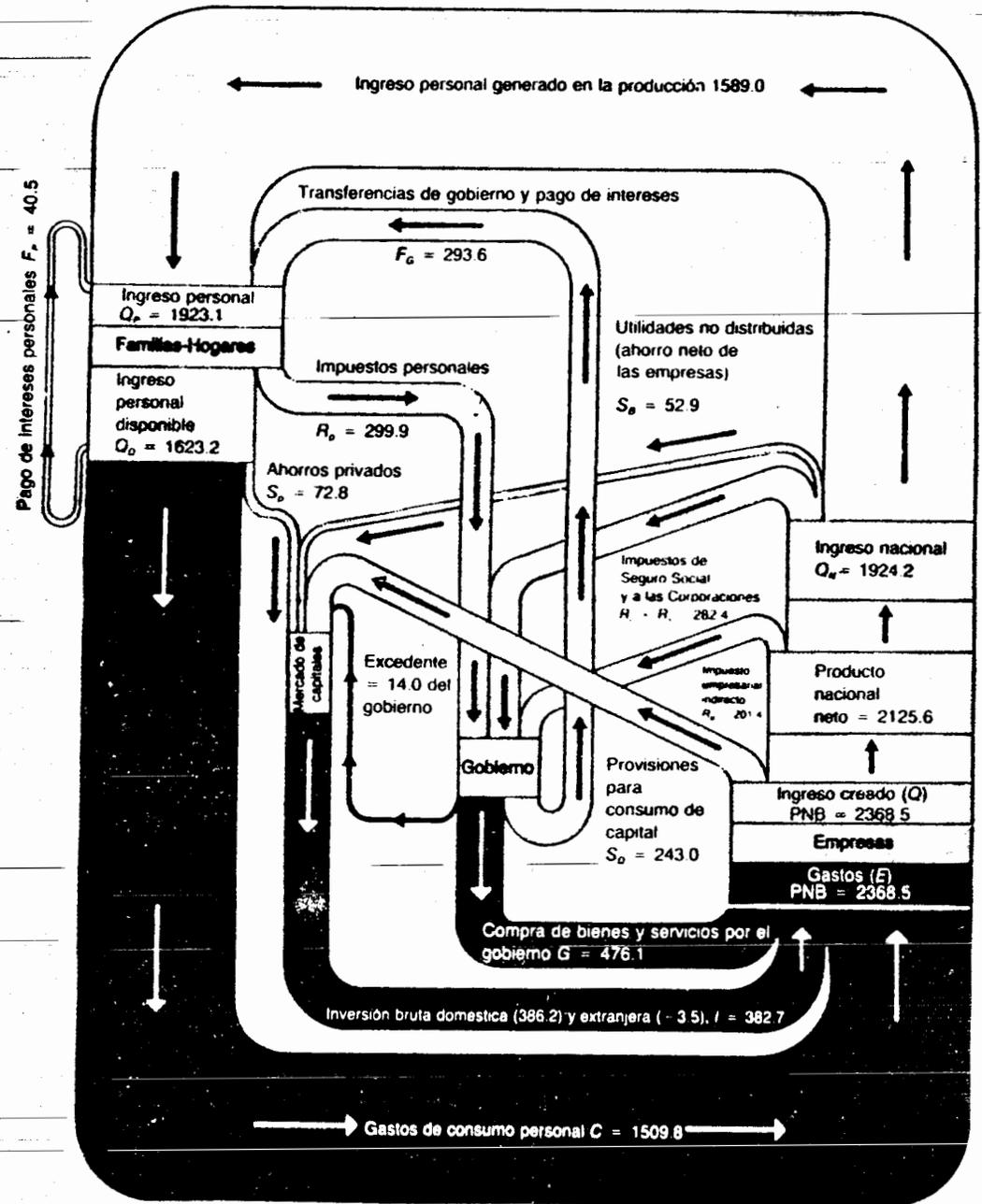
Pero no todo el ingreso nacional se dirige hacia los individuos, las empresas **mantienen parte de su ingreso en la forma de ganancias empresariales no distribuidas**, las que se muestran en la figura 2-6 como una filtración que fluye desde el ingreso nacional hacia el mercado de capital. Este es un ahorro de las empresas (S_e). Además, una cantidad sustancial se filtra hacia el gobierno en la forma de **impuestos al ingreso de las empresas** (R_e) y de **impuestos de seguro social** (R_c) —las contribuciones de los empleados y de los empleadores. Finalmente, lo que resta del ingreso nacional después de deducir los beneficios de las empresas no distribuidos, los impuestos al ingreso de las empresas y los impuestos de seguridad social pagados por las empresas, se le paga a las personas en la forma de salarios, rentas, intereses, dividendos y las ganancias de las empresas (por ejemplo, los ingresos de los pequeños comerciantes y de los granjeros).

Algunos individuos reciben ingresos que no constituyen un pago por ningún servicio productivo y, por lo tanto, no se incluyen en el PNB, PNN, o en el ingreso nacional. Parte de estos pagos lo constituyen las transferencias del gobierno y el pago de intereses sobre la deuda del gobierno (F_g), los cuales se muestran fluyendo desde el sector gubernamental que se presenta en la mitad de la figura 2-6, hacia el rectángulo que muestra el ingreso personal en la parte superior izquierda, pasando por alto en el camino el PNB, PNN y el ingreso nacional. Los pagos de transferencia "no productivos" adicionales tales como los pagos de interés hipotecario que realizan los consumidores (F_p), se muestran fluyendo desde el sector de los hogares y volviendo luego al mismo sector.

El total al que llegamos ahora es el **ingreso personal** (Q_p), que está formado por la suma de todos los pagos de ingresos hacia los individuos. Este representa el flujo corriente de poder de compra que adquieren los individuos a través del sistema productivo más las transferencias del gobierno y del sector privado. Si ahora deducimos los pagos de impuestos personales (R_p), obtenemos uno de los totales más importantes en las cuentas de ingreso nacional. Este remanente es el **ingreso personal disponible** (Q_d), que es la cantidad de ingreso que los individuos como consumidores tienen a su disposición para gastar o ahorrar.

Vemos tres flujos diferentes emergiendo por debajo del rectángulo que representa el sector personal: el gasto de consumo personal (C), que fluye hacia la derecha para ser gastado en el PNB, los intereses pagados por los consumidores (F_p), que

DIAGRAMA DE "TUBERÍAS" PARA LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS EN 1979



es un pago de transferencia y huye de regreso hacia las familias; y la última filtración de la corriente de gastos, el ahorro personal (S_p).¹² El flujo de gasto de consumo que se dirige hacia las empresas completa el círculo.

Considerando en su conjunto la figura 2-6, podemos observar que existe una serie de filtraciones fluyendo a través de conductos grises (impuestos y ahorro de varios tipos menos pagos de transferencia) que reducen la cantidad gastada en el PNB (\$2,368.5 miles de millones) hasta llegar al total de ingreso disponible de las personas, \$1,623.2 miles de millones. Una filtración adicional, en la forma de ahorro personal y pago de intereses, genera los gastos de consumo por valor de \$1,509.8 miles de millones. El total de las filtraciones después de los ajustes necesarios es exactamente igual a la suma de los gastos de inversión (incluyendo exportaciones netas) y del gobierno. Ahora podemos reescribir la ecuación (2.9) utilizando los símbolos específicos, de la economía norteamericana actual, tal como se encuentra descrita en la figura 2-6:

$$(S_D + S_u + S_p) + (R_u + R_c + R_s + R_p) - F_G = I + G \quad (2.11)$$

ahorro impuestos transferencias inyecciones

o, una vez más, podemos utilizar la forma más general (2.9) que combina todos los términos de ahorro en un solo símbolo (S) y permite que T represente todos los ingresos de impuestos menos las transferencias:

$$S + T = I + G \quad (2.9)$$

¹² El Departamento de Comercio ha llamado a la suma de los gastos de bienes de consumo y los pagos de interés ($C + F$) "gastos personales". En la práctica, el ingreso disponible y los gastos personales son estimados directamente y el ahorro personal se obtiene como un residuo.

FIGURA 2-6 (página siguiente)

El ingreso, la producción y los flujos de transferencia en la economía de los Estados Unidos, 1979.

La figura 2-6, es una elaboración de la figura 2-4 y muestra que parte del ingreso generado en la producción del PNB (esquina inferior derecha) se "filtra hacia afuera" del flujo blanco de ingreso a través de la "tubería" gris hacia el ahorro ($S_u + S_p + S_D$) y hacia los impuestos ($R_u + R_c + R_s + R_p$). Los pagos de transferencias del gobierno (F_G) son una filtración negativa que aumenta el ingreso personal. Sólo la porción restante del PNB, neta de todas las filtraciones está disponible para la tubería negra que representa el consumo. Es más, el gasto total en PNB incluye las tuberías negras de gasto que representan la inversión privada y el gasto del gobierno, los cuales son financiados por las filtraciones grises de impuestos y ahorros.

Fuente: *Economic Report of The President*, enero de 1980. Para mejorar la legibilidad, algunos flujos menores, incluyendo las discrepancias estadísticas, se incluyen como parte de R_u , S_p y F_G .

Las ecuaciones (2.11) y (2.9) resumen la lección principal que se deriva de la figura 2.6: *las filtraciones deben ser iguales a las inyecciones, por definición.* Transponiendo la ecuación (2.9), obtenemos una vez más:

$$T - G \equiv I - S \quad (2.10)$$

El superávit del gobierno se representa al lado izquierdo de la ecuación (2.10) y se muestra como la línea negra que fluye desde el sector gobierno hacia la parte superior izquierda llegando al mercado de capital. La ecuación (2.10) ilustra la segunda lección que se desprende de la figura 2-6: *el superávit gubernamental debe ser igual a la diferencia entre la inversión total (incluyendo exportaciones netas) y el ahorro privado total.*

2-10

LA MEDICIÓN DE LOS PRECIOS

Para la mayoría de los problemas en el análisis económico, nos interesamos en comparar las mediciones del ingreso y del gasto en diferentes períodos. Por consiguiente debemos medir estas magnitudes en "términos reales" o sea, en términos ajustados por los efectos de cambios en los precios. La ilustración del PNB realizado y natural en la figura 2-5, muestra estas magnitudes en términos reales. ¿Cómo toman los contadores del ingreso nacional los ingresos y gastos nominales (Y) reportados en dos años en los cuales los precios fueron muy diferentes—digamos 1972 y 1980— y computan el PNB real (Q) ajustado por todos los efectos de cambios en los precios?

DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL PNB

El PNB real (Q) es el valor de los gastos para *cada año* (digamos 1980) cuando cada bien y servicio por separado es medido a los precios de *un solo año*, digamos 1972. El deflactor implícito del PNB, a su vez, es la razón del PNB nominal con respecto al real:

$$P \equiv \frac{Y}{Q}$$

El deflactor implícito del PNB (P) es la razón del PNB nominal (Y) con respecto al PNB real medido en dólares de E U constantes (Q).

La tabla 2-3 presenta un ejemplo del cálculo del PNB nominal, del PNB real y del deflactor del PNB para una economía hipotética 1972 y 1980 que produce solamente filetes y huevos. El PNB nominal (línea 3c) es la suma de los gastos en los dos productos en los dos años a los precios pagados efectivamente. El PNB real (línea 4c) es la suma de los gastos en los dos productos en los dos años medidos en ambos casos a precios de 1972. El deflactor del PNB (línea 5) es la razón del PNB nominal con respecto al real (1.786) el cual indica que el nivel de precios promedio en 1980 fue 78.6% más alto que el nivel en 1972.

TABLA 2-3

Cálculo del PNB nominal, PNB real y deflactor implícito del PNB en una economía imaginaria que sólo produce filetes y huevos

	1972	1980
1. Precios		
a. Filetes, medio kilo	\$ 1.00	\$ 2.00
b. Huevos, docena	.50	.75
2. Producción en unidades físicas		
a. Filetes, medio kilo	10	8
b. Huevos, docenas	10	12
3. Producción a los precios corrientes de cada año		
a. Filetes (1a multiplicado por 2a)	\$10.00	\$16.00
b. Huevos (1b multiplicado por 2b)	5.00	9.00
c. PNB nominal (3a más 3b)	15.00	25.00
4. Producción real a los precios constantes de 1972		
a. Filetes (1a para 1972 multiplicado por 2a para cada año)	\$10.00	\$ 8.00
b. Huevos (1b para 1972 multiplicado por 2b para cada año)	5.00	6.00
c. Deflactor real (4a más 4b)	15.00	14.00
5. Deflactor del PNB con base 1972 (3c/4c)	1.00	1.786

El cálculo del deflactor del PNB en el mundo imaginario del cuadro 2-3 es sólo un juego de niños comparado al mundo real con sus miles de productos individuales. Esta compleja tarea requiere no sólo del uso de una gran computadora para realizar toda la aritmética, sino también un gran trabajo de recolección de información y muchas elecciones difíciles. El deflactor del PNB es sólo un índice de precios entre todos los publicados por el gobierno de Estados Unidos. De los otros, el más importante es el Índice de Precios al Consumidor.

EL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC)

El Departamento de Comercio, que compila y publica los datos trimestrales del PNB nominal, del PNB real y del deflactor implícito del PNB, no recolecta los precios individuales de los filetes, huevos y otros productos. Este trabajo de recolección lo realiza el Departamento de Estadísticas Laborales, que también publica dos índices de precios particulares: el índice de precios al consumidor (IPC) y el índice de precios del productor (IPP). El IPC que es publicado mensualmente, se basa en los precios de varios miles de productos. Los precios pagados por los consumidores son registrados por 250 recolectores de precios, quienes visitan aproximadamente 18,000 tiendas mensuales en 56 ciudades, obteniendo alrededor de

125,000 precios cada mes. Luego, los precios promedios de los productos individuales, digamos filetes y huevos, son combinados por la Oficina de Estadísticas Laborales para formar índices agregados —por ejemplo, “alimentos y bebidas”. Luego estos índices agregados son combinados para formar el “IPC de todos los bienes”. Las ponderaciones utilizadas para combinar los precios de los diferentes productos en índices agregados y para llegar al índice que agrupa todos los bienes, se basan en las proporciones que esos productos tienen en el gasto del consumidor, tal y como fueron reportados en una encuesta tomada en 1972-73.

El Departamento de Comercio toma los índices agregados del CPI y los junta de acuerdo a un conjunto diferente de reglas cuando trata de computar el componente de consumo del deflactor implícito del PNB. La importancia de las diferentes reglas utilizadas por el Departamento de Comercio y por el Departamento de Estadísticas Laborales se volvió evidente en 1979, cuando los dos índices de precios por bienes de consumo difirieron en cantidades importantes:

Cambios porcentuales trimestrales a tasas anuales

Año y trimestre	Deflactor implícito del PNB para el consumo	IPC
1978 : T1	8.07	7.09
1978 : T2	8.49	10.58
1978 : T3	6.89	9.64
1978 : T4	6.78	8.34
1979 : T1	10.82	10.71
1979 : T2	9.17	14.44
1979 : T3	9.76	13.73
1979 : T4	9.79	12.29
1980 : T1	12.37	17.07
1980 : T2	10.00	15.37

Una razón importante para explicar la mayor inflación que reportó el IPC en 1978 y 1979 fue el uso de las ponderaciones obsoletas del gasto de 1972-73. Desde esa fecha, por ejemplo, los precios de los energéticos se han incrementado mucho más rápidamente que otros precios, y por lo tanto los consumidores han disminuido su consumo de energía. Las ponderaciones actuales del gasto utilizadas por el Departamento de Comercio otorgan, por lo tanto, menor importancia al incremento de precios de los energéticos y generan un índice general que reporta una tasa menor de inflación.

Otra diferencia importante entre las reglas del Departamento de Comercio y la Oficina de Estadísticas Laborales se refiere al tratamiento que se les da a las tasas. Los procedimientos que la Oficina de Estadísticas Laborales utiliza en el IPC otorgan una ponderación excesiva a los cambios actuales en las tasas hipotecarias, basados en una estimación irreal de la porción de familias que obtienen nuevas “hipotecas” cada mes. En contraste, el Departamento de Comercio utiliza el índice agregado IPC para rentas, para dar una indicación aproximada de los incrementos en el costo de la propiedad de las casas. Aunque el método del Departamento de Comercio también tiene errores, muchos observadores consideran que el deflactor implícito

del PNB para el consumo es un indicador más confiable de la inflación que el IPC para años tales como 1979, cuando las tasas hipotecarias aumentaron rápidamente. La única ventaja real del IPC ha sido su publicación mensual (a diferencia del deflactor implícito del PNB, que era publicado trimestralmente). Pero a partir de 1979 el Departamento de Comercio comenzó a publicar un deflactor del consumo mensual, eliminando por lo tanto la última ventaja del IPC¹³.

Desafortunadamente, el IPC se utiliza comúnmente como un factor para ajustar los contratos salariales al costo de vida, así como también para muchos programas de transferencia del gobierno, incluyendo los cupones para alimentos y el seguro social. Si el IPC mide incorrectamente demasiada inflación, esto tiende a incrementar los salarios y a incrementar el déficit gubernamental, empeorando la inflación.

EL ÍNDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR (IPP)

Otro índice de precios de la Oficina de las Estadísticas Laborales, el índice de Precios al Productor (IPP), recolecta precios de un gran número de bienes que no son comprados directamente por los consumidores. Estos incluyen materias primas tales como el carbón y el petróleo crudo, productos intermedios como la harina y el acero y muchos tipos de maquinarias compradas por las empresas (cajas registradoras, tractores). Los datos de precios reales se registran a partir de cuestionarios que se envían por correo mensualmente a miles de empresas que venden estos bienes. Así como los índices agregados del IPC son utilizados para el componente de consumo del deflactor de precios implícito por el Departamento de Comercio, así también los índices agregados del IPP son utilizados para crear otros componentes del deflactor implícito del PNB, incluyendo el equipo durable de producción y la inversión en inventarios.

Aún después de utilizar la información disponible en los índices individuales y agregados en el IPC y en el IPP, el Departamento de Comercio debe realizar muchas elecciones difíciles para obtener estimaciones de los cambios de precios en los bienes que no están incluidos en el programa de recolección de precios de la Oficina de Estadísticas Laborales, incluyendo computadoras electrónicas, barcos, aviones de propulsión a chorro y edificios¹⁴.

RESUMEN

1. Este capítulo se ocupa de la definición y medición del ingreso nacional, qué bienes incluye y excluye y por qué. Dado que muchas de las reglas que gobiernan el cálculo del ingreso nacional son arbitrarias, el tamaño del PNB de cualquier

¹³ El deflactor implícito del PNB mensual para un gasto de consumo nacional fue introducido por James C. Byrnes et al. en “Monthly Estimates of Personal Income, Taxes and Outlays”, *Survey of Current Business* (noviembre de 1979), págs. 18-38. Las diferencias entre el IPC y el deflactor de consumo personal aparecen en “Reconciliation of Quarterly Changes in Measures of Prices Paid by Consumers”, *Survey of Current Business*, vol. 58, no. 3 (marzo de 1978).

¹⁴ El apéndice A al final del libro explora algunos de los principales errores en las actuales técnicas utilizadas para calcular el IPC, IPP y el deflactor implícito del PNB.

nación está sujeto a la discreción de sus economistas y de los funcionarios del gobierno, quienes señalan las líneas divisorias entre los bienes que se incluyen y los que se excluyen.

2. Una magnitud de flujo es cualquier pago monetario, bien físico o servicio, que fluye de una unidad económica hacia otra por unidad de tiempo. Algunos ejemplos son: el ingreso, el consumo, el ahorro y la inversión. Un flujo debe ser distinguido de un acervo, el cual es una magnitud económica que posee un individuo o una empresa en un momento dado. Algunos ejemplos son el acervo de dinero, las cuentas de ahorro y el equipo de capital.

3. El producto final (PNB) consiste en todos los bienes y servicios producidos en el periodo actual y vendidos a través del mercado pero no revendidos. Contabilizando los bienes intermedios sólo una vez, e incluyendo sólo compras finales, se evita la doble contabilidad y se asegura que el valor del producto y el ingreso total generado (valor agregado) sean iguales.

4. Las filtraciones del ingreso disponible para el consumo, por definición, están exactamente equilibradas por las inyecciones de gasto en bienes que no sean de consumo. Esta igualdad de las filtraciones y de las inyecciones está garantizada por los métodos de contabilidad utilizados.

5. En la misma forma, por definición, el ingreso total (consumo más filtraciones) iguala el gasto total (consumo más inyecciones). Las inyecciones del gasto en bienes que no sean de consumo se dividen en tres categorías: inversión privada doméstica (en equipo y estructuras de las empresas, casas residenciales y acumulación de inventarios); inversión extranjera o exportaciones netas; y gastos del gobierno en bienes y servicios. Las definiciones requieren que la inversión privada (incluyendo domésticas y extranjeras) exceda al ahorro privado por una magnitud igual al superávit del gobierno.

6. El producto nacional neto (PNN) se obtiene deduciendo la depreciación del PNB. La deducción de impuestos indirectos a las empresas del PNN, genera el ingreso nacional, o sea la suma de todos los ingresos netos ganados por los factores de la producción en el proceso de producir el producto del periodo. Si deducimos los beneficios de las empresas no distribuidos, los impuestos al ingreso de las empresas y los impuestos del seguro social y añadimos los pagos de transferencia, llegamos al ingreso personal, o sea la suma de todos los pagos de ingreso a los individuos. El ingreso personal disponible es simplemente el ingreso personal después de haberle deducido los impuestos al ingreso personal.

7. El deflactor implícito del PNB, o sea el índice de precios agregado de la economía (P), se define como el PNB nominal, medido a los precios actuales (Y), dividido entre el PNB real medido en términos de los precios de un año base (Q). Otros índices de precios son el IPC y el IPP.

TOPICOS QUE SE CONSIDERARÁN MAS ADELANTE

Lo anterior completa nuestra explicación de la medición gubernamental del ingreso y producto total, y de la medición del deflactor de precios. La Oficina de Estadísticas Laborales tiene otra sección encargada de computar los datos mensuales

de empleos y desempleos. Examinaremos estos métodos en la sección 10-2. En el siguiente capítulo desarrollaremos los elementos teóricos utilizados para la determinación del PNB real (Q). Las causas de los cambios en el deflactor del PNB (el índice de precios (P)) se explorarán en los capítulos 7 y 8. Combinando las dos teorías, seremos capaces de explicar el ingreso nominal (Y) a través de la definición $Y=PQ$.

CONCEPTOS

PNB, PNN, ingreso nacional, ingreso personal, ingreso personal disponible.	Inversión en inventarios e inversión fija.
Deflactor implícito del PNB.	Inversión neta extranjera.
Flujo circular del ingreso y del gasto.	Provisiones por consumo de capital.
Valor agregado.	Magnitudes brutas y netas.
Bienes intermedios y finales.	Beneficios no-distribuidos de las empresas.
Pagos de transferencias.	IPC e IPP
Gastos de consumo.	

PREGUNTAS DE REPASO

- 1 ¿Por qué es un problema la doble contabilidad? ¿Cómo se evita este problema en las cuentas nacionales de Estados Unidos (NIPA)?
- 2 ¿Cómo podría un desastre hacer parecer que la economía estuviera mejor bajo el actual sistema de cuentas nacionales?
- 3 ¿De qué manera se tratan las compras del gobierno en forma diferente a las compras de las empresas?
- 4 ¿Cuál es la diferencia entre el PNB y el PNN? ¿Entre la inversión bruta y la inversión neta? ¿Por qué estamos interesados en magnitudes netas?
- 5 Para un país hipotético, el deflactor implícito del PNB en 1980 usando una base de 1970, es 1.50, y el PNB en dólares de EE. UU. corrientes para 1980 es \$750 millones. ¿Cuál es el PNB real para 1980 en dólares constantes de 1970?
- 6 Indique si cada uno de los siguientes capítulos se incluyen en el PNB, ingreso nacional e ingreso personal:
 - a. Contribuciones del Seguro Social.
 - b. Provisiones por consumo de capital.
 - c. El incremento en el valor de una casa producido por la inflación global.
 - d. El salario de un policía de la ciudad que protege contra el vandalismo.
 - e. El pago que realiza el consumidor a los guardias para protegerse contra el vandalismo.
 - f. El impuesto a las ventas del estado de Illinois de 5%.

Fig. 10-2. En el
para la deter-
del PNB (el
de las dis-
tención

- 7 ¿Qué conducto de flujo en la figura 2-6 contiene los pagos de dividendos que las empresas hacen a las familias?
- 8 Tres panes son producidos por un panadero el 31 de diciembre de 1980, y vendidos a una tienda minorista a \$.39 cada uno. No son vendidos hasta el 1o. de enero de 1981, en que los consumidores los compran a \$.50 cada uno. ¿Cuál fue la contribución de los tres panes al PNB de 1980? ¿Al PNB de 1981?
- 9 Calcule el PNB nominal, el PNB real, y el deflactor implícito del PNB de 1967 con base en 1958, utilizando la siguiente información. Los únicos productos vendidos en esa economía son computadoras electrónicas y cortes de cabello.

		1958	1967
Computadoras:	Cantidad	1	8
	Precio	\$500,000	\$250,000
Cortes de pelo:	Cantidad	500,000	500,000
	Precio	\$1.00	\$2.00

114

CAPÍTULO I

LA FUNCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA

El estudio de las finanzas públicas se ocupa de aquella parte de la economía que se refiere a la actividad económica del Estado, como organización política de la sociedad. El estudio comprende, entonces, la determinación del nivel de actividad y gastos públicos, la forma cómo se obtienen los fondos necesarios para llevar a cabo esa actividad y los efectos del gasto e ingreso público sobre el sector privado de la economía.

En el mundo occidental, el sector público constituye una pequeña porción del conjunto de la economía, ya que la mayor parte de la actividad económica es desarrollada por empresas privadas. Pero durante el último siglo, el sector público ha crecido en importancia hasta ejercer una influencia notable sobre el funcionamiento de la economía en su totalidad. En otros países, en cambio, este sector ha absorbido el grueso de la actividad productora y ha llegado a ejercer una influencia poderosa y directa sobre el consumo, de tal modo que en esas regiones las finanzas públicas, en su aspecto más amplio, abarcan casi la totalidad de la actividad económica.

Teniendo en cuenta que los gastos públicos se efectúan solamente porque existe un conjunto variado de actividades que han de ser llevadas a cabo por el Estado, el estudio de los gastos y recursos se verá facilitado con una consideración preliminar de las razones por las cuales los gobiernos han emprendido varias formas de actividad económica. El resto del capítulo se dedicará a tratar este problema. En el próximo se considerará el problema del nivel óptimo de gasto y actividad estatal, o en otras palabras, el problema del volumen óptimo del sector público de la economía. Le seguirá un análisis de la tendencia y formas de la actividad y gastos estatales y de la determinación de la magnitud del sector gubernamental. Luego pasaremos a considerar las varias fuentes de ingreso, el manejo de la deuda pública y la política fiscal, es decir, el modo de llegar a una estabilidad económica creciente mediante el ajuste del gasto e ingreso público.

LAS DECISIONES ECONÓMICAS FUNDAMENTALES

Todo sistema económico debe cumplir un cúmulo de funciones, si es que las necesidades individuales han de ser satisfechas mediante el uso

de los recursos disponibles. Es necesario, entonces, decidir sobre la distribución de los recursos entre varios productos, para poder determinar qué mercancías habrán de producirse con los recursos disponibles. Habrá que decidir qué parte del producto total se destinará al consumo inmediato, o a utilizarse en la producción futura, o en otras palabras, la tasa de acumulación de capital para toda la sociedad. Habrán de seleccionarse las correspondientes técnicas de producción; así por ejemplo ¿se usará carbón o petróleo para un propósito determinado? Finalmente deberá fijarse la distribución del producto social entre los individuos que concurren a su formación. Estos son problemas universales que debe enfrentar toda sociedad económica; si la sociedad ha de funcionar, es necesaria alguna forma de estructura institucional que asegure el cumplimiento de esas decisiones.

Existen tres formas generales de solucionar esos problemas y aunque encontramos elementos propios de cada forma en muchas economías, una sola es la que generalmente prevalece. La primera es la de la simple tradición o costumbre. Por ejemplo, una comunidad puede concentrarse en la producción de bananas, repartiéndose cada familia una porción igual de la cosecha, sólo porque la tradición guía su conducta. La costumbre predomina en las sociedades primitivas, aunque también tiene cabida en estadios superiores de la civilización. En la segunda, las decisiones son ejecutadas por algún tipo de autoridad, llamada gobierno, que tiene poder suficiente para encauzar las decisiones de los miembros de la comunidad. Esa potestad puede descansar en manos de un dictador que ha heredado o se ha apoderado por la fuerza de la posición que ocupa, o en las manos de un grupo elegido por los miembros de la comunidad ante quienes es responsable. En la tercera, las decisiones se cumplen automáticamente a través del funcionamiento del mecanismo del mercado, donde, careciendo de un control central, las distintas acciones individuales son coordinadas por el sistema de precios.

Las tres maneras de llevar a cabo las decisiones pueden ilustrarse con un ejemplo sencillo. En una economía "tradicional", se planta maíz en primavera pues siempre se lo ha plantado en primavera; cada generación enseña a la siguiente que la actividad económica apropiada es plantar maíz y entonces ningún otro cultivo se considera. En una economía con un órgano de control central, se planta maíz porque el departamento de planificación del gobierno central decide que se siembre maíz y encomienda a varias personas que planten las cantidades deseadas. En una economía de libre-mercado las personas plantan maíz porque ven la oportunidad de obtener un mayor ingreso procediendo de esa manera, a la luz de la relación existente entre dos series de precios: los costos de producir maíz y los precios a que puede venderse la cosecha. Aunque un solo sistema prepondera generalmente en una sociedad determinada, puede presentarse una combinación de los mismos. En una economía de mercado, un chacarero puede seguir sembrando maíz, aunque exista la posibilidad de aumentar su beneficio con otros cultivos, porque su padre y su abuelo siempre sembraron maíz. Pero en una economía de mercado, se verá obligado finalmente a abandonar la siembra de maíz si la relación costo-precio es tal que no le permita subsistir si persiste en la tarea seña-

lada. O, aunque la iniciativa de sembrar puede estar en manos de los individuos, el Estado puede influir en las cantidades que ellos siembran con propósitos de lucro, modificando el precio de mercado mediante la compra de excedentes. En nuestra economía actual prevalece el mecanismo del mercado, pero influido notablemente por el Estado.

LA ECONOMÍA DE MERCADO Y EL LOGRO DEL BIENESTAR ECONÓMICO

Antes de considerar cómo se manifiesta la influencia estatal en la economía contemporánea es necesario analizar más detenidamente el funcionamiento de la economía de mercado o capitalista a fin de resolver los problemas económicos fundamentales y hasta qué punto alcanza los objetivos deseados. En este tipo de sociedad la función productora está a cargo fundamentalmente (y lo estaría en su totalidad si fuese una "economía de mercado" *strictu-sensu*) de empresas privadas. Estas adquieren unidades de factores productivos mediante el pago en dinero a sus propietarios y las utilizan en la producción de bienes y servicios que son vendidos a precios expresados también en dinero. Las sumas percibidas de la venta permiten pagar a los propietarios de los factores, y el resto constituye el ingreso de los empresarios. Las unidades domésticas o de consumo obtienen los medios para adquirir los bienes producidos por las empresas mediante la venta de unidades de factores, tales como la actividad laboral, que los consumidores poseen.

LA EJECUCIÓN DE LAS DECISIONES

En una economía de mercado, las decisiones que debe enfrentar toda economía son tomadas a través del funcionamiento automático del sistema de precios, según ya hemos dicho. Los recursos se dirigen hacia la producción de aquellos bienes que reditúan el mayor margen de beneficios, o exceso del precio sobre el costo y hacia los cuales se dirigen las preferencias de los consumidores al gastar su ingreso. Las cantidades relativas de bienes producidos dependen, entonces, de la relación costo-precio y, en última instancia, de la demanda de los consumidores. La tasa de formación de capital, es decir el grado en que la producción se dirige hacia los bienes de capital antes que hacia los de consumo, está determinada por la forma en que los individuos disponen de su ingreso entre ahorro y consumo (aparte de ciertas modificaciones que aparecen cuando no se alcanza el pleno empleo). Las técnicas productivas se seleccionan sobre la base de los costos relativos. La distribución del producto social se regula por medio de los precios relativos pagados a los distintos factores productivos, los que a su vez dependen de la relación entre las cantidades de factores disponibles y la demanda de sus servicios para su utilización en el proceso productivo. El *quantum* de producto social, que recibe cada unidad de consumo, depende también de las cantidades de las distintas

unidades de factores que los consumidores pueden y desean ofrecer para su empleo en la producción.

El mecanismo de los precios es el regulador de la economía por excelencia. El es el que guía a empresas, propietarios de factores de producción y consumidores al tomar sus decisiones y distribuye las unidades de factores escasos y los bienes disponibles entre compradores, para equilibrar la demanda con la oferta disponible. Proporciona un mecanismo simple para la distribución del producto total entre los miembros de la sociedad. El sistema de precios permite a los individuos la libre elección al gastar sus ingresos monetarios, influyendo a su vez la forma del gasto sobre las decisiones de los productores y la composición del producto total.

Durante más de dos siglos el principio de que la economía de mercado o de la libre empresa es superior a otras formas, dominó en el mundo occidental. Pero, no obstante, ningún sistema económico ha sido completamente inmune a la actividad del Estado; ninguna sociedad ha tenido una economía de mercado en forma absoluta, sin interferencia de la autoridad central. Con el correr de los años la tendencia se ha volcado hacia el aumento de la participación del Estado en la actividad económica. Tanto la explicación de esa tendencia, como su valoración deben basarse en un examen detenido de hasta qué punto una sociedad basada en la libre empresa privada alcanza o no las metas de bienestar económico que la sociedad acepta. Cuando la asunción creciente por parte del Estado de actividades económicas esté respaldada por los deseos de la comunidad, ello reflejará su disconformidad con el funcionamiento adecuado de la economía de mercado para alcanzar el óptimo de bienestar. Una consideración objetiva del alcance actual de la actividad estatal habrá de descansar sobre la comparación, en casos particulares, del logro de las metas de bienestar económico sin la intervención del Estado, por un lado, y los varios niveles de intervención por el otro.

OBJETIVOS ECONÓMICOS GENERALMENTE ACEPTADOS

Los objetivos de la economía no se hallan mediante el análisis económico, sino que son producto de juicios de valor. No obstante, en una sociedad dada, siempre existe un sólido consenso en lo que concierne a los fines que se consideran deseables. En las modernas economías capitalistas existen tres que de ordinario suelen considerarse supremos, en lo que respecta a la actividad económica:

1. Máxima libertad individual de elección.
2. Niveles óptimos de vida, en términos de recursos disponibles y de preferencia de consumidores y propietarios de factores.
3. Distribución del ingreso conforme a patrones de equidad generalmente aceptados.

Consideraremos cada uno de ellos con mayor atención.

LIBERTAD DE ELECCIÓN

La libertad de elección implica el derecho del individuo de decidir qué artículos prefiere y de actuar conforme a sus propias decisiones. Además requiere la libertad necesaria para tomar decisiones respecto al empleo de factores. Los individuos deben poseer el derecho de decidir si desean trabajar en un tipo determinado de empleo o en otro o para una empresa u otra. Deben tener la libertad de elegir la forma en que emplearán su tiempo entre el trabajo y el ocio. Las personas deben tener el derecho de llevar a cabo la actividad productora y conducirla como les parezca, sujeta a las restricciones necesarias para proteger el interés de los demás.

NIVELES ÓPTIMOS DE VIDA

Por desco de niveles óptimos de vida se entiende el alcance de los más altos niveles posibles de satisfacción de necesidades para todos los individuos, dados los factores productivos y la técnica y la modalidad de la distribución del ingreso. Si es que el óptimo ha de alcanzarse, deben concurrir tres requisitos:

1. MÁXIMA EFICIENCIA EN EL USO DE RECURSOS. La combinación de factores o las técnicas productivas deben ser tales que permitan el producto máximo, dada la oferta de factores. En otras palabras, los métodos de producción seleccionados serán aquellos que permitan la máxima producción de bienes, con la capacidad tecnológica disponible y la oferta de factores.

2. DIRECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN TÉRMINOS DE LAS PREFERENCIAS DE LOS CONSUMIDORES. Dados la distribución del ingreso y el gusto de los consumidores, la asignación de recursos entre la producción de distintos bienes, debe ser tal que satisfaga de la mejor forma las preferencias de los consumidores. Ello se conseguirá solamente si las unidades marginales de cada tipo de factor dan por resultado las mismas satisfacciones marginales a los usuarios de los productos, en cada una de las líneas de producción en que se hallan empleados¹. Si por ejemplo, la producción relativa de automóviles y refrigeradores es tal que la satisfacción marginal del consumidor que resulta del uso de la presente cantidad de recursos en la producción de autos es mayor que la satisfacción marginal del consumidor que resulta del empleo de las cantidades actuales de los mismos factores en la producción de refrigeradores, una reducción de la producción de heladeras y un aumento en la de automotores redundará en un aumento de la satisfacción del consumidor.

¹ En términos más técnicos, para cada consumidor las tasas marginales de sustitución entre dos mercancías adquiridas, deben ser iguales a las tasas marginales de transformación entre dos mercancías en producción.

O, en términos algo distintos, las producciones relativas de varios bienes deben ser tales que, dada la modalidad de la distribución del ingreso, el beneficio social marginal de la producción de cada artículo sea igual al costo social marginal resultante de la producción de dicho artículo. El beneficio social marginal es el que obtienen los individuos de las últimas unidades de artículos disponibles. El costo social marginal es el costo real para la sociedad resultante de la producción de unidades adicionales, entendiéndose ese costo fundamentalmente como el sacrificio que importa la abstención de la producción de otros bienes. Si se produce más nafta de una cantidad dada de petróleo crudo, la producción de fuel-oil debe reducirse. En esa forma el verdadero costo social de los litros marginales de nafta es la reducción que resulta en la producción de fuel-oil. Si la igualdad entre el beneficio social marginal y el costo social marginal no se alcanza, la transferencia de recursos de la producción de unos bienes a otros permitirá un más alto nivel de vida porque las unidades adicionales de producción de las mercancías preferidas proporcionarán mayor satisfacción que las unidades de artículos menos deseados, que se abandonan.

La distribución óptima de recursos se alcanzará en una economía de mercado, siempre que: (1) los precios de todos los artículos sean iguales a los costos marginales de producción; (2) los costos sociales de la producción de bienes aparezcan como costos de las empresas productoras, y (3) los beneficios del consumo de bienes favorezcan solamente a los individuos que los adquieren, pero no alcanzan a otras personas. En estas condiciones, las actitudes de los consumidores al disponer el gasto de tal manera que las utilidades marginales de varios bienes que adquieren sean proporcionales a los precios y las actitudes de los productores de asegurarse que la productividad marginal de cada factor es igual al precio del factor y que el costo marginal es igual al precio de venta, asegurarán el logro del nivel óptimo de producción (supuesto un perfecto conocimiento de todas las alternativas posibles).

3. EMPLEO DE TODAS LAS UNIDADES DE FACTORES QUE LOS PROPIETARIOS DESEAN EMPLEAR A PRECIOS CORRIENTES. Si algunas unidades de factores están desocupadas es obvio que los niveles totales de vida habrán de ser más bajos que los que pueden alcanzarse. Este tercer requisito también necesita un ajuste relativo de trabajo y ocio de conformidad a los deseos de parte de los trabajadores.

En general, se fracasará en el intento de alcanzar esos tres requisitos en el caso de que determinados ajustes permitan aumentar el nivel de vida de algunas personas sin disminuir el de otras y aumentar así el bienestar económico total. Unos pocos ejemplos en términos no técnicos ayudarán a esclarecer esta afirmación. Supóngase que un artículo se produce con técnicas antiguadas que requieren mayor insumo de trabajo y de materiales que otras modernas, para una producción dada. La introducción de esas nuevas técnicas permitirá una mayor producción total de bienes y generalmente niveles más altos de vida. O supóngase que se produce una gran cantidad de zapatos en relación a su demanda, de tal modo que

la preferencia relativa de los consumidores por los pares marginales de zapatos es menor que lo que sería para otros artículos que pueden producirse con las mismas unidades de factores. La sociedad estaría mejor si se produjeran menos unidades de zapatos y más unidades de otros bienes.

EQUIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

La tercera meta que generalmente se acepta es la de una distribución del ingreso que se considere equitativa por el consenso general. La equidad en la distribución del ingreso, como en cualquier problema, se basa en juicios de valor; y la Economía puede resultarnos de escasa utilidad para lograr una equitativa distribución del ingreso. Al intentar definir más exactamente la distribución óptima del ingreso, suele argüirse que el bienestar económico requiere tal distribución del ingreso que las satisfacciones marginales de los individuos sean iguales, dado que si así no fuere toda transferencia de ingresos de un grupo a otro de personas amenazaría la satisfacción total. Realmente, lo dicho carece de significado debido a la imposibilidad de hacer comparaciones interpersonales de utilidad, es decir, de comparar el grado de satisfacción o goce relativo obtenido por cada individuo. No existe forma de comparar la satisfacción recibida por una persona al consumir un bien determinado y la recibida por otra al consumir el mismo bien. No es posible afirmar que dos individuos, con el mismo ingreso, el mismo acervo de capital, número de personas a su cargo y otros atributos externos obtengan la misma satisfacción y gocen entonces del mismo bienestar, pues éste es desde todo punto de vista, subjetivo. Es imposible demostrar que una persona con un ingreso de diez millones de pesos recibe una satisfacción menor del gasto de cien pesos adicionales, que lo que recibe una persona con un ingreso de solo diez mil pesos.

No obstante, se formulan juicios con respecto a la equidad en la distribución de la renta y, sobre la base de ellos, las personas valoran las características de la misma en una economía de mercado. Además, en toda sociedad existe substancial consenso de opiniones sobre lo que se considera la forma óptima de distribución y aunque hay extremistas a ambos lados de la escala, las diferencias de opinión típicamente aparecerán entre límites relativamente estrechos. Suele aceptarse ampliamente que la distribución real de los ingresos en una economía de mercado es excesivamente desigual y como la equidad exige un acercamiento de los extremos, deben elevarse los ingresos de los más pobres y disminuirse el de las personas situadas en los más altos niveles. Por otra parte, existe hoy consenso general de opiniones acerca de que una total igualdad en los ingresos, o una aproximación cercana a ella, no es equitativa, ya que las personas que financieramente van por la senda del éxito, serían despojadas de la mayor parte de sus frutos. Muchos están de acuerdo, entonces, que aquellos que ganan más, deben tener derecho a gozar de un nivel de vida más alto que aquellos que ganan menos, o en otras palabras, que quienes se esfuerzan deben ser recompensados.

LA OBTENCIÓN DEL MÁXIMO DE BIENESTAR EN UNA ECONOMÍA DE MERCADO

En muchos aspectos, la economía de mercado logra, al menos parcialmente, las metas que la sociedad actual ha fijado. Pero en otros, tal como funciona en nuestros días, ha demostrado serias fallas desde el punto de vista de esas metas y han sido esas fallas las que han dado lugar a la creciente actividad estatal.

1. **LIBERTAD DE ELECCIÓN.** La economía de mercado ofrece el máximo de libertad individual de elección y de actividad. Los consumidores pueden gastar su ingreso en la forma que deseen. Los empresarios y trabajadores tienen la libertad de emplear sus unidades de factores productivos como gusten y los individuos la de encauzar la producción en la forma deseada. Son libres para establecer nuevas empresas. Claro que la eficiencia productiva requiere una restricción de la libertad de distribución del tiempo entre trabajo y ocio. Además, la libertad de elección hasta cierto punto queda coartada cuando la competencia deja de ser enteramente perfecta. El crecimiento del poder monopolístico, que en verdad no es sino un desvío de una perfecta economía de libre mercado, restringe la libertad personal para emprender nuevos negocios. No obstante, sobre todas las cosas, la economía de mercado, aun con ciertas desviaciones del ideal de mercados totalmente libres, ofrece el máximo grado de elección individual.

2. **MEJORES NIVELES DE VIDA.** Los requisitos que exige un nivel de vida óptimo, sólo se lograrán si existen ciertas condiciones en la economía:

a) Que prevalezca la competencia perfecta en todos los mercados. Para que ello se cumpla, debe existir ausencia completa de poder monopolístico de cualquier tipo o grado, tanto en el mercado de bienes como en el de factores productivos. Debe existir una absoluta movilidad de tales factores y un amplio conocimiento de las condiciones existentes por parte de quienes participan en la actividad económica. En tales circunstancias, los precios de todos los bienes serán iguales a sus costos marginales y el aporte marginal de cada factor productivo a la satisfacción del consumidor será el mismo en todos los ramos de la producción en que se lo emplea. De esa manera los recursos se distribuirán entre los distintos productos de acuerdo con los deseos de los consumidores y ningún reajuste en la producción relativa de determinados bienes podrá aumentar la cuantía del goce total del consumidor. La eficiencia productiva alcanzará su máximo nivel².

b) Que no haya obstáculos para alcanzar la ocupación plena de recursos.

c) Que los beneficios de la utilización de distintos bienes sean pro-

² Alguna consideración debe hacerse sobre el hecho de si la competencia perfecta asegura una tasa adecuada de cambio tecnológico. Este problema se considera en los estudios sobre bienestar económico que se mencionan al final del capítulo.

piedad solamente de aquellos que los han adquirido y que los costos sociales de la producción de bienes aparezcan como costos de las empresas que los producen. En otras palabras, los beneficios marginales privados — aquellos que pertenecen directamente a los compradores — deben igualar los beneficios sociales marginales, es decir los beneficios totales de la sociedad por el uso de tales bienes y además, los costos marginales privados — el costo de los productores privados — deben igualar los costos sociales marginales, aquellos de la sociedad en su totalidad. Toda divergencia entre los costos marginales privados y sociales y entre los beneficios conducirá a una producción excesiva o inadecuada, de acuerdo con lo que veremos en el próximo acápite.

Es claro que esos requisitos no se logran por completo en la actual economía de mercado. Muchos mercados no son completamente libres; varios grados de poder monopolístico dan como resultado diferencias entre precios y costos marginales. Los precios de esos bienes, fijados artificialmente, llevan a una restricción de su producción y de su uso a niveles antieconómicos y bajos, y la producción de otros bienes es, entonces, relativamente alta en función de las preferencias de los consumidores. Rigideces en la tasa de interés y una respuesta limitada de las inversiones de las empresas a los cambios en la tasa de interés, harán difícil el mantenimiento del pleno empleo si los deseos de ahorrar de la comunidad son relativamente altos comparados con el volumen potencial de inversión.

Además, existen numerosos servicios, como los de defensa nacional, que reditúan beneficios sustanciales a toda la sociedad, sobre los que pueden obtener directa y aisladamente los individuos. Si esas actividades se dejaran libradas a la empresa privada, el producto total sería demasiado pequeño en términos de los óptimos intereses sociales. La producción y uso de artículos, tales como los licores, crean costos a la sociedad que no aparecen como gastos para los productores individuales.

El reconocimiento que una economía de mercado, sin la intervención estatal en la actividad económica, no puede asegurar niveles adecuados de vida, ha sido la base de la asunción creciente de ciertos tipos de actividad por parte de los gobiernos, aun en los días en que la filosofía del *laissez-faire* — economía de total libertad de mercados — estaba en su apogeo. En el transcurso del último siglo la creciente confirmación de la ineficacia de la economía de mercado para alcanzar la meta de mejores niveles de vida ha conducido al ensanchamiento del ámbito de la actividad gubernamental.

3. **DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.** La economía de mercado, aun con relativa libre competencia, ha llegado a una forma o patrón de distribución de los ingresos entre las familias, que la opinión de la sociedad ha considerado como inequitativa, dado el alto grado de desigualdad. Ese grado de desigualdad ha aumentado más aún debido al crecimiento del poder monopolístico.

LAS CAUSAS QUE HAN LLEVADO AL ROBUSTECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ESTATAL

Con lo expuesto se han mostrado a grandes rasgos las limitaciones de una economía de mercado y, por lo tanto, las razones del desarrollo de la actividad gubernamental. No obstante es necesario una mayor elaboración de las razones por las cuales la actividad gubernamental es deseable en distintas situaciones. La discusión no servirá solamente para explicar por qué los gobiernos han tomado a su cargo las actividades actuales, sino que además servirá en gran medida como base para la valoración del campo de las actividades gubernamentales en términos de criterios generalmente aceptados. Dejando de lado la aceptabilidad de las metas de algunos programas, tanto las políticas estatales seguidas como la extensión dada a los programas están, por supuesto, sujetas a valoración en términos de las metas fijadas.

BENEFICIOS SOCIALES

Las actividades gubernamentales típicas se han emprendido teniendo en cuenta su carácter social o colectivo, es decir que benefician total o parcialmente a los integrantes de la comunidad como grupo más que individualmente. Por ello esas actividades no son divisibles en unidades que puedan ser vendidas a individuos y si en verdad han de llevarse a cabo deben ser prestadas por la organización política de la sociedad. Más técnicamente, los beneficios sociales marginales exceden a los privados o, en otras palabras, el beneficio social total proveniente de los servicios sobrepasa al que individualmente obtiene cada persona.

Algunas actividades rinden exclusivamente beneficios sociales, no siendo sus servicios mensurables en unidades divisibles que beneficien directamente a los individuos. La defensa nacional, la protección a la vida y la propiedad, la prevención del fraude y el dolo y el cumplimiento de las obligaciones contractuales reportan importantes beneficios a la comunidad como un todo, pues de otro modo en su ausencia se caería en la anarquía y el complejo sistema económico actual no podría funcionar satisfactoriamente. Pero a pesar de su importancia, esos servicios no pueden prestarse a través de la empresa privada, desde que no pueden fraccionarse y venderse individualmente, como ocurre con la producción de manzanas, pan, automóviles o los servicios de un instituto de belleza. La empresa privada puede sólo obtener provecho de aquellos beneficios que obtienen los individuos directamente ya que la compra de servicios será inducida por los beneficios directos que se reciben como resultado de la adquisición. Dado que no hay forma de controlar el uso o beneficio individual por los servicios prestados, es imposible financiarlos a través de algún tipo de "suscripción voluntaria". Por lo tanto si es que hay que desarrollar dichas actividades, el Estado deberá prestarlas.

Estrechamente ligadas a tales servicios, existen una serie de activida-

des que sí rinden en parte beneficios individuales, aun cuando también reportan beneficios adicionales a toda la comunidad. Mientras los beneficios marginales privados de sus productos son positivos, en su totalidad no alcanzan a los beneficios sociales marginales. Tales servicios pueden ser prestados por la empresa privada pero en una escala que es demasiado pequeña en términos de la distribución óptima de recursos, ya que los productores individuales no pueden pensar en apropiarse económicamente del beneficio social total.

Los servicios de la educación son el mejor ejemplo. Ellos benefician en parte directamente a quienes los reciben y entonces una cantidad limitada puede ser prestada y vendida por la empresa privada. Pero la prestación de un nivel mínimo de educación general a todo individuo aporta beneficios sustanciales a la sociedad. La educación dota de mayor pericia y por lo tanto posibilita un aumento potencial del producto social y promueve el desarrollo económico. Una comunidad educada brinda un electorado consciente y una mayor estabilidad política. Si bien muchas personas ambicionan para sí o para sus hijos una educación razonable aun cuando deban pagar por ella, las familias de bajos ingresos o que no valoran adecuadamente los beneficios de la educación no procederán de ese modo. Entonces el monto total de servicios educativos será menor que el óptimo, a menos que ellos sean prestados gratuitamente.

El transporte municipal nos brinda otro ejemplo. Un buen sistema de transportes reduce los accidentes, favorece el tránsito por las calles y disminuye las pérdidas de tiempo, hace innecesario el ensanchamiento de las calles y atenúa la necesidad de las personas de vivir en zonas densamente pobladas. Sin embargo el empresario de transportes no puede, desde el punto de vista financiero, pensar en aprovecharse de esos beneficios, que no pueden medirse directamente en relación a cada usuario del servicio.

COSTOS SOCIALES ADICIONALES

Ciertos tipos de actividad económica dan lugar a que los costos sociales de la producción o utilización de un bien sean superiores a los costos del productor particular. Así, por ejemplo, el exceso en el consumo de bebidas alcohólicas acarrea pérdidas de tiempo en los trabajos, sacrificios para la familia de la persona, accidentes del tránsito y quizá mayor cantidad de delitos. El opio destruye casi completamente la utilidad de la persona para la sociedad. Una planta productora de cemento o una fundición podría destruir la producción de los campos adyacentes.

En estos casos la preocupación gubernamental consiste en restringir su utilización. Puede hacerlo prohibiendo o regulando el uso del bien, como en el caso del opio, imponiendo altos gravámenes a la venta, o tomando a su cargo la producción y la venta, como en el caso de los monopolios fiscales de licorería en que la limitación de la producción se logra fijando precios superiores a los costos marginales.

EXCESIVO COSTO MARGINAL PRIVADO

El caso contrario se da cuando los costos para la empresa privada son mayores que para la sociedad en su totalidad. El ejemplo típico es el de las industrias de costos decrecientes, en las cuales la expansión de la producción por una empresa da por resultado costos inferiores para la demás y un costo real menor para la sociedad que para la empresa particular. La producción es demasiado pequeña cuando queda determinada por consideraciones lucrativas.

ELIMINACIÓN DE INTERFERENCIAS CON LA COMPETENCIA PERFECTA

Las imperfecciones en el mecanismo de la competencia constituyen la mayor fuente de alejamiento de una distribución óptima de recursos y puede producir además cambios en la modalidad de la distribución de los ingresos, que no se consideran equitativos.

Por ejemplo, la falta de un conocimiento preciso impide el alcanzar un gasto óptimo del ingreso de los consumidores así como un mayor ajuste de la eficiencia productiva. El Estado ha tratado de coadyuvar, hasta cierto punto, a alcanzar el objetivo mencionado mediante el control de las falsas relaciones y el establecimiento de estándares de calidad. Ha tratado de facilitar el ajuste de la producción agrícola a condiciones cambiantes mediante servicios de información y asesoramiento y en algunos casos mediante la regulación directa o indirecta de la producción. Ni aun en una situación de competencia perfecta el ajuste de la producción en respuesta a cambios dinámicos puede alcanzarse mediante el libre funcionamiento de la economía de mercado. La información sobre la tendencia del ingreso nacional, de la producción, etc., tiene por objeto ayudar a los empresarios a elaborar sus planes de producción e inversión. Las agencias de colocación tratan de acercar a los desocupados por un lado y a los empleos por el otro.

Las interferencias más serias a la competencia perfecta provienen del crecimiento de la influencia del poder monopólico. Estas difícilmente toman la forma de un control total de la oferta por una sola empresa; generalmente varias empresas ejercen un control limitado sobre el precio. Como consecuencia, la producción será restringida por debajo del nivel en el cual el costo marginal es igual al precio, no pudiéndose desenvolver sobre la base del más bajo costo. En ciertos casos los recursos se desperdician y son escasamente utilizados, mientras que en otros la producción total se reduce a niveles inferiores al óptimo.

Cuando existe un poder monopólico considerable, la tarea del gobierno consiste en hacer que el sistema productivo y de precios vuelva a funcionar en un nivel competitivo. Suele a veces intentarse esto mediante una acción reguladora; por ejemplo, las leyes anti-trusts prohíben ciertas prácticas y combinaciones consideradas contrarias al mantenimiento de la competencia. Pero los gobiernos encuentran una dificultad esencial con

esta vía de acceso; las exigencias tecnológicas de algunas industrias impiden a las empresas su crecimiento, si se desea alcanzar plena eficiencia. Si en determinada industria existen pocas firmas, no pueden éstas ser obligadas a ajustarse a una competencia efectiva. Es por ello que en muchos casos las leyes anti-trusts no han hecho más que atenuar las desviaciones más extremas de la competencia.

En ciertos campos —como los servicios públicos— la imposibilidad de asegurar una competencia efectiva y la importancia de los servicios para el público han conducido a la regulación de tarifas o a la directa prestación del servicio por parte del Estado.

MAYOR EFICIENCIA MEDIANTE LA CONDUCCIÓN ESTATAL

Generalmente se piensa que la empresa privada puede producir con mayor eficiencia que el Estado debido al estímulo que ofrece el deseo de realizar una utilidad. No obstante, existen casos en que la producción por parte del Estado puede ser más eficiente. En primer lugar determinados costos sociales pueden eliminarse si los servicios son prestados por el Estado y suministrados gratuitamente a los usuarios. Las economías se deben, fundamentalmente, a la exclusión de los costos de recaudar a cada usuario su contribución; pues los gastos administrativos de los impuestos destinados a financiar esas actividades pueden resultar inferiores. Por ejemplo, si las aceras fuesen construídas por empresas privadas, que cobrarán un peaje por su uso, los costos de recaudar los derechos excederían a los costos corrientes de recaudar los impuestos inmobiliarios y contribuciones especiales para financiar las aceras. Este es un ejemplo extremo, pero las mismas consideraciones caben a la financiación de carreteras, ya que los costos de recaudación de derechos de peaje sobre todos los caminos excederían notablemente a los costos de administración del impuesto a la nafta⁴.

En ciertas ocasiones, los monopolios privados pueden volverse indiferentes a la modernización y al incremento de la eficiencia productiva y la conducción por parte del Estado de esas actividades puede traer mejoramientos apreciables. El tránsito urbano nos brinda ejemplos como los de las ciudades de Toronto y Seattle donde la conducción estatal ha redundado en aumentos de la eficiencia. La prestación por parte del Estado no garantiza, es claro, un óptimo de eficiencia, pero en ciertos casos ofrece una salida cuando la prestación privada no satisface totalmente.

Otra de las razones es la capacidad del Estado para llevar a cabo programas de inversión de largo alcance, los cuales necesitan capitales superiores a los que pueden reunir en ese campo las firmas privadas o sólo ofrecen posibilidades de beneficios a plazos demasiado largos para la empresa privada. Las obras de la Administración del Valle del Tennessee (Tennessee Valley Administration) y otros planes energéticos son ejemplos en el plano federal y las obras municipales de aguas corrientes en

⁴ La comparación se efectúa suponiendo, como es universal, el empleo del impuesto a la nafta para la financiación de obras viales. (Nota a la versión española.)

el orden local. Muchas ciudades se vieron en la necesidad de prestar directamente sus servicios de aguas corrientes sencillamente porque la empresa privada no realizaba las inversiones necesarias al avance y rápido crecimiento en su uso o porque en los años de sequía se verificaba un racionamiento del suministro de agua.

ESTABILIDAD ECONÓMICA

La economía de mercado ha demostrado su incapacidad en proporcionar un empleo pleno de recursos en ciertos períodos y de mantener un nivel de precios razonablemente estable en otros. Cuando sobreviene la desocupación, ninguna empresa por sí sola puede desplegar la actividad necesaria a la recuperación y el pleno empleo, aun cuando una acción simultánea de un gran número de ellas podría producir el efecto deseado. El incremento de la inversión por parte de una firma por ejemplo, aunque estimularía el crecimiento de la renta nacional, beneficiaría en principio a otras firmas más que a la que lo efectuó. Es por eso que para estimular la recuperación los gobiernos han llevado a cabo una serie de actividades, particularmente el control sobre la tasa de expansión crediticia y, recientemente, obras públicas y otras actividades de ayuda. Los incrementos en el nivel general de precios, con sus perniciosos efectos, no pueden controlarse por los productores individuales.

REDISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

En años recientes, una gran parte de la actividad estatal ha respondido al propósito de aumentar el bienestar relativo de ciertos sectores de la economía, principalmente de aquellos de bajos ingresos. Se ha basado en el hecho de que la modalidad actual en la distribución del ingreso no estaba de conformidad con lo que el consenso general considera equitativo. Se ha llegado a considerar una iniquidad el hecho de que los ancianos no posean la renta suficiente para subsistir a un nivel aunque sea mínimo de vida y por eso se han instituido las pensiones a la vejez. El sistema impositivo se ha concebido, en parte, para disminuir los altos grados de desigualdad.

CONCLUSIÓN

Estas consideraciones efectuadas apoyan el ejercicio por parte del Estado moderno de tan inmenso volumen de actividades. Además proporcionan una justificación al reemplazo del mecanismo del mercado por la formulación de decisiones centralizadas efectuadas por el Estado en relación con parte de la actividad económica. No obstante, debe recordarse que las actividades que los gobiernos toman sobre sí se basan en el criterio sustentado por aquellas personas responsables de la fijación de la política a seguir por el Estado. Pero aun cuando el criterio debe —y en verdad lo hace en gran medida— reflejar el consenso general de opiniones

de toda la comunidad, en algunos casos habrá poca coincidencia, particularmente en lo referente al alcance exacto de la actividad gubernamental y, en otros, aquellos responsables de tomar las decisiones pueden actuar guiados únicamente por sus propios intereses y aspiraciones.

Las opiniones responsables deben basarse en una consideración cuidadosa del mérito de cada actividad, pero generalmente, pueden ser producto de la ignorancia, de prevalecer en ellas el sentir del funcionario, de ambiciones políticas o del deseo de favorecer a grupos interesados. Si bien las consideraciones efectuadas más arriba suministran las bases primarias de justificación de la actividad estatal, no pretenden justificar todas las actividades que en nuestros días acomete el Estado o la manera en que se llevan a cabo. Todos los gobiernos cumplen ciertas funciones que benefician exclusivamente a grupos reducidos en detrimento del resto de la comunidad; algunas empresas estatales funcionan mucho menos eficientemente de lo que lo haría la empresa privada en el mismo campo. En el segundo capítulo analizaremos los principios sobre los que se basa la determinación de los niveles óptimos de actividad estatal.

CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES Y GASTOS ESTATALES

Con propósitos de análisis puede resultar útil una clasificación de la actividad y gastos públicos. Las actividades y por lo tanto los gastos pueden clasificarse en dos, o más modernamente, en tres categorías generales:

I. ACTIVIDADES PRODUCTIVAS O DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS. Ellas utilizan recursos para la prestación de servicios a la comunidad. El servicio puede ser privado o de carácter comercial, como los de electricidad o correos, o puede ser público o colectivo, como en el caso de los de defensa nacional. La última categoría puede distinguirse de la primera sobre la base de que los beneficios recaen totalmente, o en buena parte, sobre la comunidad y así no solamente es imposible cobrar un precio por el servicio, sino que el mayor uso del servicio por una persona no reduce la cuantía disponible para las demás. Algunos servicios, como los de educación, corresponden a una categoría intermedia siendo en parte de tipo privado y en parte de tipo colectivo. Aunque sería factible cobrar un precio, el proceder así desvirtuaría los propósitos del programa.

Las actividades de prestación de servicios pueden también clasificarse teniendo en cuenta únicamente el hecho de si comprenden su reglamentación y el control de su observancia (como tipo de servicio por sí mismo) o la prestación directa del servicio final por parte del Estado. Así los servicios públicos pueden estar sujetos a control por parte del Estado, o ser prestados directamente por él. Cuando es posible elegir, la decisión debe hacerse en términos de ventajas relativas de ambos métodos en cada caso en particular, tal como analizaremos en los capítulos siguientes.

LA MACROECONOMIA DE UNA ECONOMIA ABIERTA: LOS FLUJOS DE BIENES Y DE CAPITALES CON TIPOS DE CAMBIO FIJOS

Este es el primero de los dos capítulos que analizan el comercio exterior y su influencia en la economía. En él se extiende a las economías abiertas —las economías que tienen relaciones comerciales con otras— la macroeconomía que hemos aprendido. Las economías comercian entre sí con bienes y servicios (los americanos compran automóviles alemanes y los europeos compran servicios de agentes de bolsa americanos) y activos (los americanos compran acciones japonesas y los árabes compran propiedades inmobiliarias americanas). Puesto que todas las economías participan en el comercio internacional, todas son abiertas.

El grado de *apertura*, medido por la relación entre las importaciones y el PNB o el PIB, varía mucho. En el Cuadro 18-1 presentamos esta relación en el caso de diferentes países. Obsérvense las grandes diferencias de apertura, medida por la relación importaciones/PIB. Méjico y los Estados Unidos aparecen como economías relativamente cerradas, mientras que los Países Bajos son muy abiertos, con unas importaciones cuyo valor representa más del 50% de la producción.

Este capítulo comienza con una breve descripción de las cuentas de la balanza de pagos, que es el registro de las transacciones del país con otras economías. La Sección 18-1 describe también los dos sistemas básicos de tipos de cambio: los de tipos fijos y los de tipos flexibles. En el sistema de tipos de

CUADRO 18-1. MEDIDAS DE APERTURA, 1981*

	Canadá	Méjico	Países Bajos	Reino Unido	EEUU
Importaciones/PIB, %	26,7	13,5	54,6	24,5	10,5

Fuente: *International Financial Statistics*, abril de 1983.
* En el caso de Méjico, la cifra corresponde a 1980.

cambio fijos, los bancos centrales fijan los precios de las monedas extranjeras o divisas, y están dispuestos a comprar y vender divisas a esos precios. El mundo tuvo esencialmente un sistema de tipos de cambio fijos desde 1946 hasta 1973, aunque, durante ese período, los tipos de cambio se ajustaron de vez en cuando. En el sistema de tipos de cambio flexibles, el tipo de cambio se determina en el mercado de cambios y puede variar entre un momento y otro. A partir de 1973, se permitió que flotaran los tipos de cambio entre el dólar y otras monedas, siendo determinados por la oferta y la demanda de divisas.

El resto de este capítulo analiza el comercio de bienes y activos en un sistema de tipos de cambio fijos. La Sección 18-2 examina la forma en la que el comercio exterior afecta al equilibrio en el mercado de bienes y los determinantes de la balanza comercial de bienes y servicios. La Sección 18-3 examina los efectos de una devaluación y contempla la financiación de los déficit. En la Sección 18-4 se estudia el comercio de activos, así como las consecuencias que tiene dicho comercio para la aplicación de las políticas monetaria y fiscal. El Capítulo 19 presenta un análisis del comercio internacional con tipos de cambio flexibles.

18-1 LA BALANZA DE PAGOS Y LOS REGIMENES DE TIPOS DE CAMBIO

La balanza de pagos es el registro de las transacciones de los residentes de un país con el resto del mundo. Hay dos cuentas principales en la balanza de pagos: la cuenta corriente y la cuenta de capital.

La cuenta corriente registra el intercambio de bienes y servicios, así como las transferencias. Los servicios son los fletes, los pagos de royalties y los pagos de intereses. Las transferencias consisten en las remesas, las donaciones y las ayudas. Hablamos de superávit por cuenta corriente si las exportaciones son mayores que las importaciones más las transferencias netas a los extranjeros, es decir, si los ingresos procedentes del comercio de bienes y servicios y de las transferencias son mayores que los pagos por estos conceptos.

La cuenta de capital registra las compras y ventas de activos, como las acciones, los bonos y la tierra. Hay un superávit por cuenta de capital, o una entrada neta de capitales, cuando nuestros ingresos procedentes de la venta de acciones, bonos, tierra, depósitos bancarios y otros activos, son mayores que nuestros pagos debido a nuestras compras de activos extranjeros.

Estrechamente relacionadas con la cuenta corriente están ciertas subcuentas que mencionamos aquí para completar el análisis. La balanza comercial registra

simplemente el comercio de bienes. Si se añade el comercio de servicios y las transferencias netas, se obtiene la cuenta corriente.

SUPERAVIT Y DEFICIT

La regla básica para la elaboración de las cuentas de la balanza de pagos es que cualquier transacción que dé lugar a un pago por parte de los residentes de los EE UU es una rúbrica del déficit (en la balanza de pagos americana). Así pues, las importaciones de automóviles, la utilización de barcos extranjeros, los regalos a extranjeros, la compra de tierra en España, o los depósitos en un banco en Suiza, son todas rúbricas de déficit. Serían rúbricas de superávit, por el contrario, las ventas de aviones americanos al extranjero, los pagos hechos por extranjeros para adquirir licencias de los EE UU con objeto de utilizar tecnología americana, las pensiones procedentes del exterior recibidas por los residentes de los EE UU y las compras de acciones de la GM por parte de extranjeros.

La balanza de pagos global es la suma de las cuentas corriente y de capital. Si tanto la cuenta corriente como la de capital tienen un déficit, entonces la balanza de pagos global también lo tiene. Cuando una cuenta tiene un superávit y la otra tiene un déficit de exactamente la misma cuantía, el saldo de la balanza de pagos global es cero, es decir, no hay ni superávit ni déficit. Recogemos estas relaciones en la Ecuación (1)¹:

$$\text{Superávit de la balanza de pagos} = \text{superávit por cuenta corriente} + \text{superávit por cuenta de capital} \quad (1)$$

El Cuadro 18-2 presenta las cuentas de la balanza de pagos de los EE UU. Mostramos las medias de los años sesenta y setenta y de varios años recientes. Durante los años sesenta la cuenta corriente tuvo superávit; en los setenta tuvo, en promedio, un déficit, aunque hubo amplias fluctuaciones que consideraremos más adelante. La cuenta de capital de los EE UU tiene déficit la mayor parte del tiempo. Esto quiere decir que ha habido una salida neta de capital o, lo que es lo mismo, que los residentes en los EE UU han comprado en el exterior más activos que los que han comprado los extranjeros en los Estados Unidos. Frecuentemente

¹ Al utilizar la Ecuación (1) debe recordarse que un déficit es un superávit negativo.

CUADRO 18-12. CUENTAS DE LA BALANZA DE PAGOS DE LOS EE UU
(En miles de millones de dólares)

	1960-1969, media	1970-1979, media	1980	1981	1982
Cuenta corriente	3.33	-0.23	1.52	4.47	-8.09
Cuenta de capital	-4.59	-13.98	-8.81	-4.08	10.01
Transacciones oficiales de reservas	1.26	-14.21	-7.29	0.39	1.92

Fuentes: *Economic Report of the President*, 1983, y *Economic Indicators*, abril de 1983.

leemos noticias sobre extranjeros que compran activos en los EE UU, como tierra o bancos: estas transacciones originan un superávit por cuenta de capital. Pero, en conjunto, los residentes de los EE UU compran aún más activos a residentes extranjeros, creando por ello, en total, un déficit por cuenta de capital.

Los pagos internacionales

Cualquier transacción que origine un pago hecho por residentes de los EE UU a residentes en el exterior es una rúbrica de déficit. Un déficit global de la balanza de pagos —la suma de las cuentas corriente y de capital— significa, por tanto, que los pagos hechos por los residentes de los EE UU a los extranjeros son mayores que los que los americanos reciben de los extranjeros. Puesto que los extranjeros quieren que se les pague en sus propias monedas², se plantea la cuestión de la forma en que se deben hacer esos pagos.

En el Cuadro 18-2, la entrada «Transacciones oficiales de reservas» mide el déficit global de la balanza de pagos³. Cuando la balanza de pagos global tiene un déficit⁴ —cuando la suma de las cuentas corriente y de capital es negativa— los americanos tienen que pagar a los extranjeros una cantidad de moneda extranjera mayor que la que reciben. La Reserva Federal y los bancos centrales extranjeros proporcionan la moneda extranjera necesaria para hacer pagos al exterior, y la cantidad neta ofrecida es las «transacciones oficiales de reservas». Cuando la balanza de pagos de los EE UU tiene un superávit, los extranjeros tienen que conseguir los dólares con los que pagarán el exceso de sus pagos a los Estados Unidos sobre sus ingresos procedentes de las ventas a los Estados Unidos. Los dólares se los proporcionan los bancos centrales.

Tipos de cambio fijos

Examinemos ahora con más detalle la forma en la que los bancos centrales, a través de sus transacciones oficiales, *financian*, o proporcionan los medios para pagar los superávits y los déficits de la balanza de pagos. Para ello debemos distinguir entre sistemas de tipos de cambio fijos y de tipos de cambio flotantes, que definimos más arriba.

² Una excepción es el caso en que los extranjeros quieren que se les pague en dólares para acumularlos como activos. En ese caso distinguimos conceptualmente entre, en primer lugar, nuestra demanda de importaciones, que origina un pago en moneda extranjera que aparece en la cuenta corriente y, en segundo lugar, la demanda de dólares por parte de los extranjeros que aparece en la cuenta de capital como una entrada.

³ La presentación oficial de las estadísticas de la balanza de pagos de EE UU siguiendo el modelo del Cuadro 18-2 se suspendió a mediados de 1976, después de que un comité especial sugiriera que las transacciones oficiales de reservas no son una medida total de la intervención en el mercado de cambios.

⁴ Incluimos en el Cuadro 18-2 las discrepancias estadísticas que se deben a que el registro del comercio efectivo de bienes y servicios y activos no es completo. Los datos se cuadrán mediante una rúbrica llamada «errores y omisiones», que se piensa que se deben en gran medida a flujos de capital ocultos. La diferencia entre la suma de las cuentas corriente y de capital del Cuadro 18-2 y las «transacciones oficiales de reservas», es igual a los errores y omisiones.

En un sistema de tipos de cambio fijos, los bancos centrales extranjeros están dispuestos a comprar y vender sus monedas a un precio fijado en dólares. En Alemania, por ejemplo, el banco central, el Bundesbank, compraba o vendía cualquier cantidad de dólares en los años sesenta a 4 marcos alemanes (DM) por cada dólar de EE UU. El banco central francés, la Banque de France, estaba dispuesto a comprar o vender cualquier cantidad de dólares a 4,90 francos franceses (FF) por cada dólar de EE UU. El hecho de que los bancos centrales estuvieran dispuestos a comprar o vender *cualquier* cantidad de dólares a esos precios o tipos de cambio fijos, quería decir que los precios de mercado eran, de hecho, iguales a los tipos fijos. ¿Por qué? Porque nadie que quisiera comprar dólares de EE UU pagaría más de 4,90 FF por dólar, si los francos pudieran adquirirse a ese precio en la Banque de France. Inversamente, nadie se desprendería de sus dólares a cambio de francos a menos de 4,90 francos por dólar si la Banque de France, a través del sistema bancario comercial, estuviera dispuesto a comprar dólares a ese precio.

En un sistema de tipos de cambio fijos, los bancos centrales tienen que financiar cualquier superávit o déficit de la balanza de pagos que surja al tipo de cambio oficial. Lo hacen simplemente comprando o vendiendo *toda la moneda* extranjera que no se ofrezca en las transacciones privadas. Si los Estados Unidos tuvieran un déficit de balanza de pagos con respecto a Alemania, de forma que la demanda de marcos a cambio de dólares fuera mayor que la oferta de marcos procedente de los alemanes a cambio de dólares, el Bundesbank compraría el exceso de dólares pagándolos en marcos.

Así pues, los tipos de cambio fijos funcionan como cualquier otro mecanismo de mantenimiento de los precios, como por ejemplo los mercados agrícolas. Dadas la oferta y la demanda de mercado, el que fija el precio tiene que cubrir el exceso de demanda o absorber el exceso de oferta. Para garantizar que el precio (tipo de cambio) permanece fijo, es necesario obviamente, mantener ciertas existencias de divisas que puedan ofrecerse a cambio de la moneda nacional.

RESERVAS

Los bancos centrales no americanos mantenían *reservas* —existencias de dólares y de oro que podía venderse para obtener dólares— que podían vender en el mercado cuando había un exceso de demanda de dólares. Inversamente, cuando había un exceso de oferta de dólares, compraban los dólares, como en nuestro ejemplo de la balanza de pagos de EE UU con respecto a Alemania.

LA INTERVENCION

La *intervención* es la compra o venta de divisas por parte del banco central. Qué es lo que determina la magnitud de la intervención que un banco central tiene que llevar a cabo en un sistema de tipos de cambio fijos? Ya tenemos la respuesta a esta pregunta. La balanza de pagos mide la cuantía de la intervención del banco central en el mercado de cambios. Siempre que el banco central tenga las reservas necesarias, puede continuar interviniendo en los mercados de divisas

para mantener el tipo de cambio constante. Sin embargo, si un país tiene, de forma persistente, déficit de balanza de pagos, el banco central acabará agotando sus reservas de divisas y no podrá continuar su intervención.

Antes de llegar a esa situación, es probable que el banco central decida que no puede mantener el tipo de cambio por más tiempo, y devalúe la moneda. En 1967, por ejemplo, los británicos devaluaron la libra de 2,80 \$ por libra a 2,40 \$, lo que hizo que resultara más barata para los americanos y para el resto de los extranjeros la compra de libras, por lo que la devaluación afectó a la balanza de pagos. En la Sección 18-3 estudiaremos la forma en que la devaluación afecta a la balanza de pagos.

Hasta ahora hemos evitado especificar cuáles fueron exactamente los bancos centrales que intervinieron en el mercado de cambios con el sistema de tipos de cambio fijos. Está claro que si hubiera un exceso de oferta de dólares y un exceso de demanda de marcos, o bien el Bundesbank podría comprar dólares a cambio de marcos, o bien la Reserva Federal podría vender marcos a cambio de dólares. En la práctica, durante el período de tipos de cambio fijos, cada banco central se ocupó de fijar su tipo de cambio con respecto al dólar, y la mayor parte de la intervención en el mercado de cambios fue llevada a cabo por los bancos centrales extranjeros. A pesar de ello, la Reserva Federal participó en la gestión del sistema de tipos de cambio, puesto que frecuentemente concedía préstamos de dólares a los demás bancos centrales que corrían el peligro de que se agotaran sus dólares.

Tipos de cambio flexibles

Hemos visto que, en un sistema de tipos de cambio fijos, los bancos centrales tienen que proporcionar la cantidad de moneda extranjera que se necesite para financiar los desequilibrios de la balanza de pagos. En un sistema de tipos de cambio flexibles, por el contrario, los bancos centrales permiten que el tipo de cambio se ajuste para igualar la oferta y la demanda de divisas. Si el tipo de cambio actual del dólar respecto al marco fuera 50 céntimos por marco, y aumentarían las exportaciones alemanas a los Estados Unidos, elevando así la demanda de marcos por parte de los americanos, el Bundesbank podría simplemente mantenerse al margen y dejar que el tipo de cambio se ajustara. En este caso concreto, el tipo de cambio podría variar, pasando de 50 céntimos por marco a, por ejemplo, 52 céntimos, es decir, encareciendo los bienes alemanes expresados en dólares y, por tanto, reduciendo la demanda de dichos bienes por parte de los americanos. En el Capítulo 19 examinaremos la forma en que las variaciones del tipo de cambio afectan a la balanza de pagos cuando hay tipos de cambio flotantes. Los términos *tipos flexibles* y *flotantes* se utilizan indistintamente.

FLOTACION LIMPIA Y FLOTACION SUCIA

En un sistema de *flotación limpia*, los bancos centrales se mantienen completamente al margen y permiten que los tipos de cambio se determinen libremente en los mercados de cambios. Los bancos centrales no intervienen en los mercados

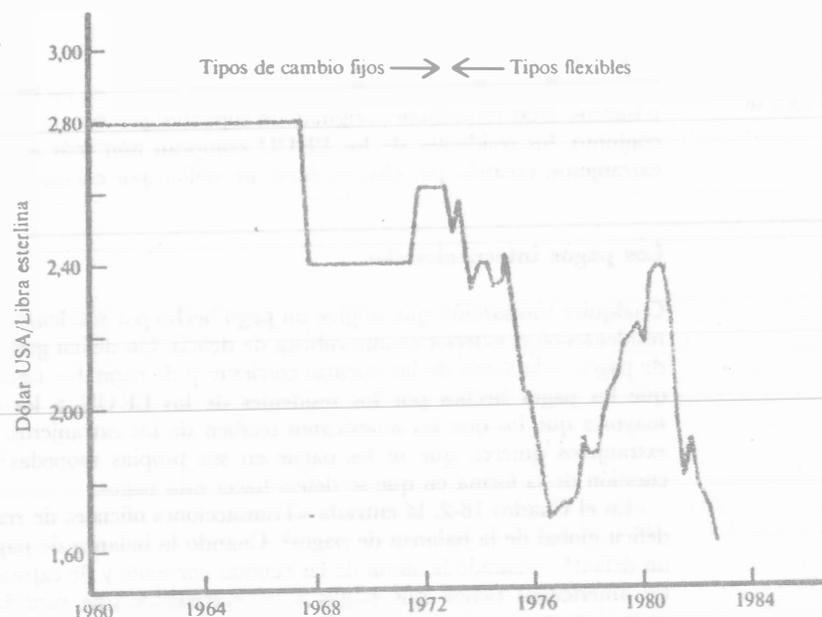


GRAFICO 18-1. EL TIPO DE CAMBIO DOLAR/LIBRA ESTERLINA

de cambios en un sistema de este tipo, por lo que en esa situación no habría transacciones oficiales de reservas. Esto quiere decir que el saldo de la balanza de pagos sería nula en un sistema de flotación limpia: el tipo de cambio se ajustaría para que la suma de las cuentas corriente y de capital fuera cero.

En la práctica, el sistema vigente desde 1973 no ha sido de flotación limpia, sino que ha habido un sistema de *flotación intervenida o sucia*. En condiciones de flotación sucia, los bancos centrales intervienen comprando o vendiendo divisas en un intento de influir en los tipos de cambio. Por consiguiente, las transacciones oficiales de reservas no son nulas. En el Capítulo 19 se analizan las causas de esta intervención del banco central cuando los tipos son flotantes.

Terminología

El lenguaje que se utiliza al hablar de los tipos de cambio puede ser muy confuso. En concreto, a lo largo de todo este capítulo y del próximo, aparecerán repetidamente los términos *depreciación* y *apreciación* y *devaluación* y *revaluación*.

El Gráfico 18-1 muestra el tipo de cambio dólar-libra esterlina desde 1960. Utilizamos el gráfico para aclarar algunos puntos de la terminología. El eje de ordenadas contiene el tipo de cambio medido en EE UU por libra esterlina. Obsérvese, en primer lugar, que presentamos dos subperíodos, el período de tipos

fijos, que se extiende a lo largo de los años sesenta hasta 1973, y a continuación el régimen de tipos flexibles. Durante el período de tipos fijos, el precio en dólares de la libra esterlina se mantuvo constante. Fue constante, o fijo, a un nivel determinado por el Banco de Inglaterra, aunque fue ajustado en dos ocasiones. Hasta 1967 el tipo de cambio fue de 2,80\$ por libra esterlina, pero ese año la libra se devaluó y el tipo de cambio pasó a ser de 2,40\$. En 1971 la libra esterlina se revaluó a 2,60\$ por libra. Tiene lugar una devaluación cuando, en un régimen de tipos de cambio fijos, sube el precio de las monedas extranjeras como consecuencia de una acción oficial. Así pues, una devaluación significa que los extranjeros pagan menos por la moneda devaluada o que los residentes del país que devalúa pagan más para obtener monedas extranjeras. Lo opuesto a una devaluación es una *revaluación*.

Las variaciones del precio de las divisas cuando hay un sistema de tipos de cambio flexibles se denominan *depreciación o apreciación de la moneda*. Una moneda se deprecia cuando, con tipos flexibles, se abarata en relación con las monedas extranjeras. Por ejemplo, si el tipo de cambio de la libra esterlina baja de 1,50\$ por libra a 1,47\$, la libra se está depreciando. Por el contrario, la moneda se *aprecia* cuando se encarece en relación con las monedas extranjeras.

Por ejemplo, en el Gráfico 18-1 observamos que en 1975-1976, y de nuevo en 1982-1983, se depreció la libra esterlina, lo que implicaba que cada vez se necesitaban menos dólares para comprar una libra esterlina. Por el contrario, en 1979-1980 la libra se apreció. Aunque los términos devaluación/revaluación y depreciación/apreciación se utilizan en los regímenes de tipos de cambio fijos y flexibles, respectivamente, no existe ninguna diferencia económica entre ellos. Estos términos describen el sentido en el que evoluciona el tipo de cambio.

Resumen

1. Las cuentas de la balanza de pagos son un registro de las transacciones de la economía con otras economías. La cuenta de capital describe las transacciones de activos, mientras que la cuenta corriente se refiere a las transacciones de bienes y servicios y a las transferencias.
2. Cualquier pago realizado a los extranjeros es una rúbrica de déficit en la balanza de pagos. Cualquier pago procedente de los extranjeros es una rúbrica de superávit. El déficit (o superávit) de la balanza de pagos es la suma de los déficit (o superávit) de las cuentas corriente y de capital.
3. Cuando los tipos de cambio son fijos, los bancos centrales están dispuestos a satisfacer todas las demandas de divisas que surjan de los déficit o superávit de la balanza de pagos, a un precio fijo expresado en moneda nacional. Tienen que *financiar* los excesos de demanda, o de oferta, de divisas (es decir, los déficit o superávit de la balanza de pagos respectivamente) al tipo de cambio fijado, mediante una disminución o un aumento de sus reservas.
4. Cuando los tipos de cambio son flexibles, las demandas y las ofertas de divisas pueden igualarse mediante variaciones de los tipos de cambio. Cuando la flotación es limpia, no hay intervención del banco central y el saldo de la balanza de pagos es cero. Sin embargo, los bancos centrales intervienen a veces en un sistema de tipos flotantes, participando en la llamada flotación sucia.

18-2 EL COMERCIO DE BIENES, EL EQUILIBRIO DEL MERCADO Y LA BALANZA DE PAGOS

A continuación estudiaremos los efectos que produce el comercio de bienes en el nivel de renta y las consecuencias que tienen varias perturbaciones tanto para la renta como para la balanza comercial, nombre que utilizaremos a partir de ahora para referirnos abreviadamente a la cuenta corriente. También examinaremos los problemas de política económica que surgen cuando la balanza comercial y el nivel de renta requieren acciones correctoras diferentes. En esta etapa no incluimos la cuenta de capital, por lo que de momento coincidirán la cuenta corriente y la balanza de pagos.

En esta sección introducimos el comercio exterior dentro del marco *IS-LM*. Al igual que en los Capítulos 3, 4 y 5, suponemos que el nivel de precios está dado y que se ofrecerá todo el producto que se demande. Es conceptual y técnicamente fácil suprimir el supuesto de precios fijos y lo haremos brevemente más adelante. Pero es importante tener claro en qué sentido, la introducción del comercio exterior modifica el análisis de la demanda agregada y por esa razón empezamos desde un nivel familiar y básico.

Es conveniente hacer una advertencia antes de empezar a estudiar las secciones siguientes. La exposición se hace suponiendo que el lector domina completamente el análisis *IS-LM* y, por lo tanto, procede con bastante rapidez. Sin embargo, la materia no es más difícil que la de los capítulos anteriores y, si se lee activa y cuidadosamente, debería ser totalmente accesible.

El gasto interior y el gasto en bienes interiores

En esta subsección queremos analizar la forma de introducir el comercio exterior en la curva *IS*. En una economía abierta, parte de la producción interior es vendida a extranjeros (exportaciones) y parte del gasto de los residentes en el interior se destina a adquirir bienes extranjeros (importaciones). Por tanto, tenemos que modificar nuestro análisis de la demanda agregada desarrollado en los Capítulos 3 y 4.

La modificación más importante es que ya no es cierto que el gasto interior determine la producción interior. Lo que es verdad ahora es que el *gasto en bienes interiores* determina la producción interior. El gasto de los residentes en el interior está destinado en parte a adquirir bienes interiores, pero otra parte va a parar a los bienes importados. Por ejemplo, parte del gasto del americano típico se destina a comprar cerveza importada. Por el contrario, la demanda de bienes interiores, que es la que determina la producción, está formada por las exportaciones o demanda extranjera, junto con una parte del gasto de los residentes en el interior.

En el Capítulo 2 examinamos la forma en que las transacciones con el exterior afectan a la demanda de producto interior. Recordemos las definiciones:

$$\text{Gasto de residentes en el interior} \equiv A \equiv C + I + G \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \text{Gasto en bienes interiores} &\equiv A + XN \equiv (C + I + G) + X - Q \\ &= (C + I + G) + XN \end{aligned} \quad (3)$$

ternos, con la política fiscal, con la deuda interna y con el ahorro privado. Los componentes del financiamiento están en íntima relación con la inversión gubernamental y será la coyuntura la que determine su mayor o menor participación. El sector privado ahorrará mediante diferentes formas entre las que se encuentran las acciones y los valores del mercado bursátil.

En el ámbito del proceso de la financiación la deuda interna cobra importancia por sus diferentes actores: a) el Banco de México mediante la emisión de dinero o circulante (M); b) los Bonos del Gobierno Federal y, c) el mecanismo de fondeo, a través del mercado de valores.⁵

La relación del sector privado y el sector gubernamental se da en la deuda interna, que se define como el conjunto de instrumentos financieros o valores que a través de la oferta y demanda el gobierno vende al sector privado a través del mercado bursátil. De lo anterior se desprende que la Deuda Interna es un mecanismo de financiamiento prioritario en el proceso de acumulación a nivel nacional.

Características del Mercado de Valores

El Mercado de Valores se divide en dos grandes sectores que son el *Mercado de Capitales* y el *Mercado de Dinero*.

El *Mercado de Capitales* se clasifica a su vez en dos sectores: De renta variable, formado por las acciones emitidas por las empresas. De renta fija, que representan un crédito colectivo en favor de la emisora y garantizan un interés fijo o variable establecido en la emisión. Los instrumentos de este mercado son: a) acciones de renta variable, b) acciones y certificados de aportación patrimonial y, c) renta fija: obligaciones, petrobonos, bonos de indemnización bancaria, bonos bancarios de desarrollo, bonos de renovación urbana y certificados de participación inmobiliarios.

Los Petrobonos son certificados de participación en un fideicomiso constituido por el Gobierno Federal en Nacional Financiera. Dicho fideicomiso cuenta como patrimonio barriles de petróleo crudo, calidad Istmo, que el gobierno adquiere de Petróleos Me-

xicanos. Así pues, estos instrumentos están garantizados por el precio de un bien real, el petróleo. La operación de los certificados a través de la Bolsa Mexicana de Valores, donde se encuentran inscritos, proporciona amplia liquidez, ayudando a fomentar el desarrollo del Mercado de Valores. La emisión de Petrobonos es a plazo determinado —tres años hasta ahora— lapso en el que se amortizan a su valor nominal, mas, en este caso, las ganancias de capital que se determinan por la diferencia que resulta entre el importe a que se adquirió el petróleo, al tipo de cambio peso-dólar controlado de equilibrio, que respaldó los títulos y su precio de venta. El Petrobono se caracteriza por tener un rendimiento fijo, ganancias de capital variable y por estar sujeto al precio de una materia prima. A partir del 9 de mayo de 1977 los Petrobonos empezaron a cotizarse en la Bolsa Mexicana de Valores, promoviéndose de ese modo un mercado secundario ágil, efectivo y eficiente. El valor de mercado de los Petrobonos se determina por la oferta y demanda (ventas y compras) que se registra diariamente en la Bolsa.

Los Bonos de Indemnización Bancaria (BIBs), son los títulos por medio de los cuales se indemnizó a los propietarios de la banca nacional cuando ésta se nacionalizó el 10. de septiembre de 1982. Para el último trimestre de 1983, las acciones de las instituciones bancarias nacionalizadas comenzaron a canjearse por bonos nominativos a 10 años, de 100 pesos cada uno, con tres años de gracia para el principal y siete amortizaciones iguales sobre anualidades vencidas. La tasa de interés se pagaría trimestralmente los días 10. de marzo, junio, septiembre y diciembre de cada año. Las tasas serían equivalentes al promedio aritmético de los rendimientos máximos autorizados sobre depósitos en moneda nacional a plazo de 90 días, correspondientes a las cuatro semanas inmediatas anteriores al trimestre de que se trate".⁶

El *Mercado de Dinero* puede definirse como aquel en el que las empresas y entidades gubernamentales son capaces de satisfacer sus necesidades de liquidez a corto plazo, mediante la emisión de instrumentos de financiamiento que puedan colocarse directamente entre el público inversionista. El Mercado de Dinero se divide en a) "Mercado Primario" que consiste en la colocación de títulos

⁵ Banco de México, *Informe Anual 1981*, p. 164.

⁶ Este inciso se desarrolló con diversas publicaciones de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

por parte del Banco de México donde los intermediarios ofrecen los valores al público inversionista. b) "Mercado Secundario" que es el que da liquidez a los instrumentos exclusivamente a través de la ley de la oferta y la demanda perdiendo los títulos emitidos sus características primarias. El Mercado Secundario Bursátil es aquél que opera a través de la Bolsa Mexicana de Valores, quedando sujeto a las reglas de operación de dicha institución, así como a la estrecha vigilancia de las autoridades.

Entre los instrumentos más importantes del mercado de dinero se encuentran los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes). Por decreto del Congreso de la Unión se autorizó al Ejecutivo Federal la emisión de Certificados de la Tesorería de la Federación al 28 de noviembre de 1977. "La creación de los Certificados de Tesorería de la Federación deben entenderse como una medida que complementa disposiciones adoptadas en materia de encaje legal y tasas de interés".⁸ Nacen como parte de una nueva estrategia de política monetaria que buscaría mayor eficiencia a las condiciones del sistema financiero y a la integración internacional de los mercados financieros. Una de sus características es que son títulos de crédito al portador en los cuales se consigna la obligación del Gobierno Federal a pagar su valor nominal a la fecha de su vencimiento. Se venden a los inversionistas con un descuento, es decir, abajo de su valor nominal, de ahí que el rendimiento que recibe el inversionista consiste en la diferencia entre el precio de compra y venta. Los miércoles de cada semana la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por conducto del Banco de México vende a las Casas de Bolsa una emisión de Cetes con plazo de 91 días (trece semanas). En ocasiones también se colocan emisiones a plazos diferentes (el plazo máximo previsto por la ley es de un año). A partir de ese día las Casas de Bolsa venden los nuevos Cetes a su clientela. Cada jueves los inversionistas pueden consultar las características de las emisiones en los periódicos de mayor circulación.

En junio de 1986, se emitieron los Pagarés de la Tesorería de la Federación (Pagafé). Su característica es que es un título de crédito negociable, denominado en moneda extranjera, en el cual se consigna la obligación del Gobierno Federal de pagar una suma en moneda nacional, equivalente al valor de dicha moneda extran-

jera, al tipo de cambio peso-dólar controlado de equilibrio, en una fecha determinada.

En el Informe del Banco de México se definen los valores de renta fija que entrarán en circulación en 1987. Estos son, los Ceplatas, los Bonos y los certificados de participación inmobiliaria (Platero). "Los Ceplatas son certificados de participación ordinarios, nominativos y no amortizables, que incorporan el derecho a la titularidad de una parte alícuota de la masa de plata constituida en fideicomiso por el Banco de México en Banca Cremi, así como el de recibir en adjudicación 100 onzas de plata por certificado al extinguirse el fideicomiso. Los Bonos son títulos nominativos y negociables, emitidos por el Gobierno Federal y administrados por el Banco de México, como es el caso de los Cetes y los Pagafés. Estos valores se subastan en el mercado directamente o a través de instituciones de crédito y casas de bolsa. Los Platero son valores a plazo de tres años y devengan un rendimiento anual garantizado más una plusvalía al vencimiento."⁹

Los Bonos bancarios para la vivienda fueron autorizados el 6 de octubre de 1988. El Banco de México autorizó a la banca múltiple, la emisión de un instrumento bancario a largo plazo para atender los requerimientos de financiamiento a la vivienda.¹⁰

El Gobierno Federal emitió dos nuevos mecanismos de financiamiento. Estos fueron los Tesobonos y Ajustabonos publicados en el *Diario Oficial* el 28 de junio de 1989.

Otros instrumentos del Mercado de Dinero se colocan a través de ofertas públicas que efectúan los intermediarios en el salón de remates de la Bolsa de Valores y cuya finalidad es dar a conocer a los operadores las características de la emisión de los títulos, los cuales comprenden:

1. Papel comercial: son pagarés negociables a corto plazo, sin garantía española, que emiten empresas cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores. Se ofrecen a los inversionistas del mercado de dinero a través del mercado bursátil. Del mismo modo que los Cetes, estos valores se colocan con una tasa de descuento. Su valor nominal es de \$100 000 00 y sus múltiplos. Su plazo de vigencia no debe ser menor de 15 días, ni mayor de 91 días.

⁸ Banco de México. *Informe Anual 1988*, pp. 158-159.

¹⁰ Banco de México. *Informe Anual 1988*, p. 196.

2. Aceptaciones Bancarias. letras de cambio que gira el emisor a favor de una institución nacional de crédito la cual una vez endosadas, las acepta en calidad de banco acreditante. El objetivo de este instrumento es el de financiar las necesidades de pequeñas y medianas empresas. Sus características de emisión, son parecidas a las requeridas para papel comercial; salvo en el caso de su plazo que es de 7 a 91 días.

3. Pagaré empresarial bursátil: instrumento de reciente aparición en el mercado de dinero y se define como el título de crédito suscrito por sociedades anónimas mexicanas, garantizado mediante la afectación en fideicomiso en instituciones de crédito mexicanas de certificados de la Tesorería de la Federación, o la constitución de prenda ante el instituto para el depósito. Se introdujo a la circulación en 1986.

Indicadores Económicos de la Deuda Interna

La deuda interna del sector público debe ser relacionada con la deuda externa por ser actores del proceso de financiación del Estado. Ambas variables están en estrecha relación y son parte estructural de la crisis económica. Estas tuvieron una participación activa en la crisis de México en agosto de 1982.

La deuda neta total del sector público marca pautas importantes si se relaciona con el Producto Interno Bruto (PIB). En 1986 el saldo promedio de la deuda neta como porcentaje del PIB representó 78.6% (véase cuadro 1). En tanto que en 1982 fue tan sólo de 51.2%. Para 1990 la relación representó 51.5%. Podríamos decir que la relación de 1990 y 1982 se mantiene igual. Por lo cual, si bien esta relación aumentó en 1986, en 1987 sigue siendo muy alta y su tendencia a disminuir no alcanza a la de 1980 que fue de 25.4 por ciento.

El objeto de nuestro estudio es analizar la deuda pública interna del Gobierno Federal. Al observar el cuadro 2 ésta pasa de 74 241 mil millones de pesos a 158 623 100 mil millones de pesos para 1990. Los incrementos anuales fueron sorprendentes a partir de 1981-1980 que fue del 52.2%. Para 1982-1981 el incremento porcentual fue de 165.8%. Este crecimiento se contrajo pero ya en 1985 vuelve a ser significativo en relación al año anterior. 1986 y 1987 tuvieron un crecimiento muy alto. Tal es así, que sus tasas correspondientes son de 125.6 y 159.1% respectivamente. La tasa de crecimiento anual de la deuda interna tiene una tendencia descendente de 1987 a 1990;

CUADRO 1
DEUDA NETA TOTAL DEL SECTOR PÚBLICO:
CONSOLIDADA CON BANCO DE MÉXICO
SALDO PROMEDIO
(porcientos del PIB)

Año	Total	Deuda Interna netq	Deuda Externa neta
1980	25.4	9.9	15.5
1981	28.7	12.2	16.5
1982	51.2	15.5	35.6
1983	60.2	13.8	43.7
1984	57.0	10.8	38.3
1985	56.8	16.8	40.0
1986	78.6	18.3	60.3
1987	73.6	19.4	54.1
1988	61.9	18.7	48.2
1989	57.7	17.9	39.7
1990	51.5	18.3	32.8

FUENTE: Banco de México. *Deuda del Sector Público 1980-1989*, noviembre de 1990

al pasar de 159.1 a 24.2%. Lo anterior estaría reflejando la restricción del crédito interno del sector público ante una menor necesidad de recursos para canalizarlos al sector productivo en el marco de una política económica cuyas características fundamentales son la privatización y la competitividad.

La deuda pública interna y la deuda pública externa como porcentajes del PIB muestran una relación casi de iguales en 1980, donde la deuda interna representó el 13.8% del PIB y la deuda externa representó el 17.6%. Hay un crecimiento asimétrico entre ambas. La deuda externa tiene una relación con el PIB de 61% en 1983 y llega a 76.6% en 1986. De 1987 a 1990, la relación baja por los mecanismos que se siguieron para bajar la deuda pública externa como fue el precio de la misma en el mercado secundario internacional, los intercambios de pasivos por capital (*swaps*) y los elementos de la renegociación de febrero de 1990 donde hubo quitas al capital y baja en las tasas de interés.

CUADRO 13
BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO (p)
Miles de dólares

CONCEPTO	1970	1971
I.—BALANZA DE MERCANCIAS Y SERVICIOS	-908 858	-708 531
† A.—EXPORTACIÓN DE MERCANCIAS Y SERVICIOS	3 147 674	3 376 467
1. Exportación de mercancías	1 372 957	1 474 464
2. Producción de plata (a)	66 431	46 931
3. Turismo	554 851	616 278
4. Transacciones fronterizas	878 864	966 948
5. Otros conceptos (b)	274 671	271 846
- B.—IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS Y SERVICIOS (-)	4 056 527	4 079 998
1. Importación de mercancías	2 460 811	2 407 277
2. Turismo (c)	169 707	153 208
3. Transacciones fronterizas	585 048	612 466
4. Remesas al exterior por las inversiones extranjeras directas	851 495	387 337
5. Intereses sobre deudas oficiales	231 608	237 942
i) Nafinsa y otros	212 993	220 440
ii) Gubernamental	18 615	17 502
6. Otros conceptos (d)	257 858	251 768
II.—ERRORES Y OMISIONES EN CUENTA CORRIENTE Y EN MOVIMIENTO DE CAPITAL (neto)	505 518	369 339
III.—CAPITAL A LARGO PLAZO (neto)	460 078	494 507
1. Inversiones extranjeras directas	200 718	190 510
2. Operaciones con valores (neto)	-7 198	51 990
3. Créditos del exterior (neto)	280 407	281 605
i) Disposiciones	836 378	758 033
ii) Amortizaciones	-556 466	-476 478
4. Deuda gubernamental (neto)	-2 273	-28 889
5. Créditos al exterior (neto)	-11 576	-709
IV.—DERECHOS ESPECIALES DE GIRO	45 360	39 590
V.—VARIACIÓN DE LA RESERVA DEL BANCO DE MEXI- CO, S. A. (Suma de I, II, III y IV) (e)	102 103	199 965

Notas: (a) Deducida la plata utilizada en el país para fines industriales.
 (b) Incluye braceros.
 (c) Incluye los gastos de estudiantes en el extranjero.
 (d) Incluye la importación de oro destinado a la industria.
 (e) Reserva computada de acuerdo con el criterio del Fondo Monetario Internacional más la plata.
 (p) Cifras preliminares.
 Signo negativo (-) egreso de divisas.

BALANZA DE PAGOS DE MEXICO (p)

Millones de dólares *

CONCEPTO	1979	1980
I. CUENTA CORRIENTE	-4 875.8	-6 634.2
A. Ingresos	16 283.2	25 021.2
1. Exportación de mercancías	8 817.7	15 307.5
2. Servicios por transformación	637.6	771.7
3. Oro y plata no monetarios	488.0	936.2
4. Transportes diversos	319.6	448.3
5. Turismo	1 443.3	1 671.2
6. Transacciones fronterizas	2 919.2	3 722.1
7. Ingresos provenientes de inversiones	694.8	979.7
8. Otros servicios	706.5	865.9
9. Transferencias	256.4	318.7
B. Egresos	21 159.0	31 655.4
1. Importación de mercancías (LAB)	11 979.7	18 486.2
2. Fletes y seguros	610.0	944.8
3. Oro no monetario	151.8	65.2
4. Transportes diversos	521.0	919.6
5. Turismo	692.8	1 048.2
6. Transacciones fronterizas	2 245.7	3 124.0
7. Egresos relacionados con inversiones	4 071.8	5 875.6
i) Utilidades remitidas I.E.D.	334.5	496.1
ii) Intereses sector público	2 888.4	3 957.6
iii) Otros intereses	848.9	1 421.9
8. Otros servicios	853.8	1 147.7
9. Transferencias	32.5	44.1
II. CUENTA DE CAPITAL (neto)	4 521.3	9 798.9
A. Capital a largo plazo (neto)	4 593.5	6 476.2
1. Sector público (neto)	3 146.7	4 058.5
a) Disposiciones y colocaciones	10 415.0	7 771.1
b) Amortizaciones	-7 285.9	-3 723.4
c) Créditos al exterior (neto)	17.6	10.8
2. Sector privado	1 446.8	2 417.7
a) Inversiones extranjeras directas	781.8	1 071.0
b) Compra de empresas extranjeras	-39.6	-9.5
c) Pasivos con el exterior (neto)	755.6	1 488.2
i) Empresas con I.E.D. (neto)	238.3	664.2
ii) Otras empresas (neto)	517.3	824.0
d) Operaciones con valores	-51.0	-132.0
B. Capital a corto plazo (neto)	-72.2	3 322.7
1. Pasivos (neto)	1 696.6	4 187.9
Sector público (neto)	205.5	67.8
Sector privado (neto)	1 491.1	4 120.1
2. Activos (neto)	-1 768.7	-865.2
III. DERECHOS ESPECIALES DE GIRO	70.0	73.5
IV. ERRORES Y OMISIONES	703.4	-2 087.4
V. VARIACIÓN DE LA RESERVA DEL BANCO DE MÉXICO, S.A. (Suma de I, II, III y IV) (1)	418.9	1 150.9

* El decimal de las cifras puede no sumar el total debido al redondeo.

(1) Reserva computada de acuerdo con el criterio del Fondo Monetario Internacional, más la plata. El signo negativo (-) significa egreso de divisas.

(p) Cifras preliminares.

Cuadro 17
BALANZA DE PAGOS
Millones de dólares *

CONCEPTO	1981(p)	1982(p)
I. CUENTA CORRIENTE.....	- 12 544.3	- 2 684.5
A. Ingresos.....	30 809.8	30 717.4
1. Exportación de mercancías.....	19 419.6	21 006.1
2. Servicios por transformación.....	976.3	831.8
3. Oro y plata no monetarios.....	530.7	386.4
4. Transportes diversos.....	476.1	413.2
5. Turismo.....	1 759.6	1 405.9
6. Transacciones fronterizas.....	4 770.1	4 149.1
7. Ingresos provenientes de inversiones.....	1 386.1	1 247.2
8. Otros servicios.....	1 146.1	925.3
9. Transferencias.....	345.2	352.4
B. Egresos.....	43 354.1	33 401.9
1. Importación de mercancías (FOB).....	23 929.6	14 421.6
2. Fletes y seguros.....	1 124.0	619.7
3. Oro no monetario.....	107.4	94.8
4. Transportes diversos.....	1 265.1	1 204.7
5. Turismo.....	1 571.1	787.7
6. Transacciones fronterizas.....	4 584.3	3 576.6
7. Egresos relacionados con inversiones.....	8 933.9	11 404.9
i) Utilidades remitidas por empresas con inversión extranjera directa.....	550.6	525.5
ii) Intereses sector público.....	5 476.0	7 791.3
iii) Otros intereses.....	2 907.2	3 088.1
8. Otros servicios.....	1 782.1	1 220.2
9. Transferencias.....	56.6	71.6
II. CUENTA DE CAPITAL (neto).....	21 859.6	6 079.4
A. Capital a largo plazo (neto).....	11 696.2	8 197.6
1. Sector público (neto).....	8 656.6	7 077.1
a) Disposiciones y colocaciones.....	13 822.5	11 195.6
b) Amortizaciones.....	-4 806.2	-3 767.0
c) Créditos al exterior (neto).....	-359.7	-351.5
2. Sector privado.....	3 039.5	1 120.6
a) Inversiones extranjeras directas.....	1 188.7	602.7
b) Compra de empresas extranjeras.....
c) Pasivos con el exterior (neto).....	1 860.9	589.9
i) Empresas con inversión extranjera directa (neto).....	738.2	464.2
ii) Otras empresas (neto).....	1 122.7	125.7
d) Operaciones con valores.....	-10.0	-72.0
B. Capital a corto plazo (neto).....	10 163.4	-2 118.2
1. Pasivos (neto).....	12 695.5	697.3
Sector público (neto).....	9 267.0	-1 439.0
Sector privado (neto).....	3 428.5	741.7
2. Activos (neto).....	-2 532.1	-1 420.9
III. DERECHOS ESPECIALES DE GIRO.....	69.6	...
IV. ERRORES Y OMISIONES.....	- 8 372.7	6 579.6
V. VARIACIÓN DE LA RESERVA DEL BANCO DE MÉXICO - (Suma de I, II, III y IV) (1).....	1 012.2	- 3 184.7

* El decimal de las cifras puede no sumar el total debido al redondeo.

(1) Reserva computada de acuerdo con el criterio del Fondo Monetario Internacional, más la plata. Las tenencias de oro están valuadas a 42.22 dólares la onza.
El signo negativo (-) significa egreso de divisas.

(p) Cifras preliminares.
... No hubo movimiento.

Book Reviews y Documentos
1991 pp 70

La crisis de la deuda en los años noventa

Prioridad a la reanudación del crecimiento económico sostenido

Stanley Fischer e Ishrat Husain

A menudo la meta de la estrategia de la deuda se describe como el facilitamiento del retorno de los países deudores al acceso normal y voluntario a los mercados internacionales de capital. En realidad, teniendo esto presente, inmediatamente después de la crisis de la deuda de 1982 los acreedores interpretaron la situación como una falta temporal de liquidez. Por tanto, los convenios de reestructuración de la deuda con prestamistas privados y oficiales esencialmente se concentraron en ajustar el servicio de la deuda para ayudar a los países a hacer frente a las tasas de interés que habían subido y a los términos de intercambio que habían empeorado. En estas circunstancias, los deudores que aplicaron políticas de ajuste casi no tuvieron más alternativa que frenar las importaciones y aumentar las exportaciones. Al hacer esto, generaron superávit de la balanza comercial que les permitieron cumplir sus obligaciones de servicio de la deuda.

No obstante, estos ajustes tuvieron un alto precio. El nivel de inversión y producción ha bajado, el consumo y los salarios internos se han reducido y los gobiernos frecuentemente han financiado sus presupuestos por medios inflacionarios. Como resultado, la mayoría de los países de América Latina y África han atravesado un período de casi diez años de crecimiento nulo. Además, incluso en los países que lograron apretarse el cinturón el restablecimiento del acceso normal al mercado ha resultado sumamente difícil de alcanzar.

Ahora está quedando en evidencia que después de una crisis de la deuda de la magnitud de la experimentada en los años ochenta se necesita un nuevo enfoque en los años noventa para poner fin a esta tendencia debilitadora. Dado que la meta original de la estrategia de la deuda todavía está muy lejos de cumplirse, debemos reexaminar nuestra meta para los años inmediatos y concentrarnos, en vez, en el retorno al crecimiento económico sostenido de los países deudores. Todavía nos queda un largo trecho para llegar al final, y encontraremos muchos problemas más en el camino. No obstante, en el último año se han logrado importantes avances. Se ha establecido un

marco—el plan Brady—para manejar la deuda comercial, y el problema de la deuda oficial de los países más pobres se está abordando con iniciativas muy diversas.

Panorama actual de la deuda

Al determinar dónde estamos al comenzar la década de 1990 conviene dar una mirada a la experiencia de los países en desarrollo que no han reprogramado su deuda mediante acuerdos multilaterales durante los últimos siete años. Este grupo, que abarca 61 de los 111 países en desarrollo, se concentra en Asia y comprende la mayor parte de la población del mundo en desarrollo y la mayoría de los pobres del mundo. Han gozado de acceso continuo a las corrientes de capital voluntario internacional proveniente de fuentes privadas y oficiales. Sus economías han tendido a crecer rápidamente, con un crecimiento medio per cápita del 4% desde 1980, porcentaje igual o superior a las tasas de crecimiento registradas por esos países en las décadas de 1960 y 1970.

¿Por qué lograron estos países escapar a la crisis de la deuda, en tanto que otros que se desenvuelven en la misma economía mundial no lo lograron? Hay varias razones que explican esta evolución relativamente satisfactoria.

En primer lugar, en general resultaron menos afectados por las conmociones externas de los primeros años de la década de 1980. Puesto que la mayoría de ellos no estaban sumamente endeudados, no sufrieron en la misma medida las consecuencias del acentuado aumento de las tasas de interés reales; como dependían menos de las exportaciones de productos básicos, pudieron soportar mejor la baja de los precios de esos productos. El hecho de que algunos países asiáticos—particularmente de Asia Oriental—dependan menos de las exportaciones de productos básicos se debe en parte a las políticas orientadas hacia el exterior que han aplicado. Cuando la recuperación mundial comenzó en 1982, pudieron aprovechar la rápida expansión de las exportaciones de bienes manufacturados, con lo cual elevaron sus ingresos de exportación con la

rapidez suficiente para reducir su razón deuda-exportaciones y escapar a la crisis de la deuda.

En segundo lugar, consideraron las conmociones exógenas como algo permanente y prontamente adoptaron medidas de ajuste, evitando así tener que recurrir excesivamente a los empréstitos extranjeros. En cambio, los que consideraron que estas conmociones eran aberraciones temporales y aplazaron el ajuste—continuando entretanto el nivel normal de gastos financiados con empréstitos externos—se vieron ante graves dificultades de pagos pues los recursos tomados en préstamo se usaron principalmente para fines de consumo. Evidentemente, los países deben estar preparados para tomar medidas rápidas y drásticas cuando se producen conmociones de consecuencias negativas.

En tercer lugar, siguieron políticas macroeconómicas relativamente cautelosas en los años setenta, evitando así la inflación elevada. Al mismo tiempo, usaron productivamente los fondos externos tomados en préstamo, aliviaron los estrangulamientos de la infraestructura, invirtieron en recursos humanos, ampliaron su base productiva y no permitieron que las empresas del sector público registraran déficit enormes.

Esta gestión económica eficiente será tan necesaria en los años noventa como lo fue en los años ochenta para que estos países puedan mantener su buena trayectoria de crecimiento. También es indicativa de las políticas necesarias para restablecer el crecimiento y el desarrollo en los aproximadamente cincuenta países en desarrollo que atraviesan una grave crisis de la deuda.

Los países sumamente endeudados no son, de ninguna manera, un grupo homogéneo. Difieren en cuanto a nivel de ingreso medio per cápita, gravedad de la carga de la deuda, calidad de las medidas de ajuste, recursos naturales que poseen y estructura económica. Por lo tanto, en el contenido y aplicación de toda estrategia de la deuda habrá que tener en cuenta estas diferencias.

Cerca de la mitad de los países de este grupo—los países de bajo ingreso, que están concentrados en África al Sur del Sahara—tie-

nen deficiencias estructurales profundamente arraigadas en sus economías. En general, tienen una base financiera y de infraestructura débil, caracterizada por sectores de exportación que dependen en gran medida de los productos primarios. Sus políticas económicas y su gestión económica del pasado han acentuado sus problemas. También sufren de un bajo nivel de nutrición y educación, agravado por el rápido aumento de la población. Sus deudas, que totalizan aproximadamente US\$107.000 millones, corresponden en su mayor parte a acreedores oficiales.

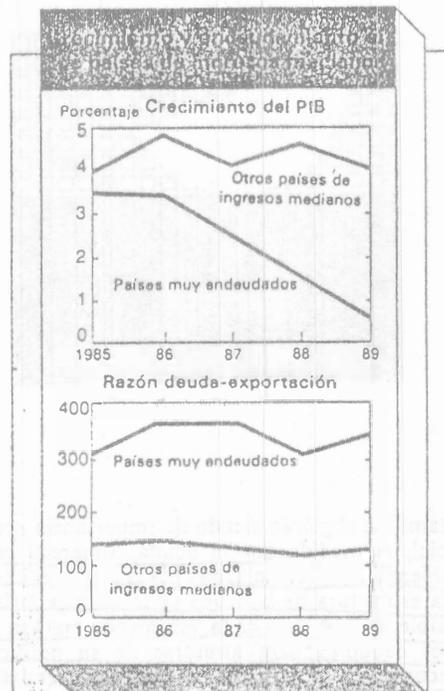
En cambio, los países de ingresos medianos sumamente endeudados están dotados de una fuerza de trabajo más calificada y especializada y de una base industrial más desarrollada. Pero, con una deuda que colectivamente asciende a US\$517.000 millones, se han convertido en el centro de gran parte de los debates sobre la estrategia de la deuda mundial, especialmente en vista de las enormes repercusiones de la carga de la deuda en su crecimiento (véase el gráfico). A diferencia de lo que sucede en el caso de los países de bajo ingreso, la mayor parte de su deuda corresponde a acreedores comerciales, y por este motivo podrían beneficiarse con la iniciativa Brady.

Deuda comercial. La iniciativa Brady, lanzada hace un año por el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos después de que Francia y Japón presentaran propuestas sobre el mismo tema, tiene por objeto principalmente ayudar a los países deudores a mantener programas de ajuste orientados hacia el crecimiento. Los principales mecanismos son varias formas de reducción de la deuda y el servicio de la deuda, que comprenden recompra de deuda, cambio de deuda antigua con descuento por bonos nuevos con garantía (garantizados con activos) y cambio de deuda antigua por bonos nuevos a la par (con tasas de interés reducidas) junto con políticas que fomenten la repatriación de los capitales que han salido del país y la inversión extranjera directa. Se espera que los bancos comerciales reduzcan la deuda y provean dinero nuevo, y que temporal y condicionalmente modifiquen las condiciones en que se contrajo la deuda y las hagan más favorables. Según se ha previsto, el FMI y el Banco Mundial proveerán de US\$20.000 millones a US\$25.000 millones, que se destinarían más o menos por partes iguales a la reducción del principal y a la reducción de los pagos de intereses.

Ya se han celebrado acuerdos estilo Brady con cuatro países—México, Filipinas, Costa Rica y Venezuela—que han progresado en materia de ajuste. No obstante, los detalles de los acuerdos difieren considerablemente, debido a las circunstancias de cada país, a las prioridades de las autoridades y a la diferencia de intereses e impuestos internos, contabilidad y régimen regulatorio dentro del cual funcionan los bancos comerciales. En el caso de México habrá una infusión de dinero nuevo, así como una reducción de la deuda y el servicio de ésta mediante el intercambio de deuda antigua por deuda nueva en condiciones preferenciales. Filipinas también recibirá nuevas entradas, unidas a una considerable reducción de la deuda a través de recompras de la deuda, en tanto que Costa Rica ha preferido hacer hincapié en el pago de su

deuda ante los bancos comerciales, pues no desea contratar nuevos empréstitos de bancos comerciales dentro de un plazo corto. El acuerdo a que se llegó con Venezuela en marzo de 1990 constituye un importante avance, pues durante la mayor parte del proceso de negociación los bancos comerciales habían manifestado gran pesimismo acerca de la posibilidad de llegar a un acuerdo.

Ninguna de las negociaciones se ha realizado sin tropiezos, lo que no es de sorprender dado lo que está en juego. En realidad, el acuerdo con México se logró gracias a la participación activa del Gobierno de los Estados Unidos. Es muy posible que para celebrar otros acuerdos se necesite una intervención semejante de los organismos oficiales, a fin de lograr una convergencia de las grandes diferencias de intereses que frecuentemente existen entre las partes.



Fuente: Banco Mundial.
 Nota: Los países de ingresos medianos muy endeudados son los que en 1987 tuvieron un PNB per cápita superior a US\$480 e inferior a US\$6.000, en los cuales tres de cuatro coeficientes fundamentales de la deuda se sitúan por encima del nivel crítico. Estos coeficientes y sus niveles críticos son: deuda-PNB (50%), deuda-exportación de bienes y todos los servicios (275%), servicio de la deuda acumulada-exportaciones (30%) e intereses devengados-exportaciones (20%).

Los países de este grupo son: Argentina, Bolivia, Brasil, Congo, Costa Rica, Cote d'Ivoire, Chile, Ecuador, Filipinas, Honduras, Hungría, Marruecos, México, Nicaragua, Perú, Polonia, Senegal, Uruguay y Venezuela.

Los otros países de ingresos medianos son los que en 1987 tuvieron un PNB per cápita superior a US\$480 e inferior a US\$6.000, en los cuales menos de tres de los cuatro coeficientes fundamentales de la deuda se sitúan por encima de los niveles críticos antes descritos.

Estos son: Argelia, Bahamas, Barbados, Belice, Botswana, Camerún, Cabo Verde, Colombia, Corea, Chipre, Djibouti, Egipto, El Salvador, Fiji, Gabón, Granada, Grecia, Guatemala, Islas Salomón, Jamaica, Jordania, Líbano, Malasia, Malta, Mauricio, Omán, Panamá, Papua Nueva Guinea, Paraguay, Portugal, República Árabe del Yemen, República Árabe Siria, República Dominicana, Rumanía, San Vicente, Seychelles, Sema Occidental, Swazilandia, Tailandia, Tonga, Trinidad y Tabago, Túnez, Turquía, Yugoslavia y Zimbabue.

Naturalmente, no todos los deudores importantes recibirán el tratamiento Brady durante los próximos años, pues algunos no tratarán de obtener una reducción de la deuda con respaldo oficial y otros todavía tienen un largo camino que recorrer en lo que respecta a adoptar los programas de estabilización y ajuste que constituyen un requisito. Pero por medio de la iniciativa Brady la comunidad internacional puede ofrecer incentivos extra a los países que estén considerando la posibilidad de adoptar medidas energéticas pero teman el costo del ajuste a corto plazo. Además, el caso de México subraya el impulso potencial que puede recibir el crecimiento como resultado de un programa de ajuste apropiado, junto con una reducción del "sobrante" de la deuda (esencialmente, la parte de la deuda que no se puede servir) y el consiguiente aumento de la confianza de los inversionistas. En el caso de México, después de la firma del acuerdo la tasa de interés interna real bajó 20 puntos porcentuales, en gran parte gracias al retorno de los capitales que habían salido del país y a un cambio de la percepción del riesgo de hacer negocios en México. Si se mantiene, esa reducción producirá un estímulo mucho mayor al crecimiento que el que habría podido provenir del efecto directo de la reducción de los pagos de intereses.

Deuda oficial. También se ha progresado respecto de la deuda oficial, después de la rápida aplicación de una medida que beneficia a los países africanos de bajo ingreso anunciada en la reunión cumbre de Toronto de 1988 por los jefes de estado de importantes países industriales y su ulterior aplicación por el Club de París. Los acreedores pueden escoger diversas opciones de reprogramación, entre las cuales se cuentan la condonación de una parte considerable del monto reprogramado, una reducción de la tasa de interés de dicho monto y la prolongación del periodo de gracia y de vencimiento. A diciembre de 1989 había 15 países de África al Sur del Sahara que habían obtenido una reprogramación en esas condiciones y aunque la entrada inicial de dinero por concepto de ayuda ha sido relativamente pequeña no hay que minimizar su importancia. Este proceso frena la acumulación de deuda, en tanto que los beneficios de la reducción de la salida de dinero se intensifican con el tiempo. Es igualmente importante el hecho de que el principio de la reprogramación de deudas bilaterales oficiales en condiciones concesionarias ha sido establecido en el caso de los países de bajo ingreso sumamente endeudados que hayan adoptado programas de ajuste bien concebidos.

Fuera de las medidas de Toronto se han tomado varias disposiciones para asistir a los países de bajo ingreso. Una de ellas, que constituyó un gesto espectacular, fue el pronunciado aumento de la deuda correspondiente a préstamos por concepto de asistencia oficial para el desarrollo (AOD) condonada a los países de África al Sur del Sahara. Estados Unidos ha anunciado que condonaría US\$1.000 millones a partir del 1 de octubre de 1989, Francia ha indicado que condonará US\$2.300 millones, la República Federal de Alemania ya ha cancelado US\$1.500 millones y Canadá tiene la intención de eliminar en sus

libros más de US\$425 millones. También en este caso el flujo de dinero proveniente de estas medidas no es necesariamente de gran magnitud—estas deudas tienen tasas de interés bajas y en muchos casos los pagos probablemente se habrían reprogramado en condiciones concesionarias—pero la condonación surte el efecto de reducir la deuda de estos países de manera inmediata y obvia, y de contribuir a la desaceleración de la acumulación de deudas.

En 1989 el Banco Mundial también estableció un nuevo servicio financiero de US\$100 millones—el fondo para la reducción de la deuda—que será financiado con ingresos netos del Banco para ayudar a ciertos países de bajo ingreso a recomprar su deuda ante los bancos comerciales. Este fondo otorgará hasta US\$10 millones por país a título de donación cuando la recompra de la deuda satisfaga el requisito de contribuir considerablemente a mejorar las perspectivas de crecimiento. Hasta la fecha este fondo ha beneficiado a dos países: Bolivia y Mozambique. Para tener derecho a usar este servicio los países deben estar habilitados para recibir asistencia de la Asociación Internacional de Fomento (AIF), afiliada del Banco que otorga financiamiento en condiciones concesionarias a sus países miembros más pobres.

Estos programas—combinados con el Programa Especial del Banco de Asistencia al África, el programa del Banco para deudores de la AIF que desean refinanciar sus pagos de intereses al BIRF y los servicios de ajuste estructural y de ajuste estructural ampliado del FMI—han ayudado a numerosos países africanos de bajo ingreso a lograr un nivel de entradas netas de recursos compatible con la reanudación del crecimiento. Además, los préstamos y donaciones en condiciones sumamente favorables a estos países ahora se adaptan mejor a las condiciones económicas del país beneficiario.

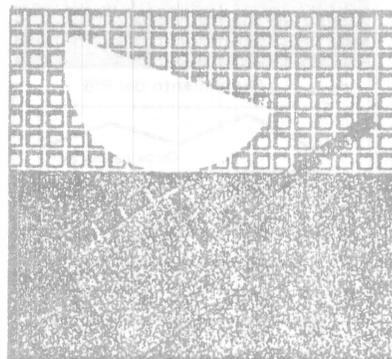
Evolución futura

La difícil tarea que queda por realizar es aprovechar el progreso que se ha producido en materia de deuda comercial y deuda oficial. La estrategia actual de la deuda se basa en tres elementos fundamentales: un clima económico internacional favorable, medidas de ajuste vigorosas y sostenidas por parte de los países endeudados y corrientes suficientes de financiamiento externo. La combinación de estos tres elementos esenciales puede preparar el terreno para el restablecimiento del crecimiento sostenido.

El clima económico. Los países industriales tienen la responsabilidad de crear un clima propicio a la solución de la crisis de la deuda. A este respecto es fundamental mejorar, en vez de limitar, la apertura del sistema internacional de comercio, especialmente en vista de que esos países, de manera muy acertada, ponen énfasis en las estrategias de desarrollo orientadas hacia el exterior. El aumento del uso de las barreras no arancelarias crearía obstáculos. Es indispensable finalizar con éxito la ronda Uruguay. Además, el continuo costo real elevado de la deuda externa agravaría los problemas de servicio de ésta. Por ejemplo, un aumento de dos puntos porcentuales de las tasas de interés internacionales eliminaría por

completo la reducción máxima de la deuda y del servicio de la deuda que se podría lograr con la nueva estrategia, lo cual dejaría a los prestatarios con otros US\$30.000 millones a US\$35.000 millones de deuda que atender solamente como producto de las operaciones de reducción de ésta (véase World Debt Tables 1989-90, Banco Mundial, página 4). Las tasas de interés reales elevadas son producto, principalmente, de un ahorro privado escaso y, en general, de una combinación deficiente de política macroeconómica en los países industriales, en los cuales los efectos inflacionarios de las políticas fiscales poco estrictas tendrán que ser contenidos mediante medidas monetarias rigurosas.

Ajuste vigoroso y sostenido. Las políticas de ajuste económico en los países endeudados



también seguirán siendo de importancia crucial. A medida que la deuda comercial comienza a ser reemplazada por la deuda oficial, la estructura de la deuda se torna más inflexible, lo que deja cada vez menos margen a los deudores para atrasarse en su política económica futura; esto significa que tendrán que tomar medidas rápidamente ante las conmociones externas, lo cual es otra razón para subrayar la necesidad de que los países efectúen reformas políticas adecuadas y adopten una gestión económica eficiente, aparte de toda operación de reducción de la deuda y del servicio de la deuda.

Las políticas internas también serán esenciales para ayudar a que la inversión recupere los niveles necesarios para el crecimiento sostenible. Dado el estancamiento continuo de las corrientes de capital internacionales hacia muchos países endeudados, necesariamente éstos tendrán que recurrir más a su propio ahorro y a políticas destinadas a atraer capitales sacados del país. La forma más segura de aumentar el ahorro interno es reducir el déficit presupuestario. Sin embargo, la disponibilidad de ahorro no garantiza que se vayan a efectuar inversiones. La estabilidad macroeconómica, unida a medidas microeconómicas tendientes a eliminar los obstáculos que se oponen a la inversión eficiente, así como un clima propicio a la inversión extranjera directa, seguirán siendo los elementos fundamentales de la política de la recuperación económica.

Financiamiento externo. Hay que poner fin a las grandes transferencias de recursos de los deudores a los acreedores que caracterizó a la década de 1980, pero los préstamos de los bancos comerciales de magnitud semejante a los que éstos otorgaron en la década de 1970 serían inapropiados y probablemente no se otorgarían. Desde hace algún tiempo los bancos han dejado de conceder préstamos para fines de balanza de pagos a los países sumamente endeudados, lo cual es una consecuencia inevitable del simple hecho de que se habían excedido en sus préstamos a esos países. De modo que ¿a quién pueden recurrir estos deudores para obtener ayuda?

• Una posibilidad es la de la asistencia oficial para el desarrollo, pero las tendencias del crecimiento de ésta—a pesar de la generosidad que ha demostrado el Japón a este respecto—no indica que los fondos correspondientes a ayuda de este tipo vayan a satisfacer una parte importante de las necesidades de financiamiento de los países en desarrollo, ciertamente no las que van más allá de las de los países más pobres. Además, ni siquiera la mayoría de los países en desarrollo de ingresos medianos pueden obtener AOD.

• La inversión extranjera directa quizás sea más prometedora. Provee recursos en una forma que permite que el riesgo sea compartido entre el país receptor y el país de origen y trae consigo tecnología y habilidad administrativas extranjeras. Dos instituciones afiliadas del Banco—la Corporación Financiera Internacional y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones—pueden ayudar a aumentar la corriente de inversión extranjera directa; este último emitió recientemente sus primeras garantías. Además, a medida que los mercados de capital de los países en desarrollo cuentan con más activos financieros, es posible que las inversiones en acciones desempeñen un papel más importante en el financiamiento del desarrollo.

• Los prestamistas oficiales multilaterales indudablemente continuarán asumiendo una proporción creciente de los préstamos a los países sumamente endeudados. Muchos prestamistas oficiales bilaterales, especialmente organismos de crédito para exportación, han reducido sus corrientes netas hacia estos países y sería muy conveniente que pudieran aumentar sus préstamos nuevamente.

• Los acreedores y los países en desarrollo prestatarios deberían considerar también nuevas formas de financiamiento. Para que estas innovaciones den buen resultado habría que aprovechar la distribución natural del riesgo. Por ejemplo, los bonos indizados de acuerdo con los precios de los productos básicos podrían constituir una buena protección para los consumidores y productores de productos básicos, con lo cual se reduciría el riesgo de que las deudas no fueran pagadas y se renegociaran. En el caso de los países que ya son solventes, el Banco emprendió recientemente un programa experimental de cofinanciamiento ampliado que tiene por objeto juntar países en desarrollo prestatarios con prestamistas apropiados. Una vez que los países deudores que están en dificultades recuperen la solvencia, también podrán participar en este programa. Además, a los prestamistas comerciales los préstamos a algunos de estos

íses para financiar proyectos deberían resultar ventajosos.

A medida que aumente la estabilidad financiera y mejoren las perspectivas de crecimiento en los países deudores, algunos capitales sacados previamente del país serán repatriados; en algunos casos, como el de México, posible que esto ocurra muy rápidamente, pero el grueso de los capitales que se traigan de vuelta se repatriarán lentamente. Si bien la mayor parte del capital que los residentes de los países sumamente endeudados mantienen en el extranjero tendría que ser repatriado, no hay que esperar que lo sea en su totalidad, pues una diversificación sensata de cartera significa que algunos activos normalmente se mantendrán en el extranjero.

Distintos métodos para distintos países

Aunque, en general, los tres elementos de estrategia de la deuda antes descritos son esenciales, su aplicación detallada debe variar de acuerdo a las circunstancias de cada país y por el comportamiento probable de los diversos grupos de acreedores.

En el caso del gran grupo de países en desarrollo que han logrado servir su deuda y tener el acceso a los mercados internacionales de capital mediante la aplicación de políticas responsables, el sistema debe tener un objetivo doble: proveer el apoyo necesario para impedir que se produzcan dificultades de servicio de la deuda, y mantener la confianza del mercado. Los países de bajo ingreso en esta categoría merecen una corriente continua y mayor de fondos en condiciones concesionarias para mantener sus tasas de crecimiento, aliviar la pobreza y diversificar su base de producción. Toda utilización de los recursos para otros fines traería consecuencias judiciales para su vasta población.

Otro grupo—que comprende países como Colombia y Chile, que han logrado un progreso considerable en cuanto a resolver los problemas de la deuda en los últimos años—no necesita financiamiento extraordinario para sus necesidades de balanza de pago, salvo, posiblemente, el refinanciamiento de los préstamos de los bancos comerciales. En el futuro próximo, México, Filipinas, Uruguay y Venezuela quizás podrán unirse a ese grupo, a condición que mantengan el ritmo e intensidad actual de sus reformas económicas y reestructuren su deuda existente. En esa etapa deberían poder adoptar técnicas apropiadas de gestión pasivas para administrar mejor sus obligaciones netas monetarias y en materia de tasas de interés y reducir sus costos financieros.

También hay países que todavía no han establecido un programa de reforma económica realista y sostenible. Tal como están las cosas, quedarán fuera de la estrategia reforzada de la deuda y seguirán soportando una carga por concepto de deuda externa que los gobiernos respectivos decidan adoptar las medidas de ajuste necesarias. En el caso de estos países, el objetivo principal es persuadirlos de que efectúen cambios reales y duraderos en su política económica para que los califique para participar en el programa de reducción de la deuda y del servicio a la deuda.

Entre estos dos extremos se cuentan países—como el Congo, Cote d'Ivoire, Ecuador, Marruecos y Nigeria—que están avanzando en la dirección correcta, emprendiendo gradualmente modificaciones de política e institucionales que darán mayor flexibilidad a su estructura económica. Pero este grupo de países no podrá recurrir al financiamiento de los bancos comerciales por lo menos durante la década de 1990. Aunque el sector privado de estos países reciba de los bancos comerciales financiamiento comercial y para proyectos, así como préstamos para inversión, es probable que el volumen sea limitado en relación con las necesidades de financiamiento externo. Durante bastante tiempo necesitarán mayor asistencia multilateral y bilateral y algunos requerirán una combinación de corrientes en condiciones concesionarias y en condiciones no concesionarias.

Los problemas de servicio de la deuda de los países de bajo ingreso sumamente endeudados, en particular de África, siguen siendo muy difíciles. Quizá haya que mejorar y ampliar los instrumentos existentes y, en algunos casos, crear otros. Habrá que evaluar la reprogramación en condiciones concesionarias acordada en Toronto y efectuar las modificaciones que sean necesarias. El principal criterio para otorgar alivio ha de ser una buena evolución de las políticas y la imposibilidad de servir la deuda y mantener al mismo tiempo un crecimiento estable.

Finalmente, hay dos conjuntos de países con dificultades de deuda que quedan fuera del marco actual de la reducción de la deuda. El primero es un conjunto de países sumamente endeudados que pertenecen a la gama más baja de la categoría de países de bajos ingresos, como Camerun, la República Dominicana, Egipto, Honduras, Jamaica y Siria. Su deuda es principalmente oficial, lo que reduce la utilidad que tienen para ellos los programas del Banco y del FMI orientados hacia la reducción de la deuda comercial. Debido a su nivel de ingreso y, en algunos casos, a su ubicación geográfica, quedan fuera del alcance del Programa Especial de Asistencia a África y quizás tampoco resulten beneficiados por las condiciones de reprogramación acordadas en Toronto. Además, en el pasado los esfuerzos se han concentrado en la reprogramación de la deuda oficial a través del Club de París en condiciones convencionales. El éxito de sus programas de ajuste puede peligrar debido a la parte de la deuda que no pueden servir, a menos que se encuentre alguna manera de reducir su deuda, sea mediante nuevos programas o concesiones especiales caso por caso.

Otro grupo muy pequeño de países afronta un problema de deuda diferente. Estos países—Guyana, Sudán, Zambia y algunos otros—siguen teniendo una gran cantidad de pagos en mora correspondientes a deudas ante acreedores multilaterales oficiales. Incluso si adoptaran programas de ajuste realistas, al FMI y al Banco les resultaría difícil otorgar el apoyo externo necesario mientras estos países tuvieran pagos en mora correspondientes, a estas instituciones. Por lo tanto, no es de comprender que estas sombras pesen sobre las perspectivas en lo que respecta a tomar medidas de ajuste. Hay que encontrar una solución para que dejen

de ir a la deriva desde el punto de vista económico. Durante los dos últimos años se han hecho algunos esfuerzos fuera del marco de la estrategia de la deuda, como el sistema de colaboración intensificada del Fondo, usando grupos de apoyo para ayudar a los países miembros que tienen deudas vencidas desde hace mucho tiempo. Al mismo tiempo, otros países deudores deberían poner atención al hecho de que los problemas de servicio de la deuda, si no se atienden, pueden agravarse y llegar a constituir un obstáculo casi insuperable que se opone al crecimiento económico sólido.

Conclusión

Es prudente decir que durante el último año se ha pasado un punto crítico. Naturalmente, la crisis de la deuda dista mucho de haber terminado y, en el mejor de los casos, la recuperación ha comenzado en sólo unos pocos países. Los países deudores siguen expuestos a las conmociones externas, principalmente al aumento del proteccionismo en sus mercados de exportación, las tasas de interés más altas y la recesión mundial. A algunos les tomará tiempo quedar calificados para participar en el plan Brady y otros, que ya han participado en él, indudablemente sufrirán algunos reveses.

Pero se observa un impulso hacia adelante. La comunidad internacional y los países deudores deben mantener el ritmo, utilizando al máximo los instrumentos existentes y agregando otros cuando sea necesario. Además, el método caso por caso, adaptando las medidas a las necesidades de cada país, sigue siendo válido y debe ser reforzado. La meta de los años noventa ha de ser la reanudación del crecimiento sostenido en los países en desarrollo sumamente endeudados.



Stanley Fischer, ciudadano de Estados Unidos, es Primer Economista y Vicepresidente, Economía del Desarrollo, en el Banco. Está con licencia del MIT (Massachusetts Institute of Technology), institución en la cual ha sido profesor de economía desde 1977.



Ishrat Husain, ciudadano de Pakistán, es Jefe de la División de Deuda y Finanzas Internacionales del Banco. Tiene un doctorado de la Boston University y anteriormente fue Jefe de la Misión Residente en Nigeria.

México: Acuerdo financiero con los bancos comerciales

Se alcanza un hito en materia de reducción de la deuda y financiamiento en apoyo al programa de ajuste orientado al crecimiento de México

Mohamed A. El-Erian

Economista principal, Departamento de Relaciones Cambiarias y Comerciales, FMI

Después de un año de intensa negociación, México convino con los bancos comerciales que son sus acreedores en el plano internacional, el paquete de medidas financieras más complejo que se ha concertado hasta la fecha. El acuerdo, firmado el 4 de febrero de 1990, incluye la primera serie exhaustiva de medidas adoptadas conforme a la estrategia para el alivio de la deuda; se dispondrá de recursos del Fondo y del Banco para financiar operaciones de reducción del principal y el servicio de la deuda con los bancos comerciales.

El paquete de medidas acordadas con los bancos comerciales es un elemento de especial trascendencia en el plan de financiamiento multianual correspondiente al programa económico a mediano plazo de México, que se orienta al crecimiento y que cuenta con el respaldo de un acuerdo del servicio ampliado del Fondo y de préstamos del Banco Mundial tanto para proyectos como para sectores (véase el recuadro). El programa económico abarca importantes medidas de reforma estructural en las áreas de producción, comercio y servicios financieros y conlleva una aplicación sostenida de prudentes políticas fiscales, monetarias y de precios. Las medidas financieras se refieren a un monto de aproximadamente US\$48.000 millones del total de la deuda externa de México que a fines de 1989 se estimaba en US\$95.000 millones. Además de reprogramar las obligaciones del principal que van venciendo y asegurar nuevos compromisos de préstamos para el período que finaliza en 1992, estas medidas cancelan una parte de la deuda pendiente de México y reducen la tasa de interés contractual que se aplica sobre otra parte. Por lo tanto, México ha podido aligerar las obligaciones del servicio de su deuda y al mismo tiempo mejorar en forma apreciable y sostenida la estructura de su deuda externa. Si el país logra continuar aplicando adecuadas políticas económicas, este paquete de medidas financieras desempeñará una función importante ya que fomentará las actividades de inversión del sector privado, una mayor afluencia de financiamiento externo que no suponga creación de deuda y la intensificación del crecimiento económico.

Estructura del conjunto de medidas financieras

México inició oficialmente las negociaciones relativas al financiamiento multianual en abril de 1989. El 23 de julio se llegó a un acuerdo preliminar sobre los términos generales del paquete con el comité asesor de los bancos comerciales (integrado por representantes de 13 bancos acreedores). La parte medular del acuerdo quedó finalizada el 13 de septiembre; luego, el acuerdo se "promocionó" entre los bancos acreedores (alrededor de 500) y después de que casi todos los que tenían deuda susceptible de negociación convinieron en participar, se lo firmó del 4 de febrero de 1990. El intercambio de instrumentos financieros entre México y sus acreedores comerciales tuvo lugar el 29 de marzo de 1990.

Conforme a las condiciones del acuerdo, los bancos acreedores habrían de escoger entre tres opciones:

- intercambio de deuda por bonos con descuento a treinta años (al 65% de su valor nominal) con tasa de interés de mercado (un margen de 13/16% sobre la LIBOR), plena garantía del principal que se pagaría en una sola vez transcurridos 30 años, y 18 meses de garantía para los intereses;
- conversión de la deuda en bonos a la par a treinta años con tasa de interés fija inferior a la del mercado (6,25%) y la misma estructura de vencimientos y garantías que en el caso de los bonos con descuento, y
- aportación de un monto neto de "dinero nuevo" (es decir, nuevos préstamos) entre 1989 y 1992, por un valor igual al 25% de la deuda sujeta a negociación, reembolsable en un lapso de 15 años, incluidos 7 de gracia.

El paquete financiero incorpora un nuevo programa de conversión de la deuda en capital que reemplaza al suspendido en 1988. Conforme a este programa, los tenedores de deuda reestructurada pueden convertir sus activos en participaciones en el capital social de empresas privatizadas e inversiones en infraestructura. El programa permite la conversión de US\$3.500 millones de deuda negociable

(valor a la par original). Entre las medidas financieras hay también una "cláusula de recuperación del valor" que permite a los bancos recibir de México pagos de su cuantía si, a partir de 1996, los precios del petróleo exceden el valor umbral de US\$5 por barril una vez efectuados los ajustes correspondientes a la inflación. Estos pagos representarían un ingreso imprevisto en concepto de petróleo de 30%, sujeto a un límite anual igual al 3% de la deuda negociable de los bancos en el momento en que se firmó el acuerdo. Al último, al incorporar exenciones a ciertas cláusulas clave de pago, las medidas financieras permiten que México realice en el futuro operaciones basadas en el mercado de reducción de la deuda y de su servicio.

Garantías

De conformidad con los términos de la serie de medidas, México dispuso proporcionar a los bancos comerciales acreedores ciertas garantías de pago para todas las obligaciones de principal de los bonos convertidos, y una garantía renovable para parte de los intereses. México adquirió bonos a treinta años con cupón cero del Tesoro de los Estados Unidos (es decir, bonos con descuento que no vengán interés) para cubrir el principal que se pagaría con los bonos y estableció una cuenta de garantía de intereses en el Federal Reserve Bank of New York con un monto que cubre 18 meses de intereses. Estos fondos destinados a mejorar la calidad crediticia vertirán a México si cumple con todos los pagos contractuales en relación con los bonos o los retira antes de la fecha contractual de vencimiento.

En total se requirieron aproximadamente US\$7.000 millones para garantizar el intercambio de deuda, que provinieron de recursos comprometidos por el FMI (DEG 1.300 millones, equivalentes a unos US\$1.700 millones), el Banco Mundial (US\$2.000 millones) y financiamiento relacionado con el servicio de importación del Banco de Exportación e Importación del Japón (US\$2.000 millones). El resto de los fondos proviene de las reser-

de México. Como parte de los recursos del fondo y del Japón se liberarán en cuotas durante 1990-92, los bancos comerciales establecieron una línea de US\$1,200 millones para cubrir el lapso hasta los últimos desembolsos de la asistencia oficial.

Repercusiones directas

Las medidas financieras proporcionan alivio en forma de desembolsos de dinero nuevo, de una reprogramación de las obligaciones en cuanto al principal y de reducción del interés por causa de las menores tasas contractuales y de la eliminación de parte del principal.

Los bancos con una deuda susceptible de negociación de US\$20,400 millones escogieron permutarla por bonos con descuento, mientras que otros cuyo monto de acreencia ascendía a US\$22,700 millones prefirieron la opción de los bonos a la par. En consecuencia, se eliminó deuda con un valor nominal de US\$7,000 millones. Además, la tasa de interés contractual que se aplica a una deuda de US\$23,000 millones se redujo a un valor fijo inferior al del mercado; con las tasas de interés prevalentes, esto es equivalente a eliminar otros US\$8,000 millones. Los compromisos de nuevo dinero ascendieron a más de US\$1,000 millones y los primeros desembolsos, por un total de US\$500 millones, se efectuaron en marzo y abril de 1990.

Las operaciones de reducción de la deuda y de su servicio resultan en una disminución efectiva de US\$15,000 millones de endeudamiento con bancos comerciales—lo que equivale a un 16% del total de las obligaciones externas de México. Esto se neutraliza en parte por las obligaciones correspondientes a acreedores oficiales—US\$5,700 millones—contraídas para financiar las conversiones de la deuda. En consecuencia, el efecto inmediato del paquete financiero es reducir efectivamente el total del endeudamiento externo de México en un 10%. Se puede considerar que las obligaciones del principal de una parte sustancial de la deuda restante se han efectivamente pagado en forma anticipada mediante las compras recientes de bonos de cupón cero.

Los activos líquidos de México mejorarán de inmediato al disminuir en unos US\$4,000 millones las obligaciones por concepto de intereses contractuales correspondientes al período que finaliza en 1992, después de tomar en cuenta el monto neto de pagos de intereses sobre los recursos tomados en préstamo para adquirir las garantías. Además, se reprogramarán efectivamente obligaciones de principal de US\$8,000 millones. El efecto beneficioso de las medidas financieras en lo relativo a los activos líquidos aumentará con el correr del tiempo como resultado de los menores pagos de intereses que México tendría que efectuar y, en consecuencia, las menores necesidades de financiamiento que habrían de cubrirse con nuevos préstamos.

Otros efectos

Además de reducir las obligaciones del servicio de la deuda, el acuerdo contribuye a la balanza de pagos de México porque afecta en forma positiva a la percepción que se tiene del riesgo que supone el país. Al aumentar el

Apoyo del Fondo y el Banco a la reducción de la deuda y de su servicio.

En mayo de 1989, los Directores Ejecutivos del Fondo y el Banco aprobaron el otorgamiento de fondos para financiar las operaciones de reducción de la deuda y de su servicio entre los países miembros y los bancos comerciales. Las directrices para obtener esta asistencia especifican, entre otras cosas, que las operaciones se realicen en apoyo de energías políticas económicas que sean voluntarias, estén basadas en el mercado y ayuden a los países miembros a recuperar el acceso a los mercados crediticios y a lograr la viabilidad externa, y que signifiquen un uso eficiente de los recursos. En el caso del Fondo, las pautas permiten montos consignados para financiar la reducción del capital y aumentos de recursos que se usarán para respaldar intereses en conexión con operaciones de reducción de la deuda y de su servicio. El monto exacto consignado se determinará en forma individual para cada país y significa un 25% del acceso del país a los recursos del Fondo conforme al acuerdo de base. Los aumentos de recursos están sujetos a un límite de 40% de la cuota del miembro. A fines de junio de 1990, se había aprobado asistencia para Argentina, Costa Rica, Ecuador, Filipinas, México y Venezuela, y se habían efectuado desembolsos para México y Filipinas.

endeudamiento de México, se acrecentó la preocupación de los inversionistas nacionales y extranjeros por la capacidad del Gobierno para cumplir los pagos programados sin un incremento sustancial de la tributación efectiva, entre otras cosas. Esto se reflejó internamente en tasas de interés real relativamente altas ya que los prestatarios tenían que compensar a los ahorradores por la mayor prima de riesgo. Al mismo tiempo, el descuento de la deuda externa de México transada en el mercado secundario de la deuda de países en desarrollo aumentó a más de 60%. Estos factores y la concomitante erosión de la confianza de los inversionistas en las perspectivas de la economía mexicana debido al sobreendeudamiento, afectaron adversamente las actividades productivas y el progreso del país hacia un crecimiento sostenido a mediano plazo.

Se prevé que las recientes operaciones de reducción de la deuda y de su servicio, realizadas en el marco de energías políticas de ajuste económico y financiero, reducirán el sobreendeudamiento y, por lo tanto, contribuirán al aumento de la inversión y el crecimiento. En efecto, las menores obligaciones contractuales que resultan de la eliminación de parte de la deuda externa y de las tasas de interés fijas inferiores a las del mercado aminoran la prima por riesgo de la inversión real. Conforme a este concepto, al anuncio efectuado en julio de 1989 de un acuerdo preliminar sobre el paquete de medidas financieras para México siguió una sustancial reducción de la tasa de interés interna (más del 20% a

una tasa nominal anualizada de 33%). En cuanto a la balanza de pagos, hubo una gran afluencia de capitales privados, incluida inversión extranjera directa y la repatriación de capitales fugados. Si bien los acontecimientos monetarios ulteriores produjeron una inversión parcial de la declinación de las tasas de interés, las tasas internas han respondido favorablemente a la celebración del acuerdo financiero y a la intensificación de las medidas de reforma estructural y contención de la demanda. Por ende, las tasas son mucho más bajas que en la época en que se llegó al acuerdo preliminar, se ha intensificado la afluencia de capitales privados y se advierte que México está recuperando gradualmente el acceso al crédito espontáneo de los mercados internacionales de bonos.

El beneficioso efecto del paquete financiero se ha acentuado gracias a la aplicación de medidas normativas para atraer corrientes de fondos que no crean deuda. México ha modificado las reglamentaciones pertinentes para aumentar la inversión extranjera directa. También ha tomado medidas para facilitar la inversión extranjera de cartera en los mercados de valores nacionales, incluida la inversión relacionada con las privatizaciones. Al mismo tiempo se ha alentado la repatriación del capital extranjero adoptando estrictas políticas monetarias y reformas del sistema financiero que permitieron obtener rendimientos competitivos para los activos nacionales y una mayor confianza en las perspectivas de la economía.

Conclusión

El acuerdo de México con los bancos comerciales no sólo es importante para el país sino que también tiene trascendencia para la solución ordenada de los problemas de endeudamiento que enfrentan varios otros países en desarrollo. Puesto que abarca operaciones en gran escala de reducción de la deuda y de su servicio, el paquete de medidas financieras de los bancos comerciales para México constituye un paso importante en la aplicación de una estrategia reforzada, que procura hacer más fácil el retorno de los países deudores a un crecimiento económico sostenido y la recuperación de la viabilidad de los pagos externos.

El acuerdo—que respalda un amplio programa de ajuste económico con un importante componente de reforma estructural—beneficia directamente a la situación externa de México con las menores obligaciones de pago a los acreedores comerciales y la menor vulnerabilidad a las fluctuaciones de las tasas de interés internacionales. Estos efectos son todavía mayores por los beneficios indirectos que reportan, entre ellos, una mayor confianza del sector privado y, por lo tanto, mejores perspectivas de aumentar la inversión financiada por los capitales fugados que regresan y las afluencias de otros tipos de capital que no crea deuda. Es por todo esto que el acuerdo de financiamiento—si va acompañado por la aplicación sostenida de adecuadas políticas económicas y financieras y no se producen grandes conmociones adversas exógenas—facilita notablemente la recuperación del crecimiento económico sostenido y la estabilidad financiera del país. ■

este fin utilizaremos los numerosos estudios estadísticos y sociológicos relativos a los países subdesarrollados, que han sido efectuados en el transcurso de los últimos años. Ese será el objeto de la Primera Parte.

En la Segunda Parte, trataremos los problemas del desarrollo a la luz de la historia económica y social. Las numerosas experiencias que han tenido lugar en los siglos pasados ofrecen enseñanzas que pueden ser reagrupadas, de acuerdo con las diversas modalidades del desarrollo, sobre sus trazos comunes y sus condiciones específicas.

Trataremos, en la Tercera Parte, las políticas de desarrollo. La necesidad de su adaptación a los problemas de las economías subdesarrolladas, el peligro de la trasposición sin modificación alguna de técnicas que en el pasado hayan podido ser eficaces para ciertas economías, la determinación de los objetivos, la selección de los instrumentos, serán los principales temas de esta última parte.

Habremos alcanzado nuestro propósito si, en un campo en el que las pasiones y las ideologías se afirman muy a menudo, los problemas pudieran ser, en lo esencial, planteados con toda claridad y estudiados con rigor y objetividad.

PRIMERA PARTE

ASPECTOS CARACTERÍSTICOS DE UN PAÍS SUBDESARROLLADO

EN EL tiempo y en el espacio, los países subdesarrollados son diversos: algunos países sólo son subdesarrollados en algunas de sus regiones (Francia, Italia); otros —los más numerosos— lo son en su conjunto; éstos se encuentran, a su vez, a distintos niveles de desarrollo.

Es necesario superar esta diversidad aparente y analizar si existen características típicas de un país subdesarrollado. En esta Primera Parte nos proponemos determinar un "tipo" ideal (en el sentido de Max Weber) de país subdesarrollado; con la ayuda de ese tamiz, será más fácil analizar las situaciones concretas y comprender los problemas del desarrollo.

El punto central de este estudio es que no basta considerar los aspectos exclusivamente económicos de un país subdesarrollado, sino que también hay que poner en relieve sus aspectos extra-económicos o sociales (en el sentido amplio del término).

I. ASPECTOS ECONÓMICOS DE UN PAÍS SUBDESARROLLADO

CUANDO se estudia una economía subdesarrollada, se enumeran generalmente un cierto número de rasgos característicos: población en rápido crecimiento; mortalidad alta, sobre todo infantil; escasa industrialización; bajo ingreso *per capita*, etcétera.

No basta una enumeración para dar una definición coherente. Y, como instrumento de análisis, necesitamos este tipo de definición.

Propongo, por mi parte, la siguiente: La economía subdesarrollada se presenta con una estructura primaria y dual; su funcionamiento se caracteriza por la inestabilidad y la dependencia; difícilmente puede romper "el círculo vicioso de la pobreza".¹

Esta definición trata de reunir los rasgos de estructura y de funcionamiento y de destacar la consecuencia más importante: el círculo vicioso de la pobreza.

Examinaremos sucesivamente cada uno de estos aspectos.

SECCIÓN I: ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA SUBDESARROLLADA

Presenta dos rasgos esenciales: es primaria y dual.

A. Estructura primaria

La economía subdesarrollada se caracteriza por el predominio de las actividades primarias (valorización de los recursos del suelo y del subsuelo). Utilizando esta terminología, no hago referencia a la teoría del crecimiento propuesta por Colin Clark (aunque me interesa subrayar que las críticas dirigidas a esta teoría no deben hacer olvidar el carácter innovador y el interés de las *Conditions of Economic Progress*). Me refiero a la expresión anglosajona de *primary producers*.

El carácter primario de la economía subdesarrollada se manifiesta en tres planos: el de la pobla-

¹ Para una aplicación de esta definición, véase mi artículo: "L'Economie de la Tunisie", *Revue d'Economie Politique*, 1953 (Número especial sobre la Unión Francesa).

ción activa, el de la producción interna, el de las exportaciones.

a) Población activa

La mayor parte de la población activa se encuentra en la agricultura y las explotaciones mineras; el sector de las industrias de transformación no emplea sino una parte muy pequeña de la fuerza de trabajo, mientras que en muchos casos se registra un crecimiento anormal y malsano del sector terciario (o sector de servicios públicos y privados, del comercio, los transportes y las comunicaciones).

Un cálculo de la distribución de la mano de obra en el mundo en 1950, aporta interesantes datos sobre la actividad económica de las principales regiones

	Mano de obra (millones)	Agricultura %	Industria %	Servicios %
Africa	89	75	11	14
América	125	34	23	38
América del Norte	66	13	37	50
América Central	18	62	16	22
América del Sur	41	55	18	27
Asia	528	73	10	17
Europa	190	38	33	29
Europa occidental	90	20	42	38
Europa meridional	58	58	22	20
Oceanía	5	17	37	46
URSS	88	45	30	25
Total general	1 025	59	18	23

del mundo (Véase *Revue Internationale du Travail*, mayo de 1956).

Este cuadro refleja que:

1) las condiciones varían considerablemente en el seno de una misma región (por ejemplo, América del Norte y América Central, Europa occidental y Europa meridional);

2) en 1950, la agricultura ocupó en el mundo a más de 600 millones de personas de los mil millones a que asciende la población activa;

3) las regiones industriales actuales son aquellas donde se encuentra concentrada la menor parte de la población activa mundial (Europa occidental, América del Norte, Oceanía): el 15 % de la población activa mundial aporta el 30 % de la mano de obra industrial del mundo;

4) el sector de servicios ocupa en los países subdesarrollados a más personas que el sector industrial. Este hecho se explica por diversas razones:

el desarrollo de actividades comerciales y de exportación en las regiones costeras, los puertos, las grandes ciudades, donde se instala un capitalismo extranjero;

el desarrollo de la administración pública en muchos países que han alcanzado su independencia, así como la creación de fuerzas militares, con frecuencia importantes;

la importancia de los servicios personales (domésticos) debido al bajo costo de la mano de obra;

la proliferación, en la órbita del capitalismo extranjero y en favor de una inflación más o menos crónica, de intermediarios, corredores, cambistas, prestamistas y usureros, traficantes que constituyen una *lumpen-burguesía* mercantil.²

² Este fenómeno ha sido puesto en evidencia por Paul

La consecuencia de esta distribución de la población activa es una utilización improductiva de la fuerza de trabajo y, más particularmente, un *desempleo disfrazado* en la agricultura. Se entiende por este término que sería posible retirar de la agricultura a una gran parte de los trabajadores que están empleados en ella sin reducir la producción agrícola. Esta situación se une a las condiciones de vida y de trabajo en pequeñas explotaciones familiares, donde cada cual extrae sus medios de subsistencia del ingreso real de la comunidad. En este caso, la productividad marginal del trabajo es nula. Podemos preguntarnos, inclusive, si el desempleo disfrazado no provoca una baja en el rendimiento de todos los trabajadores en el seno de la comunidad y se comprueba, en Asia por ejemplo, una disminución de la fertilidad del suelo provocada por la multiplicación de las cosechas.

Para medir el desempleo disfrazado, se calcula cuántos hombres hacen falta en la agricultura para obtener determinada producción, teniendo en cuenta los cultivos, las técnicas, y el equipo. Los cálculos hechos en la India arrojan un exceso de población agrícola del 25 %, en Egipto un exceso del 40 al 50 %. El desempleo disfrazado parece importante en algunas regiones de América Central, en el Medio Oriente y sobre todo en Asia.

b) Producción interna

La producción interna de los países subdesarrollados se compone principalmente de: productos agrícolas que cubren la subsistencia de la población;

Baran, en su reciente obra: *Economía política del crecimiento*, F.C.E., México, 1959.

142

productos agrícolas de exportación para la alimentación;
 materias primas agrícolas (algodón, yute, caucho, etc.);
 materias primas minerales destinadas a la exportación.

Podemos multiplicar los ejemplos: basta con leer un libro de geografía económica o las estadísticas de producción para convencerse.

Por el contrario, la producción de las industrias de transformación es escasa, a pesar de los esfuerzos de industrialización realizados en el curso de la última década. Nuevos centros industriales aparecen en los países subdesarrollados, orientados hacia la industria pesada: Brasil, la India, México, Chile, Turquía. La producción textil ha aumentado en América Latina, en el sureste de Asia, en África y en el Medio Oriente.

Los porcentajes de producción de los países subdesarrollados en la producción manufacturera mundial son los siguientes, de 1938 a 1954 (*World Economic Report*, 1955, p. 43).

	1938	1954
Producción total	5 %	5 %
Refinerías de azúcar	51	54
Algodón	18	23
Cemento	9	15
Acero	2	2

Si, no obstante, la participación de los países subdesarrollados en la producción industrial mundial no ha variado de 1938 a 1954, es porque las tasas de crecimiento de esta producción han sido más elevadas en las regiones desarrolladas: los pro-

gresos realizados por los países subdesarrollados no bastan para hacerlos recuperar su atraso.

c) Exportaciones

Se concentran en los productos primarios, en particular en uno o dos grandes productos básicos (agrícola o minero).

El cuadro siguiente ilustra la estructura de las exportaciones en los países subdesarrollados en 1953-54:³

1. América Latina:		
Chile: Cobre, nitratos, lana	75 %	(48 % de cobre)
Perú: Petróleo, algodón, cobre	69	
Venezuela: Petróleo	93	
Brasil: Café, algodón, cacao	67	(45 % de café)
Guatemala: Café, plátanos, goma para chicles	94	
2. Medio Oriente:		
Egipto: Algodón	83	
3. África:		
Congo Belga: Cobre, café, algodón	52	
4. Asia:		
Pakistán: Yute, algodón	78	
Malasia: Caucho, estaño	55	
Birmania: Arroz	82	

El estudio de la estructura de la producción interna y las exportaciones pone de relieve el carácter paradójico de la especialización en los países subdesarrollados: la especialización es muy grande en

³ ONU, *World Economic Survey*, 1955, p. 156.

relación con el comercio exterior, pero es muy pequeña en relación con el mercado interno, de modo que estos países deben importar del extranjero ciertos productos de consumo que no pueden producir ellos mismos.

Además, esta especialización en relación con el comercio exterior en los productos primarios es peligrosa; la regresión de las exportaciones de las regiones subdesarrolladas desde 1938 lo muestra muy claramente. La proporción de cambio entre regiones industriales y regiones no industrializadas en el cambio mundial pasa del 55 % en 1937 al 53 % en 1950 y al 50.7 % en 1955; la proporción de las importaciones varía poco (del 24 al 25 %), pero las exportaciones de las regiones no industrializadas bajan del 30.5 % en 1937, al 28.9 % en 1950 y al 25.7 % en 1955; la categoría de productos responsable del descenso en las exportaciones es la de materias primas. Las causas del descenso son interesantes de analizar, puesto que corresponden a modificaciones de la estructura de la producción y del comercio internacional en nuestra época; estas causas son cuatro.⁴

a) Las regiones industriales economizan cantidades cada vez mayores de materias primas naturales y de combustibles en la producción.

La relación entre el consumo de estas materias primas y esos productos combustibles y el valor bruto de la producción industrial pasa del 25 % en 1938, al 19 % en 1952 y al 17.5 % en 1955 en los países desarrollados. En otros términos, por cada unidad de materias primas y de energía consumida, la cantidad de artículos manufacturados producida en los

⁴ Véase G.A.T.T., *Le Commerce international en 1955*, Ginebra, 1955.

países industriales en 1955 es un 42 % mayor que en 1938.

b) Las regiones industriales aumentan su propia producción de materias primas naturales y de combustibles, como lo demuestra el siguiente cuadro (en millones de dólares a los precios de 1950):

	1938	1955	Aumento
Materias primas agrícolas	9 150	13 110	+ 3 960
Combustibles y energía	11 260	17 790	+ 6 530
Productos manufacturados	1 790	5 000	+ 3 210
Total general	22 200	35 900	+ 13 700

Esto explica, en parte, que el volumen total de las exportaciones de materias primas y combustibles de las regiones subdesarrolladas no ha superado en 1955 más que el 10 % del volumen de 1938, mientras que el comercio mundial aumentaba en un 70 %.

c) La producción de materias primas de sustitución se desarrolla en las regiones industriales.

Si se considera en su conjunto la producción de materias de reemplazo, su ritmo de crecimiento desde 1950 ha sido más o menos dos veces más rápido que el de la producción manufacturera.

Las materias primas de reemplazo presentan una ventaja sobre las materias primas naturales: la estabilidad de sus precios.

d) La estructura de la industria se transforma en las regiones desarrolladas: la industria textil retrocede en relación con las demás industrias, principalmente mecánicas. Pero la industria textil es la única industria moderna donde el coeficiente de

consumo de materias primas no se ha modificado, como lo demuestra el siguiente cuadro:

	1938	1952	1955
I. Producción:			
Textiles	100	116	129
Otras manufacturas	100	214	258
II. Relación del consumo de fibras textiles con la cifra añadida:			
	56.5 %		56.8 %
III. Relación del consumo de materias primas con la cifra añadida:			
	32.0 %		21.4 %

Este análisis demuestra el problema que se plantea a los países subdesarrollados, tanto por lo que se refiere al futuro de sus exportaciones como a la selección de sus especializaciones.

B. Estructura dual

La economía subdesarrollada es dual en el sentido de que comprende dos estructuras económicas yuxtapuestas:

1. *Un sector precapitalista*, esencialmente autóctono, donde reinan la economía de subsistencia y el trueque, donde el cálculo en dinero y todo lo que éste implica (racionalización de la actividad; previsión; relación en el tiempo de las experiencias económicas) no han penetrado.

Este sector precapitalista está constituido por una multitud de pequeñas economías agrícolas cerradas. Tal es por ejemplo, en Perú, el caso de la

Sierra donde los cambios se efectúan en forma de trueque, donde la papa tiene un papel semejante al de la moneda pequeña.

La artesanía es el modo de producción dominante en las aldeas: con frecuencia se califica como artesanía "tradicional".

2. *Un sector capitalista*, que puede subdividirse en:

a) un capitalismo extranjero, industrial o dedicado al comercio exterior, que no es más que la proyección de las economías desarrolladas: empresas modernas, cuya estructura es semejante a la de las empresas europeas o norteamericanas;

b) un capitalismo autóctono, escasamente industrial y sobre todo comercial y especulador, que desvía de la actividad industrial los recursos financieros locales y las capacidades humanas.

En México, por ejemplo, un economista autorizado, Ricardo Torres Gaitán, indica que es inaceptable que "el comercio produzca un ingreso más importante que el de la agricultura y que es inadmisibles, sobre todo, que la actividad de los comerciantes cree un ingreso que es más del doble que el de la agricultura." (*Journal of Political Economy*, junio de 1955, p. 198).

La economía dual es una economía "desarticulada" según la expresión de François Perroux: no existe ningún nexo económico entre los dos sectores que la integran. El sector desarrollado vive en la dependencia del extranjero, del cual no es más que una prolongación. El sector autóctono se estanca y no recibe del sector desarrollado los impulsos necesarios.

El estudio del carácter dual y desarticulado de las economías subdesarrolladas se destaca todavía

más cuando se discute el papel desempeñado por las *empresas extranjeras* en el país subdesarrollado. Para apreciar este papel, es posible situarse en distintos puntos de vista:

a) Desde el punto de vista de la *orientación de las actividades*, pocas firmas extranjeras trabajan para el mercado interno, cuya demanda es insuficiente; la mayoría trabaja para la exportación.

b) Desde el punto de vista de la *distribución de los ingresos*: los salarios distribuidos a los trabajadores autóctonos son poco elevados, no sólo porque las tasas son bajas, sino porque la mano de obra local empleada es ínfima. En Venezuela, por ejemplo, la industria petrolera que afecta el 90 % de las exportaciones, no emplea más que al 2 % de los venezolanos; en el Medio Oriente, el 0.34 % de la población está empleada en la industria petrolera; únicamente el 5 % de los ingresos son pagados como salarios.

La parte de éstos gastada para adquirir productos locales es escasa: con frecuencia, en efecto, el personal extranjero de las empresas compra productos importados. En Chile, se calcula en un 20 % la parte del valor del producto total de la industria gastado en el país.

En cuanto a las utilidades, una buena parte de éstas, con excepción de los impuestos y los derechos (*royalties*), vuelve al extranjero.

c) Desde el punto de vista de las *inversiones*:

Las inversiones de funcionamiento o ampliación son realizadas sobre las utilidades obtenidas, casi nunca financiadas por nuevas aportaciones de capitales extranjeros;

una parte importante de los gastos de inversión se materializa en importaciones de bienes de capital extranjeros;

las inversiones de infraestructura sirven a las empresas extranjeras más de lo que contribuyen a integrar la economía subdesarrollada; según H. W. Singer, "los medios de producción... no se han convertido jamás en parte de la estructura económica interna de los países subdesarrollados, salvo en un sentido puramente geográfico y físico" (*American Economic Review*, mayo de 1950, p. 475): el ejemplo de los ferrocarriles del Brasil es célebre. Esto no quiere decir que las inversiones no hayan sido útiles, indirectamente, a la economía subdesarrollada, sino simplemente que no han contribuido a disminuir la desarticulación de estos países.

d) Desde el punto de vista *social*: el sector de las empresas extranjeras refuerza el capitalismo mercantil autóctono y demora o impide el nacimiento de un capitalismo industrial.⁵

De una manera general puede decirse, pues, que el sector de las empresas extranjeras refuerza la desarticulación del país subdesarrollado. Citemos tres textos característicos:

Sobre Bolivia: "Esta nueva economía comercial (la minería) permaneció divorciada en una medida extraordinaria del resto del país" (Informe de la misión técnica de las Naciones Unidas en Bolivia).

Sobre Venezuela: las operaciones petroleras son más bien una parte de la economía donde se encuentran domiciliadas las empresas que las realizan, que una parte de Venezuela. (O.N.U., *Recent Facts and Trends in the Venezuelan Economy, 1951.*)

⁵ M. Maurice Bye ha hecho un estudio de conjunto de las grandes empresas capitalistas, especialmente las petroleras, a las que califica de Grandes Unidades Intraterritoriales (G.U.I.), (Cf., especialmente, C.E. Rollins, "Mineral development and Economic Growth", *Social Research*, otoño de 1956.)

Sobre la creación, en el Camerún Francés, de la *Compagnie Camerounaise de l'Aluminium*, se ha dicho que no es un problema del Camerún resuelto por Péchiney, sino un problema de Péchiney resuelto en el Camerún.

El análisis del papel de las empresas extranjeras atrae la atención sobre los problemas planteados por las *inversiones directas* en las economías subdesarrolladas, en oposición a las inversiones en cartera, realizadas por préstamos nacionales en el extranjero y cuyos fondos son libremente utilizados por agentes económicos nacionales. El interés de la cuestión reside en que las inversiones actuales —sobre todo las de los Estados Unidos— tienden a ser inversiones directas, poco fecundas desde el punto de vista del crecimiento de las economías subdesarrolladas: estas inversiones se concentran en las actividades mineras o agrícolas orientadas hacia la exportación.

El siguiente cuadro de la distribución de capitales norteamericanos invertidos en el extranjero en 1954 es muy significativo (en millones de dólares).

Se advertirá la diferente orientación de las inversiones según las regiones, la importancia de las inversiones en el petróleo y las industrias extractivas y su localización en América Latina y en el Medio Oriente en particular.

Volveremos más adelante sobre este problema. Observemos por el momento que podría concebirse, respecto de las empresas extranjeras que proceden a inversiones directas en los países subdesarrollados, una política inspirada en tres principios:

dar las garantías necesarias al capital extranjero (protección frente a nacionalizaciones abusivas);

defender los intereses a largo plazo de los países subdesarrollados estableciendo una cuota de empleo

147

Rama	Canadá	América Latina	Europa occidental	Territorios que dependen de Europa occidental	Otros países (Medio Oriente)	Total
Servicios públicos	302	1 120	30	20	75	1 547
Petróleo	1 152	1 689	668	411	1 350	5 270
Industrias extractivas	792	1 001	35	103	147	2 078
Industrias manufactureras	2 592	1 240	1 451	15	413	5 711
Comercio	358	405	253	32	117	1 165
Diversos	675	789	202	18	171	1 855
	5 871	6 244	2 639	599	2 273	17 626

FUENTE: U.S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Business*, agosto de 1956, p. 19.

en favor de los trabajadores nacionales, promulgando una legislación de salarios, dedicando una parte de las utilidades a un Fondo de Inversiones encargado de las realizaciones de interés general;

instaurar un tribunal internacional encargado de arbitrar y de resolver los conflictos entre prestamistas y prestatarios, pudiendo el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento desempeñar el papel de experto técnico en caso de litigio.

Pero también estudiaremos cómo el uso apropiado de las inversiones en cartera implica la realización de condiciones diversas, que no se cumplen actualmente en los países subdesarrollados.

SECCIÓN II. FUNCIONAMIENTO DE UNA ECONOMÍA SUBDESARROLLADA

A. La inestabilidad

Es el primer rasgo característico del funcionamiento de una economía subdesarrollada. La inestabilidad se manifiesta en la producción, las exportaciones y los términos de cambio.

1) *En la producción*: no es difícil comprenderlo por lo que se refiere a la producción agrícola, sometida a todos los caprichos de la naturaleza: las buenas cosechas pueden alternar con las malas.

En cuanto a la producción minera, su volumen depende del volumen de las exportaciones, que depende de las decisiones de los compradores extranjeros y de las empresas extranjeras: estas empresas no son con frecuencia más que filiales de las grandes Unidades Interterritoriales que trazan planes de producción para la totalidad de su imperio industrial, sin tener en cuenta los intereses propios de los países donde ejercen una parte de su actividad.

2) *En las exportaciones*: los mercados de los países subdesarrollados son muy inestables, como lo demuestra el estudio de las Naciones Unidas sobre la inestabilidad de los mercados de exportación de los países subdesarrollados (1952): se refiere a 18 productos básicos en el periodo 1901-1950.

Una de sus demostraciones es que las fluctuaciones del volumen de las exportaciones han sido más amplias que las de los precios.

El siguiente cuadro reúne las principales conclusiones del estudio (p. 32).

Las consecuencias de esa inestabilidad en las exportaciones son graves para la economía subdesarrollada:

a) Los ingresos de exportación constituyen, en efecto, los recursos principales del país subdesarrollado en divisas extranjeras.

Se ha calculado que, de 1927 a 1938, la proporción de la afluencia de capitales extranjeros en los ingresos por exportaciones varió entre el 10 y el 15 %, mientras que la proporción de ingresos invisibles no era más que del 3 %; por otra parte, la inestabilidad era mayor aún en los movimientos de capital que en los ingresos por exportaciones (las variaciones medias anuales de los primeros son dos veces más elevadas).

De 1946 a 1950, las variaciones de los movimientos de capital son más amplias que las variaciones de los ingresos de exportaciones y son en el mismo sentido, lo que agrava la inestabilidad general de la economía subdesarrollada; por el contrario, las ganancias aportadas por los renglones "invisibles" van en aumento (incremento de los ingresos del turismo en particular);

b) Las fluctuaciones de los ingresos de exportación provocan fluctuaciones *desniveladas* en las im-

	Variaciones de un año a otro	Variaciones cíclicas		Variaciones a largo plazo		Variaciones intranuales
		Aumento	Contracción	Aumento	Contracción	
I. Fluctuaciones de los precios (Promedio: 25 mercancías)	± 13.7	+ 12.8	- 13.0	+ 4.7	- 4.3	26.7 ^e
II. Fluctuaciones en el volumen de las exportaciones (Promedio: 18 mercancías)	± 18.7	+ 17.6	- 16.8	+ 4.0	- 4.1	
III. Fluctuaciones en los ingresos por exportaciones (Promedio: 18 mercancías)	22.6	+ 21.7	- 22.1	+ 5.8	- 6.1	

^e Se trata aquí de un promedio entre 11 mercancías.
FUENTE: Cuadros I, II, III del estudio citado.

portaciones. No sólo el flujo de las importaciones es irregular en un país subdesarrollado, sino que las crisis de pagos proceden de que las importaciones ordenadas en periodos de euforia se realizan y deben ser pagadas en periodos de regresión de las exportaciones.

c) Las fluctuaciones de los ingresos de exportaciones agravan, por último, la situación general de la economía subdesarrollada en el sentido de que las fases de expansión favorecen el desarrollo de *producciones marginales o adicionales*, que provocan a fin de cuentas una sobreproducción. Además, la inestabilidad de los precios de los productos exportados incita a los compradores extranjeros a desarrollar los productos de sustitución (productos sintéticos) que tienen precios previsible y facilitan así el cálculo de los costos de producción.

3) *En la relación de precios del intercambio (terms of trade)*: la relación del intercambio se expresa (entre otras formas) por la relación del índice de precios de exportación sobre el índice de precios de importaciones de un país (relación del intercambio de las mercancías netas). Indica lo que hay que dar en exportaciones para obtener determinada cantidad de importaciones.

Si la relación es superior a 100, se dice que la relación de precios del intercambio es favorable: se venden al extranjero los productos nacionales más caro de lo que se pagan los productos extranjeros importados. Si la relación es inferior a 100, se dice que la relación del intercambio es desfavorable: se vende al extranjero menos caro de lo que se le compra.

En el caso de los países subdesarrollados, los precios de exportación son, en principio, los precios de los productos primarios; los precios de importación

571

son los precios de los productos manufacturados importados. Esta asimilación exige algunas veces modificaciones, pero puede admitirse como hipótesis que no deforma la realidad.

La inestabilidad de los precios de exportación de los productos primarios explica la inestabilidad de la relación del intercambio de los países subdesarrollados. El estudio citado de la O.N.U. demuestra que, de 1946 a 1950, las fluctuaciones de los precios de productos primarios fueron mayores que en 1930-1939. Se sabe, por otra parte, cuáles fueron esas fluctuaciones de junio de 1950 a diciembre de 1950 (cuando la guerra de Corea) o cuando las operaciones de Suez, en octubre-noviembre de 1956.

El fenómeno más importante por lo que se refiere a la relación de precios del intercambio es su evolución a largo plazo, caracterizada por dos movimientos opuestos: el deterioro de esta relación desde fines del siglo XIX hasta 1939, y su mejoramiento desde 1939.

a) De fines del siglo XIX a la segunda Guerra Mundial, la relación del intercambio de los países subdesarrollados sufre una baja regular, como lo demuestra el siguiente cuadro (p. 35).

Comentando esta evolución, Raúl Prebisch advierte que los cambios observados en la relación de precios del intercambio indican que los países subdesarrollados han permitido la elevación del nivel de vida en los países industrializados sin recibir, en el precio de sus propios productos, una contribución equivalente en sus propios niveles de vida. "Mientras que los centros conservaron todo el beneficio del desarrollo técnico de sus industrias, los territorios periféricos les transfirieron una parte de los frutos de su propio progreso técnico." Se observará, en efecto, que el análisis estadístico es

Periodos	Cantidad de productos elaborados obtenibles por una cantidad dada de productos primarios
1876-1880	100
1881-1885	102.4
1886-1890	96.3
1891-1895	90.1
1896-1900	87.1
1901-1905	84.6
1906-1910	85.8
1911-1913	85.8
1921-1925	67.3
1926-1930	73.3
1931-1935	62.0
1936-1938	64.1

FUENTE: O.N.U.: *Post-war price Relations in trade between Underdeveloped and Industrialized Countries*, 1949.

aproximado: supone un grado considerable de comprensión y se refiere a países muy heterogéneos (exportadores agrícolas, mineros, petroleros); no toma en cuenta la modificación de la estructura de las importaciones, especialmente de los productos nuevos; se refiere, por último, a las relaciones del intercambio de las mercancías, no a las relaciones del intercambio factoriales que son más significativas que las primeras.

b) Desde 1939, por el contrario, se registra un mejoramiento de la relación del intercambio de los países primarios.

La evolución general se resume en el siguiente cuadro (p. 36).

Resulta interesante completar estas indicaciones con la evolución de los precios de exportación de los productos manufacturados y los productos primarios de 1928 a 1954.

	1938	1951	1954
	(1948 = base 100)		
I. Relación del intercambio de los países industriales			
Precios de exportación	44	97	92
Precios de importación	41	110	97
Términos de cambio	108	89	94
II. Relación del intercambio de los países primarios			
Precios de exportación	33	123	106
Precios de importación	43	98	93
Relación del intercambio con los países industriales	78	125	114
III. Poder de compra de las exportaciones de los países primarios hacia los países industriales	81	145	141

FUENTE: *World Economic Report*, 1955, p. 62.

Si la evolución desde 1938 es favorable a los países primarios, no hay que olvidar sin embargo que lo esencial aún no ha sido adquirido, es decir, *la estabilidad de los precios de los productos primarios en los mercados internacionales*.

Además, como lo ha demostrado C. P. Kindleberger en su reciente obra *The Terms of Trade—a European Case Study* (1956), el problema central de los países subdesarrollados no es tanto el de la relación de precios del intercambio como el de la escasa movilidad de los recursos. Esta inmovilidad relativa se ve agravada por la tecnología utilizada en las producciones primarias, que permite con frecuen-

	1928	1938	1948	1954
	(1950 = 100)			
I. Índices de precios de los productos manufacturados de exportación				
Estados Unidos	125	56	108	111
Gran Bretaña	132	67	134	119
II. Índices de los precios mundiales de exportación de los productos primarios				
Total	87	34	100	109
Alimentos, aceite, tabaco	92	32	104	121
Materias primas agrícolas	86	31	96	102
Materias primas minerales	75	48	109	112

FUENTE: *Ibid.*

cia una entrada fácil en una actividad económica, pero una salida difícil por las escasas posibilidades de adaptación de la economía subdesarrollada: "el desarrollo económico es más acelerado por la busca de una calificación para la fuerza de trabajo en todos los niveles, por la afluencia de capitales nuevos, por la flexibilidad y la acción del empresario que por los esfuerzos destinados a manipular los términos de intercambio" (p. 257).

B. La dependencia

No se trata aquí únicamente de la dependencia económica. Esta dependencia se manifiesta de diversas maneras:

1. Algunas naciones subdesarrolladas *dependen de las grandes empresas extranjeras* que explotan sus recursos económicos y aseguran la mayor parte de sus exportaciones: no tienen otra actividad económica que por la actividad y en la medida de la actividad de esas grandes empresas. F. Perroux ha calificado a estas naciones de "naciones aparentes". Podríamos multiplicar los ejemplos:

Irán y la *Anglo-Iranian Oil Company*, antes de la nacionalización de esta última.

Venezuela y las empresas petroleras.

Las repúblicas de América Central y la *United Fruit Company* ("El Imperio del banano").

Liberia y la *Firestone* (se ha dicho que si la *Firestone* pusiera fin a su actividad en Liberia, ésta quedaría borrada del mapa económico del mundo).

En un estudio reciente sobre el Perú un economista francés, M. Urbain, ha podido escribir:

"El poder de las sociedades mineras se refleja ampliamente en el ejemplo de la *Cerro de Pasco Copper Corporation*, que se ocupa ella sola de la explotación del 100 % del cobre fundido, el 100 % del cinc fundido, el 90 % del carbón, el 60 % del plomo y el 60 % de la plata. Estos *centros de decisión* están sometidos tan poco al gobierno peruano porque se trata casi siempre, a pesar de su dimensión considerable, de simples filiales que dependen a su vez de otros centros de decisión para los cuales las plantas situadas en Perú no constituyen más que una parte, con frecuencia mediocre, de su actividad... La *International Petroleum Co.*, que extrae el 80 % del petróleo peruano y refina casi la totalidad, es una filial de la sociedad canadiense *Imperial Oil*, que a su vez, no es más que una simple filial de la *Standard Oil* de New Jersey." (*Revue Economique Française*, mayo de 1957).

2. Los países subdesarrollados son dependientes *en la relación de las importaciones de bienes manufacturados y de servicio*.

Esto es consecuencia de esa especialización particular que ya estudiamos, a propósito de la producción.

Las estadísticas de las importaciones de los países subdesarrollados ponen de relieve el predominio de las importaciones de bienes manufacturados (más del 60 % como promedio).

Pero hay que subrayar, a este respecto, un aspecto particular de la demanda de importaciones en un país subdesarrollado, debido al *efecto demostración o imitación*.

Se trata de una extensión a los cambios internacionales de la teoría expuesta por J. Dusenberry sobre las relaciones entre ingreso, ahorro y consumo (*Income, Saving and the theory of consumer behavior*, Cambridge, marzo de 1949). Este autor ha demostrado, con el ejemplo de los Estados Unidos, cómo las funciones de consumo individuales son interdependientes: la emulación social, la tendencia a la ostentación, las sugerencias colectivas son su causa, pero sobre todo el efecto de demostración: cuando los consumidores se enteran de la existencia de bienes superiores a los que usan, de tipos de consumo más desarrollados, su imaginación se encuentra estimulada y su propensión al consumo se eleva. El consumo (o el ahorro) no se da sólo, pues, en función del nivel absoluto del ingreso sino del nivel relativo de este ingreso en relación con los niveles más elevados que existen en el grupo social al cual pertenece el consumidor.

Si, como sugiere R. Nurkse,⁷ trasladamos este

⁷ Nurkse, R., *Problemas de formación de capital en los*

análisis al plano internacional, comprobamos que en una época en que el cine, la radio, la aviación, la prensa ilustrada permiten múltiples contactos, el efecto demostración se traduce en los países subdesarrollados por una aspiración a niveles de vida del tipo norteamericano o europeo. Establece una doble consecuencia:

a) Provoca la afectación al consumo de todo aumento del ingreso así como una demanda de distracciones y de bienes de servicio que frenan la producción dedicada a la exportación pero, sobre todo, el ahorro;

b) Trae consigo un incremento en las importaciones de bienes de consumo, con frecuencia de bienes no esenciales, que provocan desequilibrios de la balanza de pagos o una utilización improductiva de las divisas obtenidas mediante las exportaciones o a través de la ayuda exterior.

La historia económica muestra que algunos países han recurrido a un aislamiento radical para luchar contra estas consecuencias del efecto de demostración: así el Japón, de 1870 a 1900 y, sobre todo, la Unión Soviética que aplicó la "cortina de hierro económica" mucho antes que la "cortina de hierro política".

El papel del efecto demostración (*Demonstration Effect*) ha sido puesto en duda desde diversos puntos de vista:

a) Las importaciones de algunos países pobres están compuestas principalmente por productos alimenticios o materias primas, para las cuales casi no funciona este efecto.

b) En los países en vía de desarrollo, a partir

países insuficientemente desarrollados, F.C.E., México, 2ª ed., 1960.

de una estructura agraria, el efecto puede favorecer la creación de un excedente de productos agrícolas y su venta en el mercado para adquirir ingresos en divisas, que permitan a su vez obtener los bienes de consumo deseados.

c) El efecto demostración tiende a aumentar, más que "la propensión al consumo", la "aspiración a consumir" (Baldwin y Meier, *Economic Development*, p. 309). Esta última puede conducir a un mayor esfuerzo o a una migración de desempleados disfrazados del sector de subsistencia al sector de cambio; lo que aumenta la producción y, eventualmente, el volumen del ahorro.

Es posible advertir, sin descuidar los aspectos interesantes que encierran estas observaciones, que en los países dominados por la busca de un bienestar rápido, es la tendencia al consumo la que predomina. El efecto demostración significa simplemente que todo aumento del ingreso interno tiene más posibilidades de ser dedicado al consumo que al ahorro y a la inversión; que todo aumento de ingresos en divisas tiene más posibilidades de financiar importaciones de bienes de consumo que de bienes de capital.

3. Los países subdesarrollados son dependientes, por último, de las importaciones de capital procedentes del extranjero.

La insuficiencia del ingreso global, la presión del consumo sobre el ingreso disponible, y el empleo improductivo del ahorro no permiten al país subdesarrollado dedicar una parte importante del ingreso nacional al financiamiento de la inversión y lo obligan a recurrir a una ayuda exterior en forma de préstamos privados, de préstamos de gobierno o de donaciones.

Pero no es exacto atribuir una importancia des-

medida a esta dependencia del capital extranjero. El economista W. A. Lewis, en su reciente obra *Teoría del desarrollo económico*,⁸ escribe:

"Ninguna nación es tan pobre que no pudiera ahorrar el 12 % de su ingreso nacional si lo deseara; la pobreza nunca ha evitado que las naciones se lancen a la guerra o que desperdicien su vigor en otras formas, y, sobre todo, no pueden aducir la pobreza como excusa de su falta de ahorro las naciones que tienen el 40 % o más de su ingreso nacional concentrado en manos del 10 % de su población privilegiada, que vive lujosamente de sus rentas. En estos países, la inversión productiva no es pequeña porque no exista un excedente; es pequeña porque el excedente se emplea... en la construcción de pirámides, templos y de otros bienes de consumo duradero, en vez de usarse para crear capital productivo. Si el excedente pasara, por el contrario, a manos de los capitalistas en forma de utilidades, o en forma de impuestos a manos de gobiernos inclinados por la productividad, sería posible obtener niveles mucho más altos de inversión sin recurrir a la inflación".

Los factores de la dependencia no sólo son económicos, sino políticos, sociales o ideológicos. Vemos, así, que no basta estudiar los aspectos económicos de los países subdesarrollados: antes de extender el campo de nuestra investigación, resumamos las conclusiones de nuestro análisis económico en torno a la noción del "círculo vicioso de la pobreza".

⁸ Fondo de Cultura Económica, México, 1958, p. 257.

SECCIÓN III. EL CÍRCULO VICIOSO DE LA POBREZA

Esta expresión es utilizada con frecuencia, a propósito de un país subdesarrollado. Sugiere la actuación de mecanismos que impiden a este tipo de países experimentar un incremento de su actividad. Una economía al día consume todo lo que produce: a falta de nuevas inversiones, el nivel de actividad económica no puede elevarse.

Pero la idea del círculo vicioso de la pobreza debe profundizarse y contemplarse en dos aspectos: un aspecto estacionario, que se refiere a las circunstancias que provocan lo que R. Nurkse llama un equilibrio de subdesarrollo;

un aspecto dinámico, que pone de relieve procesos cumulativos que refuerzan la constelación circular de fuerzas que mantienen a la economía subdesarrollada en estado de pobreza.

A. Aspecto estacionario

El equilibrio del subdesarrollo puede explicarse de la siguiente manera:

1) La formación de capital nuevo está limitada por la insuficiencia del ahorro que resulta del bajo nivel del ingreso real; la oferta de capital es, pues, deficiente;

2) La demanda de capital es igualmente deficiente porque las ocasiones de inversión son insuficientes y el estímulo a invertir no existe. Esto se debe a varias razones.

a) *La demanda de consumo interior es escasa*, por los bajos niveles de ingreso; la dimensión del mercado, que no debe analizarse en términos geográficos, ni en términos demográficos, sino en términos económicos, depende de la productividad y

del volumen de la producción. La producción de una sola industria, recién establecida, no puede crear su propia demanda porque las necesidades humanas son diversas y porque los productores de un bien no desean dedicar todos sus ingresos a la compra de ese único bien. El estancamiento de la demanda en la mayoría de las ramas de actividad disminuye, pues, la demanda de inversión en todas esas ramas. Además, la inversión es arriesgada puesto que la dimensión de toda inversión moderna es importante y supone un mercado amplio.

b) No existe, en un país subdesarrollado, la *mano de obra calificada* necesaria para la aplicación de las técnicas modernas: si hay exceso de mano de obra desde un punto de vista cuantitativo, tendremos un "cuello de botella" de la economía desde un punto de vista cualitativo.

c) No existe, en los países subdesarrollados, más que una insuficiente *infraestructura económica*: puertos, vías de comunicación, sistema bancario; centros de producción y de distribución de esta energía, sin la cual una empresa de tipo moderno no puede establecerse ni desarrollarse.

Esta situación general tiene dos consecuencias particulares:

a) La *inversión internacional privada* se concentra en las actividades de exportación y no en la producción para el mercado interno. Los capitales privados tienden siempre a desplazarse hacia los países en que existe un mercado amplio y próspero, no hacia los países donde el capital es poco abundante y donde su productividad marginal sería, por esa razón, poco elevada; sólo se presta a los ricos. Éste es un punto sobre el que volveremos en seguida en nuestro estudio de los procesos cumulativos de crecimiento o de regresión.

b) Si se forma un *ahorro*, en un país subdesarrollado, entre los titulares de ingresos elevados (y sabemos hasta qué punto la distribución del ingreso es desigual en esos países), este ahorro no se dedica a la inversión productiva, sino a usos que no son favorables al crecimiento de la economía, o sea:

depósitos en los países extranjeros desarrollados; atesoramiento en forma de joyas o metales preciosos (oro y plata en el Medio Oriente, por ejemplo);

construcciones residenciales de lujo (casas que destacan por su riqueza del capital inmobiliario existente);

la constitución de valores en caja que sirven a transacciones financieras, principalmente al crédito agrícola usurero, a especulaciones sobre la tierra o los inmuebles.

El Informe de las Naciones Unidas sobre las medidas que deben tomarse para el desarrollo económico de los países subdesarrollados observaba justamente, desde 1949: "Las clases con alto ingreso ahorran probablemente todo lo que desean... Es posible que pudieran ahorrar un poco más si hubiera mejores ocasiones para hacer inversiones rentables. Los principales problemas planteados por esas clases son el determinar como desviar su ahorro de los empleos menos útiles hacia los empleos más útiles y como obligarlas a reducir su consumo" (p. 37).

B. Aspecto dinámico

El análisis del "círculo vicioso de la pobreza" debe, sin embargo, ampliarse y considerar en sus aspectos dinámicos: lo mismo que el desarrollo llama al desarrollo, la pobreza llama a una mayor

pobreza. G. Myrdal ha destacado estos procesos acumulativos de crecimiento o de regresión, que aumentan las desigualdades entre regiones en una misma nación o entre naciones en la comunidad internacional.

El juego libre de las fuerzas del mercado tiene como consecuencia que todo centro de expansión, industrial o comercial, sea un centro de atracción de hombres, de mercancías y de servicios, de capitales, de vida intelectual y social. Este centro difunde dos clases de efectos:

a) *efectos de empobrecimiento* en las regiones menos favorecidas (*backwash effects*), que se manifiestan en formas diversas:

emigración de los elementos jóvenes y activos de la población;

emigración de capitales, captando el sistema bancario los ahorros de las regiones pobres para orientarlos hacia las regiones en pleno desarrollo;

desaparición de las industrias en competencia con las de las regiones desarrolladas, que disponen de mercados más vastos y trabajan en la zona de rendimientos crecientes;

regresión de la agricultura, que sigue siendo la actividad predominante, pero cuyo nivel de productividad va en descenso;

insuficiencia de los servicios públicos (carreteras, vías férreas, servicios sociales, etcétera...).

b) *efectos de difusión* (*spread effects*) sobre las regiones vecinas, que equilibran los efectos de empobrecimiento; pero estos efectos son tanto más débiles cuanto más pobre es el país; su intensidad se produce en función del nivel relativo de desarrollo.

El ejemplo de las disparidades regionales en Europa occidental y meridional confirma este pun-

to: son más importantes en los países europeos menos desarrollados (Francia, Italia, Portugal); tienden a aumentar en los países pobres y a disminuir en los países ricos.

Si aplicamos este esquema a la economía internacional, comprobamos que las relaciones internacionales, los cambios de hombres, de productos y de capitales, se hacen en favor de los centros desarrollados mientras que se manifiestan en el sentido de un empobrecimiento progresivo de las regiones subdesarrolladas: eliminación de la artesanía local; desarrollo de las producciones primarias con vista a la exportación hacia las regiones desarrolladas; exportación de capitales por los capitalistas de los países subdesarrollados, que justifica la fórmula según la cual sólo se presta a los ricos.

Como los efectos de difusión son escasos o nulos en los países subdesarrollados, los efectos de empobrecimiento se ejercen en ellos sin ser equilibrados de manera alguna.

Finalmente, mientras que en el seno de las naciones la acción del Estado puede tender a atenuar las disparidades regionales provocadas por las fuerzas del mercado —sobre todo cuando éste se propone una política igualitaria de bienestar—, la ausencia de un Estado mundial aumenta la tendencia a la desigualdad entre naciones, dejando en libre juego a las fuerzas del mercado.

El estudio del "círculo vicioso de la pobreza" en sus aspectos estático y dinámico nos conduce a dos conclusiones:

1) Pone de relieve las necesidades nacionales de una política de desarrollo e indica las vías de acción que deben ser seguidas;

2) Muestra que el crecimiento de las economías

subdesarrolladas impone un planteamiento *mundial* de los problemas a resolver y exige soluciones en escala mundial.

Lo mismo que los fenómenos de subdesarrollo indican la ausencia de una comunidad internacional estructurada y organizada, el éxito de cualquier esfuerzo de desarrollo dependerá de la instauración en las conciencias, en las instituciones y en la política, del deseo de realizar esa comunidad.

II. ASPECTOS EXTRA-ECONÓMICOS DE UN PAÍS SUBDESARROLLADO

Es posible preguntarse, desde un principio, si corresponde a un economista el planteamiento de estos aspectos. ¿No basta con que éste se limite a determinar las características de estructura y funcionamiento de una economía subdesarrollada?

Por mi parte no lo creo así. Me parece que no se pueden estudiar los problemas del subdesarrollo sin tomar en consideración el contexto de la actividad económica, las relaciones entre las estructuras económicas y las estructuras de encuadramiento (estructuras sociales, estructuras políticas, estructuras mentales).¹

Demostraré en este capítulo que esa opinión se inspira en los mejores economistas que han estudiado el desarrollo de las economías; después investigaremos en qué medida las estructuras de encuadramiento pueden constituir frenos para el crecimiento de las economías subdesarrolladas y trataré de poner de relieve las incompatibilidades de las estructuras.

1. ALGUNAS REFERENCIAS TEÓRICAS

A. Veamos los *Principios de economía política* de J. Stuart Mill (1848).

Al final del Libro I, el capítulo XIII está dedicado al examen de las consecuencias que se desprenden de las leyes de la producción antes analizadas por el autor.

¹ Cf. mi nota: "Études Économiques sur le Moyen-Orient". *Les Cahiers de Tunisie*, 1953.

Consejo Consultivo del Programa Nacional de Solidaridad

Hugo Araujo	Juan José Hinojosa
Fernando Benitez	Clara Jusidman
Gilberto Borja	Armando Labra
Porfirio Camarena	Cassio Luiselli
Julia Carabias	Francisco Luna Kan
José Carreño Carlón	Ma. Angélica Luna Parra
Rolando Cordera	Angeles Mastretta
Enrique del Val	Alejandra Moreno Toscano
Homero Flores	Fernando Peón
Alberto Franco	Arturo Romo
José Gallástegui	Jaime Sabines
Victor García Lizama	Carlos Slim
Marcelo Gaxiola	Demetrio Sodi
Enrique González Torres	Carlos Tello (Presidente)
Gustavo Gordillo	Arturo Warman
Andrés Henestrosa	Arturo Whaley

Secretariado Técnico del Consejo

Rosalba Carrasco Licea
 Enrique Gonzalez Tiburcio
 Oscar Reyes Retana

Coordinador General del Programa Nacional de Solidaridad

Carlos Rojas Gutiérrez

INDICE

El combate a la pobreza: lineamientos programáticos

Introducción.....	13
I. La pobreza en México	19
A. Crecimiento y crisis económica.....	19
B. El perfil ocupacional y la pobreza	27
C. El perfil regional de la pobreza.....	30
D. Condiciones de vida	35
1. Alimentación	35
2. Salud	41
3. Educación	46
4. Vivienda	49
E. Una visión de conjunto.....	54
II. El combate a la pobreza	59
A. Un camino propio.....	59
1. Derechos constitucionales	59
2. Distribución y recursos	63
3. Modernización y pobreza	69
B. Líneas de estrategia	70

I. Un piso social básico	70
a) Alimentación	74
b) Salud	82
c) Educación	88
d) Vivienda	95
2. Grupos prioritarios	101
a) Mujeres y niños	102
b) Jornaleros del campo	105
c) Jóvenes	105
d) Grupos indígenas	107
3. Los proyectos productivos	110
4. Criterios de acción	116
C. Lo necesario de la política económica	119
1. Gasto público	121
2. Política tributaria	121
3. Precios	122
4. Empleo	122
5. Crédito y movilización de recursos	123
D. Lo necesario de la sociedad	126
III. El Programa Nacional de Solidaridad	135
A. El primer año	131
B. Acciones para 1990	140
Bibliografía	147

"El propósito medular de la Revolución Mexicana, que es el de la justicia social, no ha sido alcanzado."

Carlos Salinas de Gortari
Mensaje de Toma de Posesión
10. de diciembre de 1988

actual de las familias pobres. Se analizan aciertos y fallas. La primera parte del trabajo es un diagnóstico que explica por qué y cómo se ha luchado contra la pobreza y cuáles han sido los resultados. Ello permite conocer la magnitud de la tarea que se tiene por delante para alcanzar la justicia social y la trascendencia de las medidas que se tienen que tomar para lograrla.

En la segunda parte se presentan propuestas de lineamientos generales y específicos para combatir a la pobreza. Se parte de bases realistas, bien fundadas, pero también con realismo, se busca una solución efectiva y rápida. La solución al problema de la pobreza en México no puede esperar, ni puede ser parcial.

En la tercera parte se describen las acciones realizadas por el Programa Nacional de Solidaridad en las distintas áreas y orientaciones estratégicas.

En su mensaje de toma de posesión, el primero de diciembre de 1988 el Presidente de la República afirmó: "El bienestar de cada familia tendrá que ser la medida de la prosperidad de la Nación. El gran propósito de equidad es que todos eleven su nivel de vida, pero los que menos tienen deben beneficiarse más y los que más han alcanzado, menos. Me inspiró para proponerlo en los Sentimientos de la Nación de Morelos".

Consejo Consultivo del
Programa Nacional de Solidaridad

I. La pobreza en México

A. Crecimiento y crisis económica

1.- A partir de 1933 --y hasta 1981-- la economía mexicana logró un ritmo de crecimiento acelerado y sostenido, que después de 1957 y durante más de veinte años se combinó con una relativa estabilidad en los precios.

2.- En este largo período se tomaron decisiones políticas, se crearon instituciones y se llevaron a la práctica diversos programas gubernamentales con una clara orientación social, al mismo tiempo que crecieron y se fortalecieron organizaciones para proteger y promover los intereses de los trabajadores y de los campesinos.

3.- Como resultado de todo ello, los indicadores de las condiciones de existencia de la población mejoraron en forma importante y se avanzó en la satisfacción de las necesidades esenciales de los mexicanos en materia de alimentación, salud, educación, vivienda y empleo remunerativo. Los derechos sociales, consagrados en la Constitución, con el tiempo fueron realidad para un número cada vez mayor de mexicanos.

4.- Ello no obstante, el crecimiento económico prolongado y sostenido combinado con las políticas, las instituciones y los programas sociales promovidos y ejecutados por el gobierno:

* no sacaron de la pobreza —aún extrema— a muchos millones de mexicanos.

* no lograron reducir la desigualdad en la distribución del ingreso, ni tampoco atemperar la desigual distribución regional de los beneficios del progreso y,

* provocaron un importante deterioro en la base material del desarrollo: la naturaleza.

5.- Entre 1960 y 1987, años para los cuales se dispone de información, la población que no ha podido satisfacer sus necesidades esenciales ha evolucionado en la siguiente forma:

	1960	1970	1977	1981	1987
	(millones de personas)				
Población total	36.0	50.7	63.3	71.4	81.2
Grupos de población:					
Pobreza extrema (1)	20.4	19.9	18.8	13.7	17.3
Pobreza (2)	7.1	11.3	15.5	18.4	24.0
Suma (1+2)	27.5	31.2	34.3	32.1	41.3
Estratos medios (3)	4.1	14.1	21.9	31.3	30.8
Estratos altos (4)	4.4	5.4	7.1	8.0	9.1

6.- Durante este periodo de crecimiento de la economía mexicana (1960-1981) la población en condiciones de pobreza (la que no satisface las necesidades que le podrían dar un bienestar mínimo) y de pobreza extrema (la que no satisface ni siquiera al 60 por ciento de esas necesidades) se redujo en términos relativos, pero se mantuvo fluctuando en torno a los 30 millones.

7.- La distribución del ingreso durante el periodo de creci-

miento no fue equitativa. La participación de las remuneraciones salariales en el ingreso ha sido baja si se le compara con otros países más avanzados que México, en los cuales tal participación es mayor del 60 por ciento desde hace más de cincuenta años.

	1950	1960	1970	1980	1986
Participación de las remuneraciones salariales en el PIB	23.8	31.2	35.7	36.0	28.6

8.- Por familias, el ingreso nacional también se distribuyó de manera inequitativa durante este periodo de crecimiento:

	1958	1968	1977	1983
Total de familias	100.0	100.0	100.0	100.0
Primer decil	2.4	1.2	1.1	1.3
Del segundo al cuarto decil	10.6	9.5	10.2	11.5
Del quinto al octavo decil	27.6	31.2	34.8	36.6
Noveno y décimo deciles	59.4	58.1	53.8	50.0

9.- Al final del periodo de crecimiento el 10 por ciento de las familias más pobres del país apenas recibía el 1.3 por ciento del ingreso generado, proporción muy similar a la de 1968. En el otro extremo, el 20 por ciento de las familias más ricas se lleva, desde hace más de treinta años, la mitad del ingreso nacional disponible, lo que da una idea precisa de la desigualdad en la distribución del ingreso en el país.

10.- No sólo el ingreso está más concentrado en México que en otros países sino, además, en nuestro caso el ingreso por persona de los más pobres es notablemente inferior al del resto de la población, lo que se refleja en las significativas diferencias entre el promedio total y el ingreso del 40 por ciento de la población más pobre.

país	PNB por habitante en dólares 1985		PNB correspondiente al 40% de los hogares más pobres.
	total	40% de la población más pobre.	
Hungría	1,940	994	20.5
Irlanda	4,840	2,456	20.3
España	4,360	2,115	19.4
Yugoslavia	2,070	968	18.7
Reino Unido	8,390	3,880	18.5
Bangladesh	150	64	17.3
India	250	101	16.2
Argentina	2,130	951	14.1
Costa Rica	1,290	387	12.0
Venezuela	3,110	801	10.3
México	2,080	515	9.9
Brasil	1,640	287	7.0

11.- Las diferencias de ingresos regionales también resultaron significativas. En 1980 el producto interno bruto por persona en México fue de 11 mil 600 pesos (a precios de 1970). Sin embargo, mientras que en Tabasco el ingreso por persona fue de 31 mil 500 pesos —gracias, en buena medida, al auge petrolero— en Oaxaca tan sólo fue de 5,000 pesos, una sexta parte del de Tabasco.

	PIB por persona (miles de pesos a precios de 1970)	
	1970	1980
Nacional	8.2	11.6
Oaxaca	3.3	5.0
Zacatecas	4.8	5.9
Guerrero	4.8	6.7
Tlaxcala	4.2	6.9
Michoacán	4.9	7.0
Chiapas	4.6	11.0
Baja California Sur	12.9	16.0
Baja California	13.4	16.1
Nuevo León	15.4	17.9
Distrito Federal	17.8	24.0
Tabasco	6.7	31.5

Los ingresos promedio en los estados, aunque útiles, no revelan del todo la realidad. Así, por ejemplo, si se elimina del producto de Chiapas la riqueza generada por el petróleo, su producto interno bruto (PIB) por persona se reduce sustancialmente y este estado se sitúa dentro de los más pobres del país. Asimismo, si se elimina el PIB de Acapulco del PIB del estado de Guerrero, el producto por habitante del resto de ese estado se reduce a la mitad y ello sin tomar en cuenta las grandes variaciones en el ingreso que dentro de la ciudad de Acapulco existen. Es decir, además de las enormes diferencias que hay entre las distintas entidades federativas, dentro de cada una de ellas subsisten y se enfrentan la opulencia y la miseria.

12.- Los años de crisis, además de ser inequitativos también

han sido empobrecedores: no sólo el número de pobres aumentó, sino que creció en términos relativos.

13.- Durante estos años el producto por persona disminuyó 14 por ciento y la caída en el ingreso fue muy desigual. En tanto que la población total del país pasó de 71.4 millones en 1981 a 81.2 millones en 1987, los pobres lo hicieron de 32.1 a 41.3 millones. En este breve lapso, nueve de cada diez mexicanos que se añadieron a la población pasaron a formar parte de los pobres.

14.- En estos años de crisis el desempleo creció y bajó el salario real:

	1970	1980	1985	1988	1989
% de la PEA desempleada	3.8	6.0	14.7	12.1	10.2
Salario mínimo real - (1970 = 100)	100.0	109.0	75.4	56.6	50.1

Los precios de garantía también se deterioraron:

	1980	1982	1984	1986	1988
Precios reales de garantía					
(miles de pesos de 1978 por tonelada)					
Maíz	2.9	2.9	3.3	2.9	2.4
Frijol	8.0	6.9	5.2	7.3	4.6
Trigo	2.3	2.5	2.7	1.9	2.1
Arroz	3.0	3.1	3.4	3.3	1.6

Esta reducción en el empleo y en los ingresos de los trabajadores del campo y la ciudad estuvo acompañada de una caída significativa en el gasto público, particularmente en los renglones de gasto social:

	Gasto público (% del PIB)			
	Total		Inversión	
	1981	1988	1981	1988
Gasto Público	33.8	19.8	11.2	4.2
Desarrollo regional	1.9	0.4	1.4	0.2
Desarrollo rural	3.0	0.6	2.4	0.2
Sector social	7.3	3.2	3.3	0.3
Transportes y comunicaciones	1.9	0.8	1.5	0.5
Electricidad	1.9	1.1	1.7	0.8

15.- Fueron los estados más pobres los que, por lo demás, se vieron mayormente afectados. La inversión pública por habitante en los estados de Oaxaca, Guerrero, Chiapas e Hidalgo fue muy inferior al promedio nacional en varios renglones:

**Inversión pública por habitante promedio anual
(1985-1988)
(dólares por persona)**

	Cuatro Estados	Promedio Nacional
Agricultura	6.0	8.8
Educación	4.9	6.0
Salud	3.1	6.3
Infraestructura:		
Camino	7.1	6.8
Agua potable	0.9	4.5
Comunicaciones	2.7	8.7

16.- A ello habría que añadir el deterioro de los recursos naturales, que es un proceso que se ha dado durante muchos años, pero que se ha agudizado en las últimas tres décadas por la falta de criterios ambientales que regulen las políticas productivas. El 60 por ciento del país está erosionado, las principales cuencas contaminadas, la deforestación avanza a más de un millón de hectáreas por año, se ha perdido el 90 por ciento de las selvas tropicales y más del 10 por ciento de los suelos en áreas de riego son improductivos por la acumulación de sales. En las áreas marginadas el deterioro de la naturaleza provoca a su vez un mayor empobrecimiento de la población por la dificultad, e incluso imposibilidad, de seguir produciendo y elevar los ingresos a partir de los recursos naturales regionales y por la disminución de la calidad de vida. La pobreza y el deterioro de la naturaleza van de la mano y se retroalimentan.

17.- Como resultado de la combinación de estos factores —caída del producto por habitante, disminución del salario

real, aumento del desempleo, caída en los precios de garantía, reducción del gasto social del gobierno y deterioro de la naturaleza — muchos de los indicadores de bienestar de la población revirtieron su tendencia. Por lo demás, en la medida en que se logró mantener el nivel de cobertura en algunos servicios básicos, bajó su calidad. Y ello se registró particularmente en los renglones de alimentación, salud, educación y vivienda que integran el núcleo de garantías sociales a las que se obliga el Estado mexicano.

18.- El proyecto histórico-político de México en materia de justicia social, contenido en el texto constitucional, no sólo no se cumplió durante el largo periodo de crecimiento de la economía sino que, además, durante los años recientes de crisis se ha retrocedido.

B. El perfil ocupacional y la pobreza

19.- La incapacidad del sistema económico para absorber a la creciente fuerza de trabajo, mediante empleos permanentes y bien remunerados, se hizo evidente aún en el periodo de acelerado crecimiento. La dinámica demográfica y la naturaleza del crecimiento económico, al combinarse, arrojaron un alto porcentaje de desocupación abierta y uno aún mucho mayor de subocupados.

20.- Los años de crisis han agravado la situación ocupacional. Aún cuando las estadísticas de empleo son muy deficientes y las definiciones de desempleo difieren de una fuente a otra, en términos generales la situación que prevalece se puede caracterizar en la actualidad de la siguiente manera:

a) El 12 por ciento de la población económicamente activa

(PEA) se estima está desempleada. El porcentaje de subempleo es aún mayor (alrededor del 40 por ciento de la PEA).

b) Por posición en la ocupación, las personas que trabajan por cuenta propia (rurales y urbanos) son las que perciben menores ingresos.

c) Una parte importante de la población en condiciones de pobreza y pobreza extrema se ubica en el sector rural: el 80 por ciento de los ocupados en las actividades agropecuarias pertenece a hogares en pobreza, de los cuales la mitad se encuentra en condiciones de pobreza extrema.

d) Dentro de las zonas rurales la población indígena, los trabajadores migrantes (cortadores de caña, pizeadores de café, etc.), los minifundistas en zonas temporeras y los habitantes de las zonas desérticas son los que sobreviven en las peores condiciones. Y las mujeres y los niños – dentro de esos grupos – los más afectados.

e) Los trabajadores de la industria de la construcción, el comercio y los servicios concentran a la población en condiciones de pobreza extrema en las zonas urbanas.

f) Los hogares en pobreza extrema (el 20 por ciento más pobre) participan con una fracción muy reducida del ingreso monetario generado por la economía – alrededor del 4 por ciento – y su participación en las remuneraciones al trabajo, en la renta empresarial (ingreso del trabajo por cuenta propia) y, especialmente, en la renta de la propiedad es casi irrelevante.

g) Los años de crisis impulsaron un acelerado crecimiento de los llamados empleos informales. Para 1986 estos empleos, caracterizados por una gran heterogeneidad, se concentraron en las grandes aglomeraciones del país. Tan sólo en el Distrito Federal está el 20 por ciento de los ocupados informales del país y 35 por ciento más se distribuyó en los estados de México, Veracruz, Jalisco, Puebla y Nuevo León.

21.- El perfil ocupacional de los pobres es particularmente heterogéneo. De hecho, hacen todo para poder sobrevivir en las zonas rurales y en las urbanas. Además de heterogéneo es altamente cambiante. El tipo de actividades que los pobres realizan en un año determinado es muy diverso. Asimismo, los trabajadores pobres se movilizan dentro del país – y en ocasiones emigran a otros países –, independientemente de que mantengan lazos permanentes con sus lugares de origen. A pesar de esa enorme movilidad ocupacional y geográfica, las zonas urbanas reciben crecientemente el grueso de los contingentes de pobres.

22.- Analfabetas – o analfabetas funcionales – los trabajadores pobres urbanos y rurales carecen de capacitación para el trabajo y no cuentan con organizaciones que defiendan y promuevan sus intereses. Al no estar vinculados a sindicato alguno – o estarlo de manera muy precaria (i.e., industria de la construcción) no tienen la protección de la seguridad social, ni de otros beneficios (vivienda, tiendas sindicales). Las tiendas Conasupo y los programas de leche y tortilla – en la medida que están a su alcance – constituyen prácticamente el único apoyo que reciben del gobierno.

23.- Alejados de su fuente de trabajo, viven en casas alquiladas. Por ello, sus gastos en transporte y vivienda son desproporcionados al ingreso que reciben y sus hijos y sus mujeres complementan su reducido ingreso monetario dedicándose – por lo general – a la venta ambulante y al empleo ocasional.

24.- Los trabajadores en condición de pobreza y pobreza extrema constituyen una enorme reserva de fuerza de trabajo, marginalmente ocupados, que además mantienen el nivel general de los salarios relativamente bajo.

25.- Se establece así, un círculo vicioso que es necesario romper. Por un lado, una enorme fuerza de trabajo desocupada y por el otro, carencias de bienes y servicios socialmente necesarios.

C. El perfil regional de la pobreza

26.- En todas las regiones del país existe la pobreza y la pobreza extrema. La coexistencia de la opulencia y la miseria es una de las características de la desigualdad en el país. Y lo ha sido desde siempre, aunque el desarrollo de las comunicaciones y la migración interna la hacen cada vez más evidente. De los 2,392 municipios y delegaciones del Distrito Federal que se tenían en 1980, sólo el 4.7 por ciento de ellos (112) mostraban índices de marginación baja y el 79 por ciento (1,893) se ubicaba en rangos de marginación alta y muy alta. Con los años de crisis es presumible esperar un deterioro aún mayor en los indicadores de marginación.

27.- De la población existente en 1980 (69 millones de personas), el 10 por ciento (casi 7 millones) vivía en municipios de muy alta marginación; el 24 por ciento (17 millones) en municipios con alta marginación; el 21 por ciento (14 millones) en municipios de media y el 45 por ciento (31 millones) se distribuía en municipios de baja marginación. De esta forma el 34 por ciento de la población (24 millones de personas) vivían en municipios caracterizados por tener marginación alta y muy alta. El grueso de los municipios con marginación muy alta se localizó en los estados de Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Hidalgo, Zacatecas, Puebla y Veracruz.

28.- En términos generales, en los municipios de marginación muy alta el grueso de la población vive en localidades de menos de 5,000 habitantes, sus ingresos son inferior-

res al salario mínimo, más de la tercera parte son analfabetas, casi la totalidad se dedican al trabajo del campo, más de dos terceras partes ocupan viviendas sin agua, drenaje, ni energía eléctrica y el 80 por ciento lo hacen en viviendas de 1 ó 2 cuartos.

29.- En contraste, en los municipios de baja marginación sólo el 30 por ciento de los habitantes viven en comunidades de menos de 5,000 personas, alrededor del 15 por ciento son analfabetas, más de la mitad recibe ingresos iguales o superiores a un salario mínimo, una cuarta parte de ellos se dedica a trabajos del campo, menos de la tercera parte de las viviendas carece de agua entubada, drenaje y energía eléctrica y la mitad de la población ocupa viviendas de 1 ó 2 cuartos. Sin embargo, aún en estos municipios de baja marginación se encuentran grupos y familias en condiciones de extrema pobreza.

30.- La distribución espacial de la población en México continúa caracterizándose por extremos de dispersión y concentración. De las localidades censadas en 1980 (125,300) el 87.7 por ciento no sobrepasaba los 500 habitantes y en ellas vivía 9.4 millones de mexicanos. Al mismo tiempo, tan sólo cuatro ciudades contaban con más de un millón de habitantes, con un total de 19.3 millones de personas, lo que representaba el 29 por ciento de la población total del país.

31.- Enfrentamos un proceso de concentración urbana que tiende a reforzarse: de las 20 ciudades más grandes de 1940, todas han permanecido en el mismo grupo, y casi en el mismo orden, hasta el presente. El atractivo que ofrecen los grandes núcleos urbanos para las actividades industriales, se vio fortalecido por la inversión pública en servicios urbanos baratos y mejoras en las comunicaciones, lo que agudiza la migración

rural. Por otra parte, los grupos sociales favorecidos con este esquema de crecimiento, presionan al gobierno demandando más y mejores servicios. Esto ha generado una transferencia real de recursos del campo hacia las ciudades y de las ciudades medias hacia la capital. El desarrollo de pequeñas regiones ha provocado el empobrecimiento de muchas otras.

32.- El explosivo crecimiento de la población, acompañado de las tendencias de concentración urbana descritas, han conducido a la hipótesis de tener, para el año 2000, alrededor de 100 millones de habitantes, de los cuales más de 75 millones serían urbanos y 25 se concentrarían en el área metropolitana de la Ciudad de México. Este incremento obliga a actuar cuanto antes para regular y orientar el proceso de urbanización.

33.- Ante este fenómeno, conviene profundizar en las razones de la migración del campo a la ciudad. Dada la creación de empleos en la ciudad y la provisión progresiva de servicios públicos, amén de los programas de vivienda para los trabajadores organizados, la permanencia de una familia en un tugurio inhabitable por periodos muy largos, o la persistencia del propio tugurio sin que las autoridades inicien su mejoramiento, es menos remoto que en el campo. Este carácter dinámico de las grandes urbes, frente al estancamiento rural, es determinante en el fenómeno migratorio. Es en función de estas expectativas de mejoramiento, que se promueve la marcha a las ciudades.

34.- Se genera así un círculo vicioso: la solución del problema de marginación urbana en un punto y un momento dados, fomenta el surgimiento de otras zonas marginadas en la ciudad. Con ello, la marginación se convierte en un fenómeno general, permanente y en gran medida, creciente.

35.- La acción pública en este campo parece moverse dentro de un doble patrón: por una parte, el convencimiento de que es imposible no hacer nada ante la miseria y contaminación en que viven grandes masas urbanas y, por la otra, que para todo efecto práctico la reserva de migrantes del campo es inagotable. Esta trampa que amenaza la política urbana afecta todos los servicios públicos: educación, salud, transporte, agua, drenaje, alumbrado. Su solución requiere del reconocimiento previo de que ésta no podrá lograrse en las metrópolis mismas, sino que abarca esencialmente la elaboración de políticas regionales que retengan y orienten las corrientes migratorias.

36.- El problema que este reconocimiento plantea es que, dados, los recursos existentes, las opciones en el corto plazo resultan delicadas. Llevadas a su extremo, implicarían frenar los programas de las grandes ciudades y canalizar esos recursos a otros centros de provincia, a fin de reducir la desigualdad existente. Pero ello significa mantener, e inclusive reducir, los niveles de servicios en la gran urbe, mantener la miseria en las "ciudades perdidas", sus carencias, sus enfermedades, su desempleo.

37.- Esta miseria no es sino el reflejo de la miseria rural que se traslada a la ciudad, se modifica y se puede tornar aún más sórdida. La opción es atenderla en la ciudad o en el campo y, como lo ha demostrado nuestra experiencia, resulta contraproducente optar por lo primero. Pero la decisión no es sencilla, pues al concentrar la miseria rural y hacerla urbana, adquiere la explosividad política de ésta última. Se convierte en un problema que no se confina a las concentraciones de migrantes, sino que afecta a grandes áreas de la ciudad.

38.- Son las zonas rurales las que concentran el grueso de

la población en condiciones de extrema pobreza. Estas se ubican en las zonas montañosas -de difícil acceso- que parten de Chiapas y pasan por Oaxaca, Veracruz, Puebla, Guerrero, parte del estado de México, Hidalgo y Tlaxcala y continúan por Michoacán y zonas de Nayarit, Durango y Chihuahua, por un lado y, por el otro, las huastecas y la zona desértica del país. Este "espinazo de la pobreza" coincide ampliamente con las zonas de mayor densidad indígena.

39.- En números absolutos y como resultado de la dinámica demográfica, en particular de la migración interna, la pobreza es como tendencia un fenómeno crecientemente urbano.

40.- Para 1980 los estados con mayor índice de marginación según el Consejo Nacional de Población eran Oaxaca, Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Tabasco, Zacatecas, Veracruz, San Luis Potosí, Puebla y Michoacán en estricto orden de mayor a menor marginación. Estos estados, en general, coinciden con los que ya se señalaban por COPLAMAR en 1970.

41.- El Distrito Federal se ubica, tanto en 1970 como en 1980, como la entidad con el grado de marginación más bajo. Ello no significa que no existan marginados sino que simplemente el proceso de concentración del ingreso en términos territoriales al ser considerablemente elevado en el Distrito Federal, provoca que en medidas ponderadas resulte con el índice de marginación señalado. En la megalópolis, Ciudad de México, viven 20 millones de habitantes de los cuales el 20 por ciento no alcanza a adquirir la canasta de satisfactores básicos.

42.- Aunque la pobreza se ubica en todas partes, en términos generales la población de extrema pobreza se localiza a medida que nos movemos de norte a sur, de la costa al

altiplano, de las ciudades al campo. El universo de los pobres se caracteriza por su heterogeneidad, por lo cambiante e inestable de sus empleos, por un ambiente de inseguridad pública y social y por lo disperso de su ubicación geográfica.

D. Condiciones de vida

1.- Alimentación

43.- En materia de alimentación, los indicadores generales sobre la situación actual pueden resumirse de la siguiente manera:

a) La producción de alimentos básicos ha disminuido:

	1980	1981	1987
Maíz (miles de Tons.)	12.4	14.6	11.6
Frijol (miles de Tons.)	0.9	1.3	1.0
Arroz (miles de Tons.)	294.0	430.0	390.0
Trigo (miles de Tons.)	2.8	3.2	4.4
Leche (miles de Lts.)	7,022.0	7,150.0	6,350.0

b) La caída en la producción se ha debido, por un lado, a una política que desincentiva la producción de alimentos básicos y, por el otro, al deterioro del ambiente y a la falta de tecnologías apropiadas para cada una de las diversas condiciones ambientales que existen en el país.

c) Los rendimientos de la producción agrícola han disminuido: en maíz de 1.9 toneladas por hectárea a 1.7 toneladas entre 1981 y 1987; en frijol de 670 kilos por hectárea a 572 kilos en el mismo periodo. Existen importantes diferencias regionales en los rendimientos.

d) Una creciente dependencia alimentaria: de 1960 a 1969

se importaron 689 mil toneladas de alimentos básicos; de 1970 a 1979 las importaciones alcanzaron 26 millones de toneladas y de 1981 a 1988 se han importado 60 millones de toneladas.

e) En el área de la producción de los diez básicos hay un grave estancamiento si se comparan los 12.5 millones de hectáreas cosechadas en 1965 con los 13 millones de hectáreas de 1988. Es decir, la extensión de tierra cultivada es prácticamente la misma mientras que la población en ese periodo se duplicó y los rendimientos no han compensado este estancamiento de la superficie.

f) La balanza comercial agropecuaria entre 1980 y 1988 ha sido, en conjunto, deficitaria (-1 304 millones de dólares).

g) El campo se ha descapitalizado rápidamente: la inversión pública en el agro pasó de representar el 19 por ciento del total en 1980, a tan sólo el 5 por ciento del total en la actualidad. El crédito bancario al campo, que representó el 14 por ciento del total en 1980, ahora significa menos del 6 por ciento.

h) La política de subsidios alimenticios del gobierno tiene serias deficiencias.

- su magnitud es mínima y su cobertura reducida y concentrada en las zonas urbanas (principalmente en el Distrito Federal).

- menos del 15 por ciento de las transferencias gubernamentales —vía subsidio específico (tortibonos, leche)— llega a las zonas rurales, que son las que concentran el grueso de la población en condiciones de pobreza extrema.

- el subsidio al sorgo y a las oleaginosas ha sido creciente, en tanto que el otorgado al maíz, producto asociado a la economía de los pobres, ha ido disminuyendo en términos relativos.

i) Se ha priorizado, desde los años cincuenta, el desarrollo

de tecnologías orientadas a las áreas agropecuarias comerciales, y capitalizadas, en detrimento de las zonas marginadas. Entre las consecuencias de esto se puede mencionar:

- los paquetes adecuados para las áreas de riego del noroeste se han introducido en prácticamente todo el país, sin mediar su adecuación y provocando deterioro del ambiente.

- no se tienen paquetes tecnológicos que respondan a la necesidad de recursos naturales, de ambientes y de tradiciones culturales que existen en el país.

- se han desplazado las tecnologías tradicionales, producto de muchos siglos de ensayo y error entre las comunidades campesinas e indígenas orientadas a su acoplamiento con las condiciones naturales.

j) Las políticas agrícolas han favorecido los sistemas de producción más rentables en el corto plazo sin atender el uso sostenido ni preocuparse por el deterioro de los recursos y apoyando a los estratos de la población con mayores posibilidades económicas. Este es el caso de la ganaderización del país, de la explotación forestal y de la agricultura de cultivos comerciales, incluso de exportación.

44.- Las condiciones de alimentación y nutrición muestran en todos los casos tendencias preocupantes durante los años de crisis:

a) Alrededor del 40 por ciento de la población se encuentra por abajo de los mínimos nutricionales comunmente aceptados. El problema alimentario en México afecta aproximadamente a 39 millones de personas, de las cuales 27.5 millones viven en el sector rural y el resto de el ámbito urbano. Además, las diferencias regionales son enormes. No es sólo un problema de abasto. Es, ante todo, una cuestión de equidad

en la distribución. En el caso de la leche, la disponibilidad en 1987 (producción más importaciones) hubiera sido suficiente para proporcionar más de un litro diario a los 20 millones de niños entre 0 y 9 años de edad. Sin embargo, los niños de las familias más pobres por lo general no consumieron leche.

b) Entre 1981 y 1988 hubo una disminución significativa del consumo de granos básicos. El consumo aparente por habitante, en los casos del maíz, frijol, trigo y arroz tuvo en 1988 niveles inferiores a los del inicio de esa década.

**Consumo por habitante
(kilogramos)**

	Arroz	Frijol	Maíz	Trigo
1981	7.3	25.5	245.2	60.5
1982	4.9	14.6	142.0	65.3
1983	3.7	16.6	236.8	51.6
1984	6.4	12.6	201.5	63.4
1985	9.0	13.5	203.1	70.9
1986	4.5	15.9	168.4	62.8
1987	5.0	13.1	186.7	59.1
1988	3.0	14.2	142.4	49.3

c) De los dos millones de niños que nacen anualmente en el país, 100 mil mueren durante los primeros años de vida por factores relacionados con la mala nutrición y un millón sobreviven con defectos físicos o mentales debidos a insuficiencias alimentarias.

d) El 30 por ciento de la población más pobre del país consume el 13 por ciento de los productos alimenticios, mientras que el 10 por ciento más rico consume el 21 por ciento.

e) En las zonas pobres urbanas, ante la pérdida de ingresos, la población sacrificó la calidad y la cantidad de sus alimentos por cubrir otros gastos fijos (renta, transporte).

f) Una muestra de la forma en que la crisis ha golpeado a los pobres urbanos la proporcionan los datos de Instituto Nacional del Consumidor (INCO) para la ciudad de México. La caída del ingreso real significó una disminución del consumo alimentario para los grupos urbanos de escasos recursos. Esta reducción fue menos que proporcional a la del ingreso real gracias a la existencia de otros factores (i.e., la madre realizó ciertos trabajos informales y/o se incorporaron nuevos miembros de la familia al mercado de trabajo) que contribuyeron a amortiguar la disminución del gasto en alimentos. En los estratos de más bajos ingresos prácticamente todo el ingreso se dedicó al consumo de alimentos, que de cualquier forma se redujo.

g) De los resultados analizados destacan los cambios en la estructura de la demanda de alimentos de la población, que evolucionaron de manera similar para el conjunto de los estratos de ingreso de la población más pobre de la ciudad de México. Las modificaciones importantes fueron:

- Una disminución en la compra de los siguientes productos: carnes rojas, huevos, frutas, verduras y productos lácteos. Aumento el consumo de: cereales, tortilla, pan blanco, pastas y leche subsidiada.

- Prácticamente se mantuvo el consumo en leguminosas y oleaginosas. El consumo de frijol, por ejemplo, permaneció estable.

- En todos los estratos hay una constante: se gastó nominalmente más en alimentos con un resultado nutritivo más pobre. Los carbohidratos y almidones sustituyeron a los productos con alto contenido de proteínas.

h) En las zonas rurales pobres, ante la caída de la producción agropecuaria la población redujo considerablemente su dieta alimentaria. Aunque la desnutrición afecta a amplios grupos de la sociedad, es importante destacar que es dos

170

veces más frecuente en promedio, en las zonas rurales y es más grave en el sur, centro y sureste del país. Afecta especialmente a los niños, madres gestantes y en etapa de lactancia y ancianos, definidos como grupos en extremo vulnerables.

i) En 1985, el 90 por ciento de los habitantes de las zonas rurales registró algún grado de desnutrición; el 90 por ciento de los niños menores de 6 años que vivían en el campo tuvieron una alimentación deficiente y del 10 por ciento restante, sólo un poco más del 1 por ciento, consumió leche, carne, huevo y pescado de 4 a 7 días por semana. De manera contrastante nuestro país es uno de los 20 productores más importantes en materia agropecuaria, y se encuentra dentro de los primeros 15 en los que se refiere a productos del mar, ganado, frutas, y legumbres.

j) La población con grandes problemas de consumo y nutrición se encuentra localizada en 683 municipios críticos, principalmente en los estados de Oaxaca, Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Tabasco, Querétaro, Puebla y en la periferia del Distrito Federal.

k) A pesar de que las tradiciones de recolección de vegetales y caza de animales constituyen un complemento de la dieta (sobre todo en las épocas del año de mayor escasez de productos cultivados) han sido subestimadas en las políticas agropecuarias y hay cierto desprestigio de tales prácticas, lo que amenaza su permanencia y transmisión a las siguientes generaciones.

45.- En suma, la actual situación nutricional del país está determinada por la reducción del ingreso real de amplias capas de la población, el menor ritmo de crecimiento de la producción nacional de alimentos básicos, su desviación hacia consumos alimentarios relativamente elitistas y su deficiente distribución interna. Esto último provoca, por un lado, el insuficiente acceso a los alimentos necesarios para

ciertos sectores de la población y, por otro, el exceso de consumo y desperdicio de una minoría.

En materia alimentaria y de nutrición casi todos los indicadores apuntan hacia abajo y han sido los grupos más pobres los que mayormente han padecido el ajuste.

2. Salud

46.- La acción estatal en los campos de la salud y la seguridad social ha sido decisiva. Los esfuerzos realizados para mejorar las condiciones sanitarias y llevar los servicios médicos y asistenciales a distintas regiones del país, han transformado las condiciones de vida de muchos millones de mexicanos.

47.- Ello no obstante subsisten serias deficiencias. La situación en el área de salud puede resumirse de la siguiente manera:

a) La mortalidad general se ha abatido en forma considerable. En la actualidad, se registran 5.2 defunciones por cada mil habitantes (en 1965 la cifra era de 11 y en 1974 de 7.4 muertes por cada mil habitantes). Los contrastes al interior del país son significativos: mientras que en algunos estados como Nuevo León, Sinaloa y Baja California las defunciones son 3 por cada mil habitantes, en otros como Tlaxcala, Hidalgo y Puebla la tasa de mortalidad llega a ser de 8 defunciones por cada mil habitantes.

b) La mortalidad infantil en México es mucho mayor y se compara desfavorablemente con las que se registran en otros países de América Latina (Argentina, Costa Rica, Cuba, Chile, Uruguay). En la actualidad, de cada mil niños nacidos vivos registrados, mueren al año 29 de ellos (UNICEF estima que la tasa es superior y llega a 48 por cada mil).

c) Más de la mitad de las muertes en niños menores de 4

años pueden ser atribuidas a deficiencias en la nutrición y sólo uno de cada cinco niños de esas edades que viven en el campo tienen un peso y estatura normales.

d) Se estima que más de la tercera parte (35%) de las muertes en nuestro país son evitables.

e) Una alta proporción de personas en condiciones de pobreza extrema mueren a causa de enfermedades potencialmente curables: la amebiasis es 30 veces más frecuente entre los pobres que en los estratos ricos y de cada 100 tuberculosos, 60 son campesinos y 30 son obreros.

f) Entre los niños de las familias pobres, la mitad de las muertes se originan por la combinación de desnutrición con enfermedades infecciosas.

g) La proporción de niños con bajo peso al nacer en el país aumentó de 12 a 15 por ciento entre 1983 y 1987. Actualmente México tiene una tasa de bajo peso al nacer similar a la de países como El Salvador, Bolivia y Colombia (15 por ciento); inferior a la de Haití (17 por ciento) y Honduras (20 por ciento) y superior a la de Ecuador (10 por ciento), Costa Rica (9 por ciento), Brasil (8 por ciento), Chile (7 por ciento) y Argentina (6 por ciento).

h) La disminución de la calidad de vida por el deterioro del ambiente, tanto en ciudades (defecación al aire libre de más de 3 millones de habitantes en la ciudad de México) como en el medio rural, la eliminación de basura y la contaminación atmosférica y del agua tienen diferentes efectos en las condiciones de salud, muchos de ellos aún no determinados completamente. Los estratos de la población más pobre están más expuestos a estos daños y son los más afectados, por sus deficiencias nutricionales.

i) Aunque no se dispone de suficiente información que permita comprobar las alteraciones en las tendencias de la mortalidad y la morbilidad, algunas fuentes (UNICEF) aseguran que se han estabilizado en estos años de crisis. Es decir,

que disminuyen más lentamente o han dejado de mejorar.

j) Apesar de la expansión de la cobertura, se estima que no tienen acceso efectivo a los servicios institucionales de salud 14 millones de mexicanos.

k) Hay una marcada estratificación social en el acceso a los servicios de salud. Paradójicamente, subsiste una asociación entre la calidad de los servicios y la posición ocupacional, contribución previa, capacidad de pago o poder de negociación de los grupos que los reciben. En términos generales, la población derechohabiente de las instituciones de seguridad social recibe servicios de calidad notablemente superior que la población que no es asegurada y que además, no dispone de ingresos suficientes para acudir a la medicina privada. Esta población, la de menos recursos, presenta en general las mayores carencias de salud y necesidades de atención médica.

l) La disparidad en la calidad de los servicios no sólo resulta absurda tratándose de un derecho social, sino que merma los recursos de que dispone el sector público para realizar la labor que tiene encomendada. Paralelamente a la desigualdad en la atención que reciben los usuarios, ha prevalecido una concentración geográfica, y una desigualdad en las remuneraciones, instrumentos e instalaciones con que cuenta el personal médico y paramédico de las diversas dependencias.

m) Más aún, la proliferación de servicios médicos diferenciales propicia que algunos grupos estén cubiertos por dos o más servicios, mientras otros no reciben ninguno o están confinados a una atención de calidad notoriamente insuficiente. Esto es particularmente cierto en las zonas rurales, que en ocasiones carecen hasta de los servicios de un médico, pero afecta también a grandes grupos urbanos.

n) En términos generales, el derecho a la protección de la salud se ha concentrado en los grupos organizados de obreros y empleados, y conforme el trabajo está mejor remunerado

parece haber una mayor cantidad de servicios disponibles. Esta dependencia de los sistemas de salud respecto a las relaciones contractuales y su estratificación posterior, contradice la naturaleza misma de la acción estatal en la materia. Además, de manera indirecta, esta situación ha reforzado una tendencia ya existente hacia un modelo donde predomina la atención individual y curativa, con énfasis en las acciones hospitalarias.

ñ) La organización de la acción del Estado en el área de salud al estar orientada hacia la medicina curativa, no ha otorgado el peso necesario a las acciones preventivas. Es decir, el derecho a la salud se ha traducido, en el mejor de los casos, en el derecho a la atención médica. La proporción del gasto de las instituciones públicas de salud se distribuye de la siguiente forma:

	1983		1985	
	curativa	preven- tiva	curativa	preven- tiva
Secretaría de Salud	40	14	39	15
IMSS	50	2	47	1
ISSSTE	29	1	38	2

o) La distribución de recursos físicos, humanos y financieros favorece a las entidades que atienden a la población menos pobre dentro de los atendidos por las instituciones:

	Presupuesto	Enfermeras	Médicos	Camas hospitalarias
	(1984 en %)			
Total	100	100	100	100
IMSS	58	58	52	51
ISSSTE	29	15	15	10
SSA	12	21	26	36
IMSS-				
COPLAMAR	1	6	7	3

p) A pesar de la orientación curativa de los servicios de salud, subsisten graves déficit de hospitales, médicos y enfermeras y las diferencias regionales son muy grandes:

Número de habitantes por cama hospitalaria en 1980

Promedio nacional	1,307
Chiapas	4,512
Oaxaca	3,030
Guerrero	2,463
Nuevo León	1,075
Coahuila	1,025
Distrito Federal	737

q) A pesar de que la medicina tradicional constituye un pilar fundamental para atender la salud de miles de campesinos e indígenas, su recuperación y estímulo no ha sido considerada en las políticas permanentes de salud.

48.- En síntesis, el derecho a la protección de la salud no es todavía una realidad para muchos mexicanos y para otros,

173

éste se ha reducido a una desigual y diferenciada atención médica. A las deficiencias en el área de salud y a la desigualdad en el acceso a los servicios se suman los problemas de desnutrición, insuficiencia de agua potable, drenaje inadecuado, aire impuro y mala vivienda. Es decir, aún se está lejos de romper el círculo pobreza-enfermedad-pobreza.

3.- Educación

49.- Uno de los aspectos cruciales del esfuerzo cultural que el país ha realizado lo constituye la educación. Sin embargo, y no obstante el derecho que tienen los mexicanos a la educación, sus principales características se pueden resumir de la siguiente manera:

a) En la actualidad el 8 por ciento de la población mayor de 15 años es analfabeta. Su proporción en el medio rural es un poco más del doble que la de las zonas urbanas. El analfabetismo funcional alcanzaba el 39 por ciento de la población adulta en 1980.

b) El número de mexicanos mayores de 15 años sin primaria completa asciende a 25 millones de personas y sin educación básica — primaria y secundaria — a 30 millones. Este rezago educativo entre la población adulta se ubica en mayor medida en los estados de Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Oaxaca y Veracruz.

c) En la actualidad el 20 por ciento de las escuelas primarias del país son incompletas, es decir, no ofrecen los 6 grados de primaria. En Chiapas esta proporción es más del doble del promedio nacional ya que alcanza el 43 por ciento de las escuelas, en Campeche y Quintana Roo el 31 por ciento, mientras que en el Distrito Federal sólo el 3 por ciento de las primarias son incompletas. A nivel nacional, el 20 por

ciento de las escuelas primarias son unitarias, lo que implica que un sólo maestro atiende a todos los grados que se ofrecen en su plantel. En Durango las primarias unitarias representan el 38 por ciento del total, en Campeche el 34, y en el Distrito Federal no existen primarias unitarias.

d) El promedio nacional de escolaridad del adulto mexicano mayor de 15 años es aproximadamente de 6.2 grados según estimaciones oficiales; en Oaxaca y Chiapas es alrededor de 4 y en el Distrito Federal, Nuevo León y Baja California es mayor de 7.

e) La capacidad de absorción del sistema educativo se está reduciendo. Entre 1976 y 1982 la matrícula total del sistema creció en 44 por ciento. En contraste, entre 1983 y 1988 su incremento fue sólo de 7.5 por ciento. En los últimos años se registra un ritmo decreciente en la matrícula de primaria, es decir, ha habido un descenso real en el número absoluto de alumnos inscritos en ese nivel. Esto es evidente a partir del ciclo 1985-1986 e incluso se mantiene para 1988-1989. La capacidad de absorción de la población joven (entre 4 y 24 años) está disminuyendo y al mismo tiempo, está cambiando la composición interna por modificaciones en la pirámide de edades.

f) La eficiencia terminal de sistema educativo es muy baja: 45 de cada 100 niños que ingresan a la primaria no terminan el ciclo; 30 de cada 100 no concluyen la secundaria y 49 de cada 100 de los que se inscriben en educación superior no llegan a terminar su carrera. En las zonas rurales — y particularmente en las comunidades dispersas — la eficiencia terminal es dramáticamente baja. En las escuelas indígenas y en los cursos comunitarios descendió del 18 por ciento en 1979 al 10 por ciento en 1980.

g) En términos absolutos, para el periodo 1982-1988, la deserción acumulada total en primaria asciende a 5 millones 100 mil niños.

h) En el sistema educativo se ha dado un mecanismo que reproduce la desigualdad social: los servicios educativos que se prestan a los núcleos más pobres de la población son los de peor calidad y los niños provenientes de esos núcleos presentan los mayores índices de fracaso escolar.

i) El porcentaje de absorción de un ciclo educativo a otros, en general, bajo y ha permanecido estancado en los últimos años y en algunos casos ha bajado:

	1981/82	1987/88
% de absorción de secundaria respecto a primaria	87	83
% de absorción de bachillerato respecto a secundaria	70	59

j) La calidad del sistema educativo deja mucho que desear. Basta observar los resultados de quienes ingresan a la UNAM: en los exámenes de admisión para bachillerato la calificación promedio fue de 3.5 sobre 10 entre 1976 y 1985 y, para ese mismo período, la calificación promedio de quienes hicieron examen para ingresar a la licenciatura fue de 4.5 sobre 10. Del total de aspirantes, el 28 por ciento no alcanzó esa calificación promedio.

k) El gasto educativo del gobierno representó en 1981 el 5.5 por ciento del PIB, en tanto que para 1987 se redujo al 3.6 por ciento. La distribución de ese gasto reducido favoreció los niveles superiores en detrimento de la educación básica: el 20 por ciento del gasto educativo se destinó a las universidades, que sólo atienden al 5 por ciento de la población escolar. En contraste, la educación primaria recibió sólo el 35 por ciento del gasto total a pesar que atiende a más del 50 por ciento de la matrícula total del sistema educativo.

50.- A pesar de los avances registrados en materia educativa, el país se caracteriza por un bajo índice de escolaridad y, los que lo tienen relativamente alto, presentan serias deficiencias en lo que a la calidad se refiere. Todo ello se acentúa en los estados de mayor pobreza relativa. Al deterioro educativo general se añaden las desigualdades en el acceso, permanencia y egreso, en la calidad de los servicios y entre las distintas regiones y grupos sociales del país.

4.- Vivienda

51.- Hasta la fecha, el derecho constitucional a una vivienda digna y decorosa no ha podido convertirse en realidad para todos los mexicanos. El déficit para 1988 se calcula entre 6 y 7 millones de viviendas lo que representa más de 18 millones de persona que necesitan ser dotadas de vivienda o de cuartos adicionales.

52.- En 1980, el 63 por ciento de las viviendas estaban sobrecapadas (más de 2 ocupantes por cuarto en el área urbana y más de 2.5 por cuarto en el área rural); en esta situación estaba el 77 por ciento de la población nacional. El 33 por ciento de las viviendas se encontraba en condiciones de ocupación óptimas o con algún grado de subocupación. En la categoría de "carencia absoluta" de vivienda (personas que sería necesario dotar si se hiciera una redistribución de la vivienda que permitiese la ocupación óptima de todas ellas) se encontraba casi 22 millones de personas, la tercera parte de la población en 1980.

Viviendas existentes y ocupantes	(millones) 1970	%	(millones) 1980*	%
Total de viviendas	8.4	100.00	12.1	100.00
Total de ocupantes	50.7	100.00	66.4	100.00
Viviendas con el mínimo	1.4	16.4	4.0	33.4
Personas con el mínimo	5.8	11.5	12.9	19.5
Viviendas sobreocupadas	7.0	83.6	7.6	63.3
Personas en viviendas sobreocupadas	44.8	88.5	50.9	76.7
Sobrecupo (déficit, personas) 2/	36.6	72.2	26.6	40.1
Capacidad ociosa (personas) 3/	4.4	8.7	4.7	7.1
Carencia absoluta (personas)	32.2	-	21.9	-

* Para 1980 el total de viviendas y ocupantes no suma el 100 por ciento porque se excluyeron los que no especificaron número de dormitorios (3.3 por ciento del total de viviendas y 2.8 por ciento del total de ocupantes).

1/ Es la suma de personas que habitan en viviendas con capacidad ociosa y óptimamente ocupadas. 2/ Representa el número de personas que deberían dotarse de viviendas o de cuartos adicionales si no se tomaran medidas redistributivas. 3/ La capacidad ociosa se define como el número de personas adicionales que podrían habitar las viviendas sobreocupadas sin rebasar el umbral de bienestar.

53.- La expresión regional de hacinamiento tiene variaciones significativas. En el Distrito Federal, Baja California y Chihuahua, la población hacinada representó menos del 48 por ciento del total, mientras que en Guanajuato, Hidalgo, Michoacán, Morelos, Puebla, Querétaro, Nayarit, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco y Tlaxcala el hacinamiento afecta aproximadamente al 68 y el 74 por ciento de los habitantes. La vivienda rural en las zonas pobres se caracteriza por altos índices de hacinamiento y una carencia casi total de servicios básicos.

54.- Del total de viviendas con que contaba el país en 1980 (12 millones) el 32 por ciento se localizaba en áreas rurales y el resto en zonas urbanas. De estas últimas, el 21 por ciento se ubicaba en el Distrito Federal, el 12 por ciento en el Estado de México y el 7 por ciento en Jalisco.

55.- El deterioro habitacional de México alcanza niveles preocupantes. En 1980 el 20 por ciento de las viviendas requería reconstrucción urgente por su estado de deterioro absoluto. En estas viviendas habitaban 12 millones de personas. En deterioro parcial se encontraba el 56 por ciento de las viviendas. El panorama de la situación habitacional en ese año era desolador: del total de viviendas, el 76 por ciento experimentaba un deterioro absoluto o parcial y en ellas se alojaba casi el 77 por ciento de la población del país.

Cálculo del deterioro total nacional, áreas urbana y rural 1980

Viviendas existentes y ocupantes (millones)	Deterioro (millones)	total %	Deterioro (millones)	Parcial %
Total nacional				
11.7 (viviendas)	2.3	20.0	6.6	56.5
64.1 (ocupantes)	12.5	19.5	36.7	57.3
Área Urbana				
8.0 (viviendas)	1.9	23.6	4.4	55.2
Área Rural				
3.7 (viviendas)	0.5	12.3	2.2	59.3

* En 1980 no se incluyen 337 mil 707 viviendas ni 2 millones 278 mil 239 ocupantes, para los cuales no se encuentra especificado el material en techos ni paredes.

56.- Los servicios de las viviendas son desiguales no sólo desde el punto de vista regional sino también por el hecho de no reunir todos los servicios simultáneamente.

1980: porcentaje de viviendas con:

	Agua potable	Drenaje	Electricidad
Nacional	71	51	75
Oaxaca	44	15	46
Tabasco	41	39	52
Chiapas	44	25	42
Zacatecas	48	24	55
Baja California	58	26	60
Nuevo León	88	67	89
Distrito Federal	93	85	97

57.- La acción del Estado en materia de vivienda se ha dirigido fundamentalmente a las clases medias (FOVI-BANCA) y a los trabajadores organizados y con empleo estable (INFONAVIT y FOVISSSTE). Para 1988 los programas gubernamentales realizaron 276 mil 281 acciones de vivienda, distribuidas de la siguientes manera:

INFONAVIT	67,038
FOVISSSTE	17,986
FOVI-BANCA	107,000
FONHAPO	49,333
FIVIDESU	5,000
SEDUE	2,800
Organizaciones Estatales	15,000
Reconstrucción	12,124
Total	276,281

58.- Aunque no existen datos confiables de la situación actual del problema de la vivienda en el país, la participación de la rama de la construcción en la producción total tuvo una tendencia decreciente en la década de los ochenta.

59.- A los deterioros físicos se agrega una situación conflictiva que se relaciona con el contexto cultural. Esto es, el problema habitacional no es sólo de insuficiencias sino también de cómo se hace y se construye la vivienda; con qué materiales y quiénes la hacen. Existe en el país una secular tradición autoconstructora.

60.- El problema habitacional obedece también a que las políticas en este campo se han caracterizado por cierta rigidez y poca comprensión hacia las técnicas y formas tradicionales de diseño y autoconstrucción de vivienda. Poco se ha aprendido de la construcción comunitaria. Hacia adelante, se requiere evaluar a fondo las experiencias diseminadas a lo largo del territorio para que sirvan de sustento a una nueva política en materia habitacional que otorgue además seguridad a la tenencia de la tierra para evitar la ilegalidad que es causa de precariedad en la construcción, tanto en el campo como en la ciudad.

61.- El problema habitacional se ha agravado en los últimos años. No es sólo una cuestión de viviendas faltantes. Incluye un grave deterioro de las existentes y una marcada falta de servicios públicos, que encuentra su expresión más clara en las áreas rurales y zonas urbanas marginadas. Ello es resultado de diversos factores entre los que destacan el crecimiento poblacional y la falta de capacidad de pago ante el deterioro de sus condiciones de vida; el encarecimiento de la vivienda y otros satisfactores vinculados con la misma; el clauso de recursos crediticios altamente subsidiados a tra-

bajadores organizados, que restringen la posibilidad de canalizar este tipo de apoyos a otros grupos; la inseguridad en la tenencia de la tierra y la dificultad de acceso a la misma por los grupos de menores ingresos.

62.- En suma, el derecho de los mexicanos a disponer del espacio integrado necesario para su desenvolvimiento personal en su doble dimensión: individual y colectiva está aún lejos de alcanzarse y, en esa medida, las demás garantías sociales quedan menguadas.

E. Una visión de conjunto

63.- En México viven 41 millones de personas que no satisfacen sus necesidades mínimas o esenciales. De ese total, 17 millones se encuentran en condiciones de pobreza extrema. Estos mexicanos, en su mayor parte son habitantes del campo, en zonas áridas, semiáridas y en comunidades indígenas. Sus condiciones de vida son precarias debido a que sus ingresos, sea por salarios o por producción, o sumados ambos, apenas son suficientes para adquirir por grupo familiar, el 60 por ciento de los bienes y servicios indispensables. En estas familias, compuestas por cinco personas o más, se da el analfabetismo o cuando más sólo los primeros años de la primaria. Padecen enfermedades que no sufre el resto de la población y la mortalidad infantil es mayor que en otras regiones del país, así como la esperanza de vida es menor. Sus viviendas son insuficientes en tamaño y en general carecen de los servicios de energía eléctrica, agua potable y drenaje. Su alimentación es insuficiente en cantidad y calidad, por lo que la desnutrición es un fenómeno constante. La falta de higiene de la vivienda sumada a la desnutrición y a un medio ambiente insalubre aumentan de manera sensible los riesgos de salud y dificultan las posibilidades de desarrollo.

64.- Los otros 24 millones de pobres constituyen familias que, si bien no viven en condiciones tan graves, de todas formas carecen de los satisfactores esenciales. En esas familias, que habitan fundamentalmente zonas urbanas y rurales deprimidas, también encontramos analfabetismo o educación primaria no concluida. En el caso de que alguno de los integrantes de la familia cuente con empleo regular y estable, su salud y seguridad social están garantizadas, pero no siempre es el caso, por lo que muchas de ellas deben efectuar gastos médicos. En los últimos años, por el alza de precios y la baja en el poder adquisitivo de los salarios, su alimentación ha disminuido en cantidad y calidad. A este renglón destinan la mayor parte de sus ingresos, lo que les impide satisfacer otras necesidades. Su vivienda es, en general, insuficiente en espacio para el número de miembros de la familia. En algunos casos cuentan con los servicios básicos de energía eléctrica, agua potable y drenaje, pero no todos. La falta de estos servicios es particularmente crítica en las zonas rurales. Sus viviendas están deterioradas, tanto por la falta de recursos económicos como por la incertidumbre en la situación jurídica, ya sea vivienda propia o alquilada.

65.- La dificultad para situar a la pobreza se agrava por las migraciones. En la Ciudad de México viven más de un millón de indígenas, el conjunto más grande del país. Estos indígenas no han abandonado a la pobreza. Abandonan sus tierras y sufren una pobreza distinta. Si en su comunidad la alimentación era insuficiente, en la ciudad es cara, que viene a ser lo mismo. Si en su localidad no había clínica o centro de salud, en la ciudad no son derechohabientes de la gran mayoría de las instituciones y los costos de la medicina privada impiden que la utilicen; finalmente, si su casa era pequeña y sin servicios, en la ciudad será igual, pero ajena o sin regularizar la propiedad. Los indígenas sufren también el problema de

enfrentar una forma de vida y costumbres esencialmente distintas a las suyas, lo que propicia abuso y explotación.

66.- No todos los campesinos emigran a las ciudades. Un grupo grande de ellos recone el país en busca de trabajo. Jornaleros que pizcan café, cortan caña o levantan cosechas de frutas y verduras, son asalariados que obtienen día a día el dinero que permite satisfacer su hambre a medias. Los servicios de salud y educación son para ellos desconocidos. Su vivienda, si la tienen, abriga a una familia distante, a la que, de tiempo en tiempo, llevarán o enviarán el poco dinero que les sobra.

67.- Los pobres en la ciudad conviven con una infraestructura de servicios que no les sirve. El niño que debe mantenerse o llevar dinero a su casa no asiste a la escuela. El trabajador por horas, el empleado unos días sí y otros no, no son derechohabientes de la seguridad social. La energía eléctrica, el agua potable y el drenaje llegan siempre tarde a las zonas de miseria. En las ciudades, la vivienda propia es privilegio y la alquilada costosa e insegura en su ocupación. En las casas de los pobres, hay hacinamiento e insalubridad. Los alimentos son cada día más caros y los salarios alcanzan para menos.

68.- El reto que la sociedad mexicana tiene por delante para garantizar a todos los satisfactores de sus necesidades esenciales es considerable. Y lo es no sólo por la magnitud de la pobreza y la pobreza extrema que aqueja a millones de mexicanos sino, también, por lo complejo y heterogéneo que la caracteriza, por lo generalizada y dispersa que es, por lo inaccesible que son muchas de las comunidades donde predominan y que la decentan, por la orientación de las

políticas macrosociales y macroeconómicas que la hacen más difícil de superar, por las diferencias regionales y culturales que existen y por los cuantiosos recursos que habría que movilizar para erradicarla.

69.- No obstante que la magnitud del problema es de consideración, su solución no escapa a las posibilidades de la economía mexicana. Asumiendo plenamente las restricciones de todo tipo que hay en la distribución de recursos gubernamentales en un momento dado, se puede actuar desde luego en el margen para que los recursos adicionales con los que se cuente, se destinen crecientemente a atender las necesidades esenciales de la población, sobre todo la que se encuentra en una situación más crítica. Para lograr lo anterior es necesario definir claramente las prioridades de la política económica y jerarquizar sus objetivos. Una estrategia con esta orientación nos colocará en la dirección necesaria para atender el problema de la pobreza.

II. El combate a la pobreza

A. Un camino propio

1.- Derechos constitucionales

70. Cuando Morelos propuso atemperar opulencia y miseria, introdujo en la historia de México un concepto que más adelante recibiría el nombre de justicia social. Preocupaciones similares tuvieron los hombres de la reforma, lo que se constata en el hecho de que el liberalismo mexicano, compendiado en la Constitución de 1857, se reconozca como liberalismo social.

71.- La Constitución de 1917 es ejemplar por su contenido y por su anticipación. Antes de que la teoría explicara los derechos sociales, su contenido y su forma, el constituyente mexicano les dio vigencia.

72.- Los derechos de los mexicanos contenidos en nuestra Constitución —en su texto actual— se agrupan en tres modalidades: los individuales, los ciudadanos y los sociales. Similares a los de otras organizaciones políticas estructuradas, los derechos individuales y ciudadanos no son novedosos. Esta-

blecen las garantías de la integridad espiritual y física de las personas, así como el ejercicio de la libertad y organizan el método para otorgar y ejercer el poder político. Los derechos sociales en cambio, son novedosos y originales. Al introducirlos en la Constitución, se establecen las condiciones que permiten el ejercicio pleno de los derechos individuales y ciudadanos.

73.- Mientras que las garantías individuales y ciudadanas son un derecho a que el Estado no haga, la garantía social es un derecho de los ciudadanos para que el Estado haga. Los mexicanos, por el sólo hecho de serlo, tenemos el derecho a que el Estado nos proporcione las condiciones mínimas necesarias para ejercer los derechos individuales y ciudadanos.

74.- México cuenta con una vigorosa tradición política y cultural, de la que debe obtener el máximo provecho. Tenemos un modelo propio, detallado en la Constitución, que nos permite seleccionar con autonomía, libres de cualquier imposición externa, los elementos que el mundo contemporáneo puede brindar para la integración de nuestro proyecto social.

75.- Nuestra estructura actual es producto de nuestra historia. A dicha estructura hay que dotarla de orientación y tendencia. Ello debe lograrse en el seno de una economía dinámica y de una sociedad con capilaridad suficiente. Los ajustes tienen que materializarse con la rapidez requerida para que el proceso no resulte frustrante. Hay que hacer un gran esfuerzo para intentar igualar capacidades, pero sobre todo hay que evitar que la estratificación llegue a obstaculizar el libre juego de las oportunidades y le imprima al sistema una rigidez explosiva. Este equilibrio entre estructura y cambio, entre la libertad individual y la satisfacción de las necesidades

sociales, constituye la tarea fundamental, pero también el principal mérito de la Constitución y de nuestra tradición política.

76.- A través de este proceso de ajuste entre el modelo y la realidad México encuentra un camino propio: la concepción de una democracia en la que no sólo se respeten y procuren los derechos del individuo como persona digna, sino una en la que el Estado es responsable, hasta el límite de sus posibilidades, de realizar un esfuerzo de justicia social. Si partimos de una evidente desigualdad social, el primer imperativo de justicia es capacitar a los desiguales para que puedan acceder a las oportunidades; y, paralelamente, garantizar que toda capacidad encuentre niveles de satisfacción a sus necesidades.

77.- Las garantías sociales del texto constitucional, añaden a la responsabilidad del Estado procurar la igualdad de oportunidades y la igualdad de seguridades que proteja a todos los ciudadanos de los riesgos fundamentales de la vida: el hambre, la ignorancia, la insalubridad, la miseria. En nuestra democracia la responsabilidad central del Estado es propiciar la satisfacción de las necesidades básicas de la población: liberar a cada habitante de los obstáculos que le impiden, en su calidad de hombre libre, su desarrollo como persona.

78.- Con base en esta expresión constitucional debemos dar ahora un contenido programático a las responsabilidades del Estado en el desarrollo: prever y jerarquizar las grandes líneas de acción estatal, para formular un programa que permita avanzar en la construcción del país que seremos hacia el año dos mil aprovechando y consolidando los logros obtenidos hasta el presente.

79.- Es necesario establecer un orden de prioridades que, partiendo de las necesidades físicas del individuo, incluya sus aspiraciones sociales y culturales. Será entonces el grado de avance en el logro del bienestar mínimo en términos de nutrición, salud, vestido, vivienda y acceso a la educación, la información y la justicia, la verdadera medida del desarrollo. El indicador de crecimiento del producto interno bruto o del ingreso por habitante, si bien seguirá siendo útil es incompleto, ya que refleja una acumulación indiscriminada de bienes y servicios y nada nos dice sobre la composición del producto nacional y menos aún sobre su distribución.

80.- Desde luego, la definición del bienestar mínimo a alcanzar y, en consecuencia, de las prioridades en política económica, no implica desatender otras áreas. No se trata de seguir una secuencia lineal. La realidad es demasiado compleja. Es tan sólo una cuestión de énfasis, de precisar aquellos campos que no pueden de ninguna manera descuidarse.

81.- No se trata de reducir arbitrariamente el nivel que tienen los servicios sociales en los grupos que ya los reciben. Para muchos de ellos, su disfrute es el resultado de una dura lucha reivindicatoria. Lo que se busca es reorientar los recursos adicionales disponibles para atender a la mayoría de la población y, en especial, a los grupos marginados. Se persigue afianzar la solidaridad nacional, esencia de nuestra democracia. Para lograrlo hay que modificar la orientación y el ritmo de nuestro proceso de crecimiento. Sólo así transformaremos con la rapidez necesaria la desigualdad que priva en nuestra estructura social.

82.- El propósito central que debe animar a una estrategia de combate permanentemente a la pobreza es que todos los mexicanos tengan acceso a los satisfactores básicos en ali-

mentación, salud, educación, y vivienda que permitan el desarrollo de una vida decorosa y sana.

83.- La pobreza como destino para un gran número de mexicanos es inadmisiblemente. De ahí la necesidad de impulsar desde ahora una estrategia integral que permita acabar en el mediano plazo con la pobreza extrema. Sin embargo, su combate sería sólo una primera etapa dentro de un proceso de transformaciones sociales y económicas profundas más justas e igualitarias, encaminadas a alcanzar la satisfacción plena de las necesidades humanas del conjunto de integrantes de la sociedad mexicana.

84.- El propósito central de la estrategia es establecer una ciudadanía social, es decir, garantizar a todos ciertas condiciones básicas de desarrollo físico, formación intelectual, habilidades y capacidades para el trabajo y acceso a los ingresos monetarios y a los servicios públicos.

2.- Distribución y recursos

85.- La experiencia del país en materia de distribución del ingreso, refleja las limitaciones de un esquema que pretende crecer y después distribuir los beneficios del crecimiento. En esta perspectiva los ingresos anuales se concentran crecientemente, convirtiéndose en riqueza acumulada que obstaculiza la equidad social y el crecimiento mismo. En el otro extremo, no es posible caer en una visión simplista de distribución de los ingresos y la riqueza sin considerar la dinámica de su creación. Ambos esquemas resultan insuficientes: el primero porque bloquea el ascenso social de quienes menos *los más y los marginados, porque bloquea las posibilidades del propio crecimiento económico.* Una nueva política social requiere distribuir los ingresos conforme se vayan generando por el esfuerzo nacional.

86.- Se trata de actuar simultáneamente en las esferas productiva y distributiva. Que haya más producción para un mercado interno creciente y que un mercado sólido estimule la producción. Que esa producción se genere y distribuya con eficiencia y productividad, que incorpore nuevas tecnologías al tiempo que se generen nuevos ingresos. Ello implica una modificación gradual y cualitativa de las pautas concentradoras hacia una mayor equidad distributiva. Se trata de cambiar las inercias que conducen a la concentración y que provienen tanto de las fuerzas de la estructura social como de las políticas públicas. El propósito es que la nueva riqueza que se cree por la vía productiva se destine a satisfacer eficientemente las necesidades de las familias pobres. No se trata de quitar para dar, sino de movilizar recursos en beneficio de quienes menos tienen.

87.- De lograrse en México una tasa sostenida de crecimiento de la economía del orden del 3 por ciento por habitante al año, la pregunta sería ¿cuántos años son necesarios para que los hogares que están por debajo de la línea de pobreza alcancen a satisfacer sus necesidades esenciales?. De no llevarse a cabo una política deliberada de redistribución del ingreso, el 10 por ciento de los hogares del país —los más pobres dentro de los pobres— tendrían que esperar 64 años; el siguiente 10 por ciento de los hogares —los que están en una situación relativa mejor que el primer 10 por ciento, pero lejos de ser satisfactoria— tardaría 33 años para satisfacer sus necesidades esenciales; el siguiente 10 por ciento de los hogares pobres esperaría 21 años y el siguiente 10 por ciento tendría que esperar 10 años.

88.- Sin introducir ningún cambio en la distribución del ingreso, para 40 por ciento de los hogares (que son los que se encuentran en situación de pobreza o pobreza extrema) la

espera sería de una o varias generaciones. En cambio, en el otro extremo, si el ingreso del 60 por ciento de los hogares en mejor situación relativa se mantuviera constante y todo el incremento a un ritmo de 3 por ciento anual del producto por habitante se distribuyera entre el 40 por ciento de los hogares más pobres, la espera para satisfacer sus necesidades esenciales solo sería de 4 ó 5 años. Muy poco tiempo, sobre todo cuando se considera que el costo máximo para el 60 por ciento de los hogares relativamente más ricos sería quedarse por ese breve lapso como están en la actualidad, para después de esos cinco años volver a mejorar.

89.- Dicho de otra manera, considerando tres hipótesis distintas de distribución del ingreso —pero todas ellas organizadas para que en el año 2007 la mitad de la población más pobre del país pueda satisfacer sus necesidades esenciales— el esfuerzo productivo y de movilización de recursos que tendría que hacer la economía nacional varía en forma significativa.

90.- En una primera hipótesis —que supone que para el año 2007 se mantendrá una distribución del ingreso entre los hogares mexicanos idéntica a la que prevaleció en 1985— el PIB tendría que crecer en forma sostenida al 7.4 por ciento al año en términos reales entre 1986 y el año 2007. En una segunda hipótesis —que supone alcanzar en 2007 una distribución del ingreso en México similar a la registrada en el Reino Unido en 1967 (distribución del ingreso menos inequitativa)— el PIB tendría que crecer a una tasa anual equivalente al 4 por ciento. En una tercera hipótesis —con una distribución del ingreso en México parecida a la que en la actualidad prevalece en Checoslovaquia o Hungría (distribución del ingreso relativamente equitativa), el PIB tendría que crecer entre los mismos años, a un ritmo anual de alrededor del 2 por ciento.

91.- De esta manera, a partir de la vinculación dinámica entre crecimiento económico, distribución del ingreso y estructura productiva se pueden dar distintas calidades de crecimiento. Los extremos de posibilidad para satisfacer las necesidades esenciales de los pobres en México están determinadas no sólo por el ritmo de crecimiento de la economía sino, sobre todo, por la naturaleza de dicho crecimiento. No sólo cuánto crecer sino en dónde, cómo y en beneficio de quién.

92.- Además, debe tomarse en cuenta que el desarrollo requiere una base material no deteriorada y que la recuperación del deterioro implica un costo económico que es necesario asumir. Mientras más tarde se inicie una política de recuperación y conservación, más costosa será la producción a partir de los recursos naturales.

93.- El primer requisito para imprimir una nueva dirección al desarrollo es una mayor creación de empleos en todo el país. Esto permitirá que la población que hoy se encuentra al margen del proceso de desarrollo pueda contribuir con su esfuerzo y su imaginación a vencer las carencias que tenemos.

94.- El empleo estable y bien remunerado, propiciado por el crecimiento económico, es el medio que permite convertir permanentemente las necesidades en demandas. Es el mecanismo más eficiente y justo, para la sociedad y para el individuo, para lograr simultáneamente el incremento del producto y la elevación del nivel de vida de la mayoría de la población.

95.- La creación de suficientes empleos productivos requiere recuperar el ritmo de crecimiento de nuestra economía dentro de un clima de relativa estabilidad de precios.

Peró también de una política efectiva de redistribución del ingreso para incidir en la composición de la demanda que se ejerce en los mercados de bienes y servicios.

96.- Las perspectivas de empleo y salario no son halagadoras. Lo son aún menos para los que encuentran al margen de los empleos estables y las garantías sociales del sector formal de la economía: los que ya eran pobres y los que se les sumaron durante los años de crisis. Ello entraña multiplicar las fuentes de ingreso para aquellos para los cuales el empleo formal no se presenta como una opción viable. Y a ello añadirle la posibilidad de acceder a los servicios sociales que la Constitución garantiza.

97.- Dado que la pobreza es la incapacidad de los hogares y personas de satisfacer sus necesidades básicas y que esta incapacidad se deriva, fundamentalmente de su insuficiencia de ingresos totales, resulta claro que la superación de la pobreza pasa necesariamente por la elevación de los ingresos monetarios y en especie de lo pobres. Tradicionalmente el empleo formal ha sido el medio para lograr ingresos y satisfacer las necesidades esenciales. Sin embargo, ni siquiera en los períodos de crecimiento económico acelerado la economía fue capaz de absorber, en el sector relativamente más moderno, el crecimiento de la fuerza de trabajo. En el futuro como consecuencia de la automatización creciente y de las poco alentadoras perspectivas de crecimiento del empleo formal, los ingresos derivados de la economía informal no deben considerarse como un fenómeno transitorio sino como un nuevo elemento al cual habrá que aprehender y apoyar creativamente.

98.- Sin embargo, no es suficiente actuar sólo por el lado de los ingresos de los que menos tienen. Se requieren mejora-

mientos sustantivos en las técnicas y procedimientos de la oferta de bienes de consumo esencial, que permitan reducciones de precios, por la vía de la eficiencia productiva. Se actuaría así en doble sentido: por un lado dar mayores ingresos, y por el otro abatir costos. En esto último no hay que olvidar que existe un margen considerable de aspectos que modificar, en el diversificado y oneroso sector productivo y en las áreas de la comercialización.

99.- La experiencia muestra que la pobreza de amplios núcleos de mexicanos es producto de un estilo particular de crecimiento que generó fuerzas excluyentes y marginó a buena parte de la población. Por ello, una estrategia que entrase un planteamiento de fondo tendría que modificar el contenido y la calidad de ese crecimiento. Esto implica organizar la política económica colocando en el centro la justicia social.

100.- La tarea que se tiene por delante en materia de bienestar social es impresionante, pero al mismo tiempo no está totalmente fuera del alcance de nuestros recursos y posibilidades. La política social deberá enfrentar no sólo lo incompleto y lo insuficiente. También debe anticipar los efectos nuevos del desarrollo. La modernización económica y la dinámica social misma dan origen a nuevas necesidades. Para el año dos mil seremos cerca de 100 millones de mexicanos. El reto es formidable; no sólo por los rezagos acumulados sino, también, por las nuevas demandas en una población que crece. Hay que empezar a actuar desde ahora; promoviendo el crecimiento de la economía, combatiendo merencas, distribuyendo mejor los beneficios del progreso, atendiendo las necesidades esenciales de los mexicanos que no disfrutaron de ellos. La tarea no es fácil, pero es posible. No se resolverá de un día para otro, pero es factible marcar rumbo y ser perse-

verante y consistente. Hay mucho que conservar, pero también mucho que modificar para lograrlo.

3.- Modernización y pobreza

101.- Nuestra experiencia y la de las naciones que hoy están a la cabeza de la economía mundial muestra que la competitividad y la productividad se financian sobre el acceso de la población nacional a mejores condiciones de vida. Si se trata de la educación, la cobertura de un nivel de enseñanza media resulta indispensable no sólo para la elevación del nivel cultural sino para llevar a cabo una capacitación de la fuerza de trabajo que le permita la asimilación adecuada y el dominio de las técnicas modernas sin las cuales no se podrá competir en el exterior. Si se trata de la alimentación y la salud, el alcance de niveles nutricionales y sanitarios adecuados son el requisito material determinante para el desarrollo de las actitudes físicas para el trabajo eficiente, sobre todo el que se requiere para el incremento de la productividad.

102.- El alcance de un nivel mínimo de cobertura en las necesidades básicas, es así no sólo un compromiso político, moral y humano con la mayoría de nuestros compatriotas, lo que sería de por sí una razón suficiente para desplegar un esfuerzo nacional en beneficio de los pobres. Es también un paso sin el cual no se tendrán los cimientos necesarios para modernizar nuestras estructuras económicas y sociales.

103.- Además, la superación de nuestros rezagos estructurales requiere también la solución de problemas que atañen directamente a la economía de los pobres. El impulso a la economía campesina, por ejemplo, es indispensable para la superación de la crisis agrícola y la eliminación de uno de los factores históricos de la inflación, y constituye también una

oportunidad para dinamizar la demanda industrial. Un consumo adecuado de los grupos mayoritarios de la población significaría, por la potencialidad de la demanda que representa, el principal sostén de la economía y la plataforma para mantener la competencia externa.

104.- El crecimiento económico es necesario para atender con suficiencia las demandas sociales, y el avance en la satisfacción de éstas es indispensable para elevar la capacidad productiva de todos los mexicanos, con una población mejor alimentada, más preparada y más saludable. Por eso, la política aquí propuesta para el desarrollo de los pobres no es contradictoria con una estrategia de modernización nacional sino que es una de sus principales condiciones.

105.- Es por todo ello que el combate a la pobreza no puede verse como algo accesorio o complementario a la política de desarrollo. Tiene, necesariamente, que constituirse en el eje de la modernización económica y social del país. Atemperar opulencia y miseria debe ser hoy — como lo propusiera Morelos en 1813 — la meta a alcanzar.

B.- Líneas de estrategia

I.- Un piso social básico

106.- Asegurar a todos los mexicanos un *piso social básico* en materia de alimentación, salud, educación y vivienda para que a partir de él estén mejor capacitados para llevar a cabo sus actividades productivas, privilegiando la acción de combate a la pobreza sus actividades en aquellas zonas del país donde es extrema constituye el eje que debe ordenar la acción del Estado en materia de política de bienestar social.

107.- El *piso social básico* está constituido por el conjunto de bienes y servicios mínimos a los que debe tener acceso toda la población en los cuatro ámbitos mencionados, para garantizar un nivel de vida decoroso. Este piso básico para todos se determinará y asumirá como resultado de un proceso de discusión colectiva y buscará ser la expresión material de los derechos sociales consagrados en la Constitución. Más que punto de partida, será el resultado de la aplicación de una estrategia integral que tenga como propósito el que la población más pobre pueda acceder, en el menor plazo posible, a este conjunto de bienes materiales y servicios sociales. Al logro de este *piso social básico* deben orientarse en adelante los esfuerzos gubernamentales, así como los recursos que, mediante la solidaridad, aporten otros sectores de la sociedad mexicana que ya tienen cubiertas satisfactoriamente sus necesidades esenciales.

108.- Además del esfuerzo nacional que esta estrategia requiere, el combate a la pobreza entraña cambios importantes en diversos ámbitos del quehacer gubernamental. En muchos casos se trata de invertir el orden de prioridades de la política social e ir definiendo con precisión aquellas zonas en donde se va a concentrar el esfuerzo, los grupos de población que se van a atender, las acciones específicas que se llevarán a cabo en cada una de las áreas y los plazos de su ejecución.

109.- La propuesta de garantizar un *piso social básico* ofrece varias ventajas. La primera es que puede hacer frente a la diversidad de situaciones en que se encuentran los pobres. La gran heterogeneidad de estos núcleos de población, tanto en sus rasgos individuales como en su ubicación geográfica, requeriría de una intervención estatal muy diversificada si pretendiera ser enfrentada sólo a través de pro-

230.- Movilizar las estructuras institucionales en este sentido no es un proceso que pueda darse en el corto plazo, por ello se requiere continuar con los programas que ya han mostrado beneficios importantes y no crear vacíos de atención institucional que agraven las carencias de dichos grupos.

231.- Tomar en cuenta otras acciones gubernamentales que si bien su resultado no ha sido del todo satisfactorio, mediante modificaciones en su estructura y operación pueden lograr niveles de eficacia y eficiencia, ya que no se cuestiona su importancia pero sí su grado de desarrollo y sus niveles de impacto.

232.- En consecuencia, se proponen dos criterios generales como apoyo a la fase de transición:

a) Consolidar y ampliar los programas en marcha que atienden a las necesidades esenciales de los grupos en situación de pobreza y que tienen una base de aceptación social amplia.

b) Modificar en su concepción y operación aquellos programas que no han logrado incidir en forma efectiva en el mejoramiento de las condiciones de bienestar y en la calidad de vida, aún cuando atienden campos de necesidades prioritarias para la superación de la pobreza.

233.- La aplicación de estos criterios implica reorientar recursos y capacidades institucionales, ya que la consolidación de los programas prioritarios podrá darse en la medida en que los esfuerzos se concentren y se reubiquen los recursos que actualmente están dispersos en programas de bajo impacto.

234.- Debe remarcarse que es necesario establecer políti-

cas y estrategias diferenciales para el ámbito urbano y rural, así como para los grupos específicos conformados por la mujer, los menores de edad, comunidades indígenas y los trabajadores migratorios y jornaleros del campo.

235.- Los objetivos inmediatos que se proponen son:

a) Consolidar y ampliar los programas que tienen un efecto directo sobre las condiciones de pobreza y la calidad de vida de la población más desprotegida (i.e., programa de mejoramiento integral de la vivienda, programa de apoyo a la producción de alimentos para el autoconsumo, programas de abasto comunitario).

b) Continuar impulsando los procesos de organización de las comunicaciones y grupos específicos para establecer diagnósticos y planes de trabajo mediante la participación efectiva y permanente de sus integrantes.

c) Sugerir nuevos programas de alcance nacional en beneficio de los grupos pobres ya que la experiencia en los problemas que se señalan ha sido delimitada en tiempo y espacio, y atienden problemas importantes. Dentro de estas acciones, se proponen entre otras: programa de mejoramiento de las condiciones y de la seguridad en el trabajo en el sector primario de la producción, programa de mejoramiento y conservación de los recursos naturales comunitarios, programa de orientación y prevención de farmacodependencias y alcoholismo.

C. Lo necesario de la política económica

236.- Una estrategia que avance hacia el logro de un *piso social básico* requiere estar en consonancia con la política económica nacional. Para ello el crecimiento económico con justicia social debe constituirse en un elemento fundamental

que propicie un aumento en el ingreso de los grupos que menos tienen.

237.- Los bajos niveles de bienestar y el deterioro de la naturaleza dificultan un crecimiento sostenido y socialmente equitativo. Una estrategia con estos propósitos tendrá solidez en la medida en que la producción pueda encontrar colocación tanto en el mercado interno como en el mercado externo, en una combinación que haga posible el desarrollo de la producción y de la competitividad y la mayor igualdad social. Ello implica entender a la competitividad como la capacidad para incrementar la participación de nuestra economía en los mercados internacionales con una elevación paralela en el nivel de vida, considerando al bienestar social como causa y efecto de un pleno desarrollo.

238.- Por ello, los objetivos de crecimiento y estabilidad son simultáneos con el incremento del empleo y el ingreso de las grandes mayorías. Es en esta dirección que el acuerdo para el mejoramiento productivo del nivel de vida considera, también, atender las demandas prioritarias del bienestar social, proteger el medio ambiente y erradicar la pobreza extrema.

239.- En esta perspectiva es relevante que la política económica global considere:

* Promover políticas que contribuyan a una mejor distribución del ingreso y de la riqueza que se vaya generando. Una política de combate a la pobreza requiere ir eliminando las desigualdades por la vía de una más justa distribución del ingreso y la riqueza, articulando las acciones en todos los ámbitos del quehacer gubernamental y todas las formas de solidaridad social, lo que desde luego implica transformaciones en los mecanismos de producción y distribución y tam-

bien modificaciones en las formas de relación entre todos los sectores, incluidos los marginales.

1. Gasto público

* Canalizar los recursos liberados del servicio de la deuda externa a transformaciones productivas que de manera permanente incidan sobre los ingresos y las condiciones de vida en los grupos más pobres;

* Que las políticas de gasto social y de inversión pública se estructuren de tal forma que apoyen a los pobres del campo y de la ciudad mejorando la rentabilidad de su trabajo, y por tanto, su calidad de vida y la de sus familias;

* Asignar al gasto social la máxima prioridad en los presupuestos anuales de egresos de la federación y concertar con los demás niveles de gobierno para que procedan de igual forma en sus respectivos presupuestos, etiquetando recursos que den prioridad a la atención de las necesidades básicas de la población;

* Articular la asignación de recursos, a partir de los lineamientos programáticos específicos, de tal forma que se beneficie a la mayor brevedad a la población vulnerable, a la que presenta mayor riesgo y aquella que se encuentra en estado crítico (i.e., mujeres y niños, jóvenes, grupos migratorios y poblaciones indígenas).

2. Política tributaria

* Orientar los instrumentos fiscales con que cuenta el Estado a proteger, con mayor énfasis, los ingresos de las capas más pobres, por la vía de estímulos y subsidios selectivos a las actividades productivas de los grupos pobres, a las que tienen una alta generación de empleos y aquellas orientadas a satisfacer las necesidades esenciales. Ello implica

consolidar una política tributaria que propicie una mejor distribución del ingreso.

3. Precios

* La política de estabilización de precios debiera continuar tomando en cuenta la necesidad de hacer algunas adecuaciones. En concreto el criterio podría ser revisar los salarios, introduciendo ajustes graduales al alza, de acuerdo a su productividad. Si el fin último de la política antiinflacionaria es terminar con la injusticia que ésta representa, el congelamiento salarial no puede convertirse en una norma permanente. Una política de ataque a la pobreza es irreconciliable con una caída de las remuneraciones reales de los obreros y campesinos.

* La política de apertura comercial deberá tomar en consideración los cambios que ocurren en el comercio internacional y las fluctuaciones de precios que directa e indirectamente afectan a los ingresos de los pobres del campo y contribuir a la eliminación de las ganancias excesivas que subsisten en muchas ramas de la economía nacional.

4. Empleo

* La política de empleo deberá poner el acento en la generación de los empleos productivos que nuestra población reclama. No es sólo un problema de cantidad. Se requiere, sobre todo, de una elevada calidad y permanencia en los empleos que se vayan generando. La fase de transición, de cambios tecnológicos en marcha, implica también, diseñar políticas específicas para apoyar los ingresos de los grupos que viven de las actividades llevadas a cabo en la economía informal.

* Promover actividades en el campo que permitan la

obtención de ingresos, distintos a los vinculados con las actividades agrícolas (i.e., explotación de minerales no ferrosos, materiales para construcción) que completen los ingresos de los grupos rurales.

5. Crédito y movilización de recursos

* Promover esquemas de políticas monetaria y crediticia que posibiliten un mayor acceso de los grupos más necesitados a los beneficios del crédito, que les asegure la adquisición de sus activos de producción y trabajo.

* Movilizar recursos que actualmente se desaprovechan total o parcialmente. Estos recursos pueden provenir entre otras, de las siguientes fuentes:

- capacidades instaladas ociosas, tanto en la industria como en la agricultura;
- recursos financieros orientados a la especulación;
- recursos naturales cuyo volumen y valor potencial no se utiliza;
- un acervo de conocimientos y tecnologías tradicionales que no se difunden y por tanto no se aprovecha su potencialidad y,
- la propia capacidad de organización, trabajo y materiales locales que gran parte de las comunidades pobres poseen.

Por último se requiere:

* Que en la definición cotidiana de las medidas de política económica que se propone instrumentar, el rasero sea, siempre, si la medida favorece o no a la justicia social. Es necesario también que las orientaciones básicas de la política económica incluyan propósitos claramente sociales y se articulen, en la medida en que ello sea posible, a los programas específicos de superación de la pobreza.

* Que la política económica global induzca en las políticas sectoriales medidas que permitan acceder gradualmente a una suficiencia en materia alimentaria, menor dependencia tecnológica y una mayor producción de bienes de capital. Es necesario, por lo demás, que esas políticas orienten al aparato productivo hacia la satisfacción de las necesidades nacionales y que propicien la incorporación productiva de los grupos más necesitados y,

* Que la modernización económica se sustente en un aumento creciente de la productividad. Ello implica, de manera fundamental, contar con mejores recursos humanos que apoyen en forma sostenida las transformaciones que requiere el aparato productivo en esta nueva fase de alta competitividad internacional.

240.- Se requiere, en suma, de una política económica que conciba al bienestar social como un proceso integral. Se trata de potenciar el conjunto de condiciones que hagan posible un verdadero desarrollo social. La política económica debe ayudar a eliminar los serios contrastes que aún existen en el país: sectores marginados frente a minorías privilegiadas; desempleo y carencia ante la exigencia de satisfacer necesidades básicas y desigualdad de oportunidades; infraestructura regionalmente mal distribuida; ciudades que crecen a costa del campo y problemas de abasto y distribución.

241.- Es difícil, en una etapa de consolidación de la estabilidad e inicio del crecimiento económico, avanzar en forma definitiva en el ataque a estos problemas. Sin embargo, es preciso que la política económica distinga los aspectos del bienestar social más elementales, porque la circunstancia inmediata exige jerarquizarlos: se trata de la alimentación, la salud, la educación, la vivienda, el medio físico y, en particular, del empleo cuyo acceso es imperioso garantizar a un nú-

mero creciente de la población. Dentro de estas necesidades se requiere priorizar a los grupos y regiones más necesitados. Es de esta forma como una política económica global puede contribuir a iniciar un proceso sostenido que empiece a borrar las fronteras de la insuficiencia y la marginación.

242.- El acuerdo para el mejoramiento productivo del nivel de vida entraña, una triple tarea: estimular el empleo en actividades productivas, destinar los recursos adicionales para beneficiar cada vez más con la acción del gobierno a los que poco o nada tienen y promover la producción de bienes y servicios asociados a las necesidades esenciales en los pobres. La propuesta consiste en producir con una mayor eficiencia técnica bienes socialmente necesarios: alimentos, materiales y mobiliario para la vivienda, para la educación y para la salud.

243.- Dadas las carencias actuales en materia de bienestar social, la dinámica demográfica, el desempleo y subempleo prevalente y los problemas asociados a la recuperación económica del país es imposible dejar por completo al simple crecimiento económico la solución del problema de la pobreza. Hay que actuar, y desde luego, en su combate, aún antes de que se inicie la recuperación del crecimiento económico, sobre todo en las áreas asociadas al bienestar mínimo de la sociedad.

244.- En términos generales, las prioridades fundamentales de la política económica son disponer de más y mejor infraestructura económica y social, así como de una mejor atención a las demandas de los grupos de menores ingresos. La política económica está así profundamente ligada a la social no sólo porque los objetivos económicos tienen el propósito fundamental de aumentar los medios para la satis-

facción de las necesidades sociales, sino porque desarrollo social y desarrollo económico, no pueden avanzar de manera aislada. En particular se tiene que hacer lo necesario para impulsar la producción de mercancías y servicios asociados a la satisfacción de las necesidades esenciales de la población.

D. Lo necesario de la sociedad.

245.- Por su magnitud y alcances, la pobreza es un problema nacional cuya solución entraña la participación y el esfuerzo de toda la sociedad. La lucha permanente contra la pobreza requiere la más amplia solidaridad, entendida ésta como el compromiso político de todos con los pobres. Compromiso que puede adquirir múltiples manifestaciones y modalidades: de los que más tienen con los que menos se han beneficiado del progreso, del gobierno con los que no pueden satisfacer sus necesidades esenciales y entre los propios grupos marginados del país. Se trata de convertir a la solidaridad en un elemento que dé permanencia y continuidad a la política social para que el combate a la pobreza se convierta en política de Estado.

246.- El camino de la justicia social pasa por el de la democracia. Sin organización e intervención de la comunidad no será posible usar con eficiencia los recursos. La participación social permitirá también la evaluación permanente de las metas y los resultados alcanzados. En la nueva gestión pública a la que se aspira no se trata de sustituir a la organización social sino de crear las condiciones para que ésta pueda subsistir y crecer en sus manifestaciones diversas. Ello entraña reformas fundamentales en las instituciones públicas para propiciar una actitud más solidaria y respetuosa hacia las organizaciones comprometidas con el cambio.

247.- Por ello, la política de ataque a la pobreza no puede reducirse al quehacer de un solo sector o institución, por lo que es necesario promover la participación de todos los grupos de la sociedad, los tradicionales y los emergentes. Se trata de lograr que otras instancias y grupos participen bajo los mismos principios en el combate a la pobreza.

248.- Una estrategia que tenga como propósito el combate a la pobreza debe crear en la ciudadanía una cultura solidaria con este propósito. No es posible caer en el voluntarismo de la concertación, sin previa información y convencimiento de los directamente involucrados. Ni el gobierno lo propone, ni los distintos grupos lo aceptarían. Para ello sería conveniente la creación de foros que propicien el intercambio permanente de ideas en torno al problema de la pobreza de las que podrían surgir propuestas de acción. En estas reuniones podrían participar grupos representativos de los más diversos sectores, instituciones de educación superior, corrientes políticas y estudiosos del problema. Ello sería el primer paso para avanzar en la definición de los mecanismos y modalidades de concertación y participación social que permitan acrecentar el impulso gubernamental de combate a la pobreza y convertir a esta estrategia, mediante el conocimiento del problema, la participación comprometida y la concertación social, en política de Estado.

249.- Crear una cultura solidaria requiere impulsar una conciencia nacional en torno a la necesidad de abatir la pobreza. Es decir, ampliar el conocimiento del problema y propiciar una discusión intensa e interesada, de tal forma que la mayoría de los mexicanos lo consideren como un asunto que reclama la atención nacional. La difusión y el reconocimiento de la tarea que se tiene por delante se convierten en requisitos indispensables para concertar e involucrar a toda

Antigua Madri
San Juan del Duero
Capitalista

1500-1600 agrarismo
1700-1800 agrarismo progresivo
1820-1980 capitalismo

1. LAS ÉPOCAS ECONÓMICAS Y SU INTERPRETACIÓN

Este estudio se refiere sobre todo al desempeño económico de los países capitalistas avanzados a partir de 1820. El producto total de los 16 países aquí considerados ha aumentado 60 veces en los últimos 160 años, su población ha crecido más de cuatro veces y su producto per cápita se ha multiplicado por 13. Las horas de trabajo anual se redujeron de 3 000 a menos de 1 700, lo cual significa que la productividad del trabajo se incrementó unas 20 veces. La esperanza de vida se duplicó al pasar de 35 a más de 70 años. Llamo a esto la "época capitalista", porque su motor principal de crecimiento ha sido la aceleración del progreso técnico, siendo la formación de capital el instrumento principal por medio del cual se explotó dicho progreso para aumentar la producción.

La naturaleza del desempeño capitalista y las razones de su vigor pueden entenderse con mayor claridad si contrastamos sus fuerzas motrices con las de épocas precedentes.

El sencillo esquema del cuadro 1.1 divide la experiencia económica pasada en seis épocas históricas y muestra los determinantes principales del desempeño económico en cada una de ellas. Es una secuencia evolucionaria en que los tres factores de la producción (recursos naturales, trabajo y capital) se han ampliado como resultado del progreso técnico y de la educación y en que la eficiencia en la asignación de los recursos se ha mejorado mediante la división del trabajo. De cuando en cuando, algunos países han aumentado su ingreso despojando a otros, y este procedimiento en detrimento del prójimo ha sido objeto de diferentes grados de refinamiento.

Con excepción del Japón, todos los países industriales avanzados son europeos o retoños de Europa (como Australia, Canadá y Estados Unidos), de suerte que este examen de las épocas económicas se circunscribe a las condiciones europeas. Durante los últimos 1 500 años los países europeos han atravesado por cuatro épocas: el "agrarismo" (del año 500 al 1500), el "agrarismo progresivo" (del año 1500 al 1700),

CUADRO 1.1

Determinantes del potencial de producción en seis épocas económicas

Épocas	Producción en función de
1) Pre-agraria (caza, pesca, recolección)	(N, L)
2) Agrarismo	(N', L', K)
3) Imperialismo antiguo Vuelta al agrarismo	(N', L'', K*) + p (N', L', K)
4) Agrarismo progresivo	(N', L', K')
5) Capitalismo mercantil	(N', L'', K'') + p'
6) Capitalismo	(N'', L''', K''') + p''

- N = recursos naturales.
 N' = recursos naturales apropiados y conservados.
 N'' = recursos naturales desarrollados y aumentados.
 L = trabajo bruto, no calificado.
 L' = fuerza de trabajo con mínima destreza; élite orientada defensivamente, con poca probabilidad de generar o absorber nueva tecnología.
 L'' = trabajadores ordinarios con mínima destreza más una élite burocrático-militar eficiente.
 L''' = fuerza de trabajo dotada de educación formal y adiestramiento en el empleo, más una élite burocrático-militar eficiente.
 K = acervo moderado de capital de trabajo, inversión suficiente para encargarse de la sustitución y la ampliación (provisión de acervo para trabajadores adicionales).
 K* = igual que K, pero con mayor inversión en caminos y servicios públicos urbanos.
 K' = igual que K, con expansión muy gradual de capital fijo per cápita (intensificación).
 K'' = igual que K', pero la intensificación de capital es más importante.
 K''' = acervo moderado de capital de trabajo, complementado por un acervo mucho más grande de capital fijo. La inversión en todos los tipos de capital (sustitución, ampliación e intensificación) es un medio principal de transmisión del progreso técnico. Progreso técnico tangible y percibido por comparación con K' y K'', en donde estaba presente pero imperceptible.
 s = economías de escala y especialización.
 p = despojo (levas no compensadas de productos y trabajadores en áreas colonizadas).
 p' = despojo aumentado o remplazado por comercio monopolista.
 p'' = despojo residual o negativo.

el "capitalismo mercantil" (del año 1700 al 1820), y el "capitalismo" (del año 1820 al 1980).

Ese ordenamiento de las épocas por categorías trata de ser una sim-

ple descripción de la evolución progresiva de las principales fuerzas materiales que determinan el potencial de producción. No tiene por objeto describir formas específicas de propiedad, relaciones de clase o modos de explotación que aparecen tan ampliamente en las presentaciones marxistas de las etapas de crecimiento.¹ Está expuesta en un amplio orden cronológico de la evolución del potencial de producción; pero no todos los países han seguido todas estas etapas en sucesión regular. Algunas se han saltado una época, ha habido casos de retroceso y, a veces, se ha presentado la coexistencia de países cuyas economías funcionaban a niveles diferentes.

Por último, debe notarse que al llamar a la cuarta época del cuadro "agrarismo progresivo" no se quiere decir que éste fuera exclusivamente rural y que se refiriera sólo a la agricultura, sino que tal era el caso predominante.

En términos de amplitudes características, las tendencias a largo plazo del desempeño económico de las últimas cuatro épocas se comparan en el cuadro 1.2.

CUADRO 1.2

Características de desempeño en cuatro épocas (Tasas medias geométricas de crecimiento anual)

	Población	PIB per cápita	PIB
Agrarismo 500-1500	0.1	0.0	0.1
Agrarismo progresivo 1500-1700	0.2	0.1	0.3
Capitalismo mercantil 1700-1820	0.4	0.2	0.6
Capitalismo 1820-1980	0.9	1.6	2.5

FUENTE: La población de 500-1500 se tomó de J. C. Russell, "Population in Europe 500-1500", *Fontana Economic History of Europe*, vol. 1, Collins, Londres, 1972, p. 36; para las otras épocas se tomó del apéndice B que aparece adelante. El ingreso per cápita para 1500-1700 se calculó como se indica en el texto; el de 1700-1980 se tomó del apéndice A que aparece adelante.

AGRARISMO PROGRESIVO ✓

Después de la caída del Imperio Romano y de su sistema de comunicaciones, Europa recayó en el agrarismo. Durante un milenio hubo poco progreso neto en cuanto a población y nulo en ingreso per cápita. Dentro

¹ Para una estimación crítica de éstos, véase Karl Marx, *Pre-Capitalist Economic Formations*, por E. Hobsbawm, Lawrence and Wishart, Londres, 1964. Para un crítica no marxista de las "etapas" de crecimiento, ver *Theories of Economic Growth*, por B. F. Hoselitz, compilador, Free Press, Nueva York, 1960. *The Stages of Economic Growth*, por W. W. Rostow, Cambridge, 1962, se considera más adelante en el capítulo 4.

de esta situación de estancamiento general hubo fluctuaciones considerables. La población experimentó dos grandes descensos, con las recuperaciones consiguientes. La primera baja demográfica ocurrió después de la caída del Imperio con una ola de enfermedades epidémicas en los siglos vi y vii, y la otra en el siglo xiv después de la peste bubónica, conocida como la muerte negra. Hay algunas pruebas de que cuando la población mermó después de esas catástrofes demográficas, el nivel de vida subió transitoriamente, porque durante varios decenios hubo más tierra disponible per cápita. Por eso las fluctuaciones demográficas y del nivel de vida fueron de carácter inverso, lo que significa que la tendencia de la producción fue quizá más regular que la de cualquiera de sus componentes.²

La tasa de progreso durante 1500-1700 fue también muy pobre si se juzga conforme a los actuales patrones, pero sin duda mejor que la del milenio anterior. Ya no ocurrieron retrocesos demográficos de la escala de la muerte negra, aunque el ritmo de crecimiento de la población era un pobre reptar, no obstante la elevada fecundidad. La producción per cápita aumentó a un ritmo demasiado lento para que lo percibieran los contemporáneos. Sin embargo, la población de Europa creció en un tercio durante aquellos dos siglos; es posible que la producción per cápita haya aumentado en un cuarto, y la producción total en aproximadamente dos tercios (lo cual entraña un ingreso medio per cápita de alrededor de 215 dólares en 1500 y 265 dólares en 1700). La productividad creció menos que el ingreso per cápita porque la mayor producción requirió jornadas de trabajo más largas.

La interpretación anterior de la situación prevaleciente durante la época del agrarismo progresivo es algo más cautelosa que la de análisis tales como Kuznets y Landes, quienes han deducido que la tendencia a largo plazo de los niveles de vida y la productividad europeos fue positiva entre 1500 y 1700, y acaso durante varios siglos precedentes.³

² Véase E. H. Phelps Brown y S. V. Hopkins, "Seven Centuries of the Prices of Consumables, Compared with Builders' Wagerates", *Economica*, noviembre de 1956, p. 32, para prueba de las fluctuaciones en salarios reales en un grupo limitado de trabajadores en el sur de Inglaterra, de 1264 a 1954. Estas fluctuaciones de Phelps Brown son citadas a veces como si fuera probable que hubieran sido características de las fluctuaciones del patrón de vida para la economía en su conjunto, pero son demasiado grandes para que eso sea ni remotamente probable.

³ Véase S. Kuznets, *Population, Capital and Growth*, Heinemann, Londres, 1974. En las pp. 139 y 167 se sugiere una tasa de crecimiento en Europa de 0.2% anual para el ingreso per cápita, de 1500 a 1750. D. S. Landes, *The Unbound Prometheus*, Cambridge, 1969, p. 14, sugiere que del año 1000 al siglo xviii el ingreso real per cápita europeo puede haberse triplicado. Tanto Landes como Kuznets suponen un crecimiento más rápido que yo; pero creo que ellos otorgan demasiado peso a la experiencia británica, la cual quizá fue más favorable al crecimiento que en otras partes. C. M. Cipolla, *Before the Industrial Revolution: European Society and Economy, 1000-1700*, Norton, Nueva York, 1976, también indica una tendencia lenta pero ascendente de largo plazo.

Más ella representa un criterio más dinámico que el de historiadores como Le Roy Ladurie y Abel, quienes por ser discípulos de Malthus, se forman una opinión más sombría del desempeño económico en este periodo.

Thomas Malthus (1766-1834) publicó en 1798 por vez primera sus opiniones sobre los factores determinantes de la economía. Expuso la situación general de la humanidad como una en que la presión demográfica ejercía tales tensiones sobre la capacidad de los recursos naturales para producir subsistencias, que el equilibrio sólo se alcanzaría por medio de varias catástrofes —tales como la hambruna, la enfermedad y las guerras— que originaban mortalidad prematura en gran escala y que él llamaba frenos "positivos". Más tarde propuso la introducción de frenos "preventivos", tales como la abstinencia sexual, como forma única de evitar dichas calamidades.

La influencia de Malthus ha sido fuerte y persistente debido, en parte, a la elocuencia poderosa con que él formuló en un principio su simple argumentación. Por eso, aunque nadie consideraría su teoría como vá-

CUADRO 1.3

Población, 1500-1979
(Miles de personas)

	1500	1700	1820	1979	Coficiente de multiplicación 1820-1979
Alemania	12 000	15 000	24 905	61 359	2
Australia	0	0	33	14 417	437
Austria	1 420	2 100	3 189	7 506	2
Bélgica	1 500	2 000	3 518	9 849	3
Canadá	0	15	640	23 691	37
Dinamarca	600	700	1 097	5 117	5
Estados Unidos	0	251	9 618	220 584	23
Finlandia	150	250	1 169	4 764	4
Francia	16 400	21 120	30 698	53 478	2
Italia	10 500	13 300	19 000	56 518	3
Japón	15 800	26 800	28 900	115 880	4
Noruega	300	500	970	4 074	4
Países Bajos	950	1 900	2 344	14 030	6
Reino Unido	4 400	9 273	20 686	55 952	3
Suecia	550	1 260	2 574	8 296	3
Suiza	800	1 200	1 829	6 348	3
Total	65 370	95 669	151 170	661 863	4

FUENTE: Apéndice B; las cifras de 1500-1820 para Australia, Canadá y Estados Unidos excluyen las poblaciones indígenas.

CUADRO 1.4

Producto interno bruto per cápita 1700-1979
(Dólares americanos a precios de 1970)

	1700	1820	1870	1950	1979	Coefficiente de multiplicación 1820-1979
Alemania		310	535	1 374	4 946	16
Australia		(n.d.)	1 393	2 368	4 466	(n.d.)
Austria		400	573	1 140	4 255	11
Bélgica		354	925	4 874	4 986	14
Canadá		(n.d.)	619	2 401	5 361	(n.d.)
Dinamarca		363	572	1 922	4 483	12
Estados Unidos		372	764	3 211	6 055	16
Finlandia		(n.d.)	384	1 469	4 287	(n.d.)
Francia	275 ^a	377	627	1 693	4 981	13
Italia		(n.d.)	593	1 085	3 577	(n.d.)
Japón		251	251	585	4 419	18
Noruega		294	489	1 868	4 760	16
Países Bajos	440	400	831	1 773	4 396	11
Reino Unido	288	454	972	2 094	3 981	9
Suecia		307	415	2 219	4 908	16
Suiza		333	786	2 262	4 491	13
Media aritmética		351	671	1 834	4 647	13

^a 1701-1710
(n.d.) no disponible.

FUENTE: Apéndices A y B. Las cifras representan dólares norteamericanos a precios de 1970, con tipos de cambio ajustados por las diferencias de poder de compra de las monedas nacionales.

lida para la época capitalista, muchos historiadores respetables consideran su argumento aplicable a periodos anteriores. He aquí una muestra de su estilo de argumentar:

El poder de la población es tan superior al poder de la tierra para producir subsistencias para el hombre, que la muerte prematura debe visitar a la raza humana en alguna forma. Los vicios de la humanidad son agentes activos y capaces de despoblamiento; son los precursores del gran ejército de destrucción, y a menudo ellos mismos rematan la terrible labor. Pero si ellos fracasan en esta guerra de exterminio, las estaciones malsanas, las epidemias, la pestilencia y las pestes avanzan en un cortejo terrorífico y barren con miles y decenas de miles de gentes. Y por si el éxito fuese aún incompleto, en la retaguardia acecha la inevitable hambruna gigantesca, que de un solo golpe poderoso nivela la población con los alimentos del mundo.⁴

⁴ T. R. Malthus, *First Essay on Population 1798*, Macmillan, Londres, 1966, p. 139.

En realidad, la situación en 1500-1700 no era como Malthus pretendía, si bien la mayoría de las economías funcionaba bajo un límite reducido de ingreso a causa del lento progreso tecnológico. La población estaba desde luego sujeta a hambrunas menores cuando venía el mal tiempo; pero no a escaseces endémicas de alimentos que duraran muchos decenios o más aún, como lo indican algunos de sus discípulos.

Hay varias razones para disentir de Malthus, las cuales vale la pena exponer en vista de la persistente popularidad de sus ideas, a saber:

a) La fecundidad europea no estaba en su máximo biológico durante el periodo de 1500-1700, sino que reflejaba ya el funcionamiento de frenos preventivos en escala significativa. Al contrario de lo que acontecía en los países de Asia, los europeos vivían en familias conyugales más bien que extendidas, y para sostener los niveles de vida el casamiento no ocurría en la pubertad, sino entre los veinte y los treinta años. La restricción sexual antes del matrimonio era impuesta con éxito razonable por un clero que ponía el ejemplo del celibato; de suerte que una proporción importante de la población se componía de solteros. Estos hábitos cambiaron más tarde en aquellos casos en que los europeos emigraron a países que contaban con tierras abundantes; pero su existencia en la Europa precapitalista ha sido comprobada por las recientes investigaciones demográficas de los franceses y los británicos.⁵

b) Los patrones de vida "medios" de 1500 a 1700 estaban muy por encima del de subsistencia. En todos los países había una fuerte jerarquía de gobernantes y de clases altas y medias. El tamaño de este grupo variaba según los países por razones institucionales y políticas; en la Inglaterra de 1688, conforme a estimaciones de Gregory King, el ingreso medio per cápita era de casi ocho libras esterlinas, pero la cuarta parte más pobre de la población (aldeanos e indigentes) sobrevivía a un nivel de consumo de tan sólo 28% de esa suma.⁶

c) Había todavía un margen de tierra no usada en Europa occidental y resulta claro, a base de los estudios demográficos existentes, que hubo migración dentro de Europa misma. Había reservas mucho más amplias en América, Australia, Siberia y África, que ofrecerían posibilidades de migración en un periodo posterior.

d) La intensidad con que se cultivaba la tierra podía incrementarse considerablemente en la mayoría de los casos mediante mayor insumo

⁵ Véase P. Laslett, *The World We Have Lost*, Methuen, Londres, 1973, caps. 4 y 5. Laslett describe también el trabajo del Grupo de Cambridge para la Historia de la Población y la Estructura Social, que ha sido muy influenciado por el trabajo de Louis Henry, del Instituto Nacional de Estudios Demográficos de París, y los demógrafos históricos franceses de la escuela de los *Annales*.

⁶ Véase G. E. Barnett, compilador, *Two Tracts by Gregory King*, Johns Hopkins, Baltimore, 1936, p. 31.

de trabajo per cápita.⁷ En la Edad Media hubo largas estaciones de abandono en que se trabajaba poco, por lo que muchísima tierra caía en barbecho. Generaciones posteriores trabajaron con más afán, redujeron el área de barbecho e incrementaron la productividad de la tierra aproximando las prácticas agrícolas a las de la horticultura.

e) Algunos de los principales reveses demográficos que los seguidores de Malthus citan con relación al periodo de que se trata (por ejemplo, el del siglo xvii) no obedecían a la presión demográfica sobre la tierra, sino que se debían a causas diferentes tales como las enfermedades y la guerra. Una falla fundamental de la argumentación maltusiana consiste en que su tesis central se basa en la dicotomía tierra-trabajo; pero la mortalidad causada por las enfermedades y la guerra se da a menudo como prueba cual si estas catástrofes se debieran en última instancia a la escasez de alimentos.

f) Por último, la economía agraria progresiva no se encontraba en un estado de pleno estancamiento tecnológico. Las innovaciones medievales habían comprendido los molinos de viento, las herraduras, los almiarés, los arneses para caballerías, los arados pesados, la guadaña, la enmienda y la fertilización de suelos y el sistema de rotación de tres campos. Estas innovaciones se extendieron más bien gradualmente, pero ayudaron sin duda a incrementar la producción agrícola en el norte de Europa entre 1500 y 1700.⁸ La innovación era mucho más lenta en aquella época de lo que es ahora porque la ubicación principal de la producción era la agricultura, en que tal innovación suponía demasiado riesgo para la mayoría de sus participantes y a menudo era impedida por las instituciones que regían la tenencia de la tierra. Las restricciones gremiales limitaban también las posibilidades de cambio en las artesanías urbanas. El ingreso a las ocupaciones calificadas se controlaba cuidadosamente y el conocimiento técnico era visto como un misterio que no debía compartirse con quienes eran extraños al gremio reconocido. Pero el grupo de la población que sabía leer y escribir ya no se reducía a un clero formado para seguir la tradición más bien que para innovar. Después de la introducción de la imprenta hacia 1500, se aceleró la difusión del conocimiento y tuvo lugar la comunicación escrita en lenguas vernáculas de preferencia el latín.

Por esas razones, concluyo que la civilización básicamente agraria de Europa en el periodo de 1500 a 1700, era progresiva y que en ella desempeñaban algún papel el progreso técnico y una pequeña forma-

⁷ Véase E. Boserup, *The Conditions of Agricultural Growth*, Allen & Unwin, Londres, 1965, para una contribución importante al análisis antimaltusiano.

⁸ Véase L. White, *Medieval Technology and Social Change*, Oxford, 1962; B. H. Slicher van Bath, *The Agrarian History of Western Europe AD 500 1850*, Edward Arnold, Londres, 1963.

ción de capital. Sin embargo, algunos historiadores muy respetables proponen otra interpretación maltusiana de este periodo de la historia de Europa occidental.

El más distinguido intérprete maltusiano de este periodo es Emmanuel Le Roy Ladurie, el más polifacético e imaginativo de los historiadores económicos franceses de la escuela de los *Annales*. Este grupo se aboca a una forma de "historia total", que trata de dar una representación vívida de la vida "material" (cotidiana) del pasado y de las condiciones naturales que la determinaron. Descarta la versión convencional política, diplomática, militar y dinástica. En general, no considera países sino que intenta caracterizaciones regionales o globales. Su enfoque es transdisciplinario y el análisis se hace acerca de temas antes que por orden cronológico. Trata de producir un cuadro evocativo de la unidad estructural de una época, interpretada en varias dimensiones. La escuela hace un empleo considerable de material cuantitativo y series cronológicas, las cuales incluyen precios y salarios, así como una reconstrucción sugestiva de la historia regional de la población, gracias a las modernas técnicas demográficas francesas. El propio Ladurie ha explorado también la historia del clima valiéndose de los registros de las vendimias.

Ladurie hace mucho hincapié en la estabilidad a largo plazo de la economía francesa de 1300 a 1700, tanto en términos demográficos como per cápita. Esa tendencia a la estabilidad se vio interrumpida por grandes catástrofes, pero cuando ocurría la recuperación se restablecía por sí mismo el límite al desempeño. El autor propuso la tesis del ingreso estancado (para 1500 a 1700) en un estudio regional sobre los campesinos de Languedoc (escrito en 1960), que abrazaba abiertamente la interpretación maltusiana, según la cual había tensión entre el dinamismo de la población y la rigidez de la producción agrícola, lo que determinaba repetidos y prolongados descensos de la población.⁹ Un segundo estudio importante (de 1977) sostiene las mismas conclusiones en un examen derivado de nuevos estudios regionales y del empleo de datos mejores, obtenidos de los registros eclesiásticos de impuestos, para inferir de la proporción tomada como diezmos una estimación aproximada del total de las cosechas.¹⁰ El material estadístico de Ladurie sobre niveles de ingreso se usa para ilustración más bien que para el análisis, y casi siempre para las regiones, más bien que para Francia en su conjunto. Casi no se aborda el problema de adicionar datos de regiones para lograr un cuadro coherente de Francia en su conjunto; y no se considera el papel de la formación de capital y el cambio técni-

⁹ Véase E. LeRoy Ladurie, *Les Paysans de Languedoc*, Mouton, Paris, 1966.

¹⁰ "Les Masses profondes: la paysannerie", en F. Braudel y E. Larousse, compiladores, *Histoire économique et sociale de la France*, parte 1, vol. 2, PUF, Paris, 1977.

co o de las posibles dimensiones de la migración interregional.

En los dos estudios principales de Ladorie sobre el estancamiento a largo plazo es claro que la enfermedad y la guerra constituyeron agentes más importantes de las catástrofes demográficas que el hambre. En el segundo estudio aparece que Ladorie se siente algo turbado por la etiqueta malthusiana que había usado anteriormente. Esboza vagamente una teoría general de sistemas de controles demográficos, en hombres y en animales, que insinúa con escasa convicción que antes del siglo XVIII el suicidio y el infanticidio eran medios más importantes de control demográfico que el matrimonio tardío.¹¹ Ahora caracteriza su enfoque de otra manera, casi sin hacer referencia a Malthus, sino a un ecosistema más amplio y al trauma de la guerra. También ha escrito *in extenso* sobre la migración microbiana, que tuvo efectos devastadores en poblaciones, aparte del hambre.¹² Resulta claro que él considera que el tope real del crecimiento del ingreso per cápita es una tecnología estancada, antes bien que la escasez de tierra. Ahora tiende a describir su enfoque como ricardiano más bien que malthusiano.

Wilhelm Abel, el historiador agrario alemán, lleva el pesimismo más lejos que Ladorie y señala que los niveles de vida reales de Alemania e Inglaterra descendieron desde la primera mitad del siglo XIV a la primera mitad del XVIII.¹³ El marco analítico de Abel es "malthusiano" en el sentido que usaba Ladorie en 1960. Sus conclusiones sobre las tendencias a largo plazo en Alemania e Inglaterra se obtienen dividiendo algunas series muy largas de lo que son supuestamente salarios representativos, por los precios del trigo o el centeno. Para rematar el argumento malthusiano y mostrar la relación inversa de salarios reales a población —a la Malthus— yuxtapone un índice de salarios de la construcción en el sur de Inglaterra con el movimiento de población en "Europa central" (Inglaterra, Francia y Alemania). Es muy curioso que haya tomado el índice correspondiente a un pequeño grupo de artesanos británicos como representativo de los niveles europeos de ingreso per cápita, siendo también sospechosas sus estimaciones de la población. Muestra un descenso de la población francesa de 4 millones, entre 1620 y 1740, mientras que todos los otros que han hecho estimaciones registran un movimiento semejante en dirección contraria.

En cierto momento parecía que con respecto a los ingresos reales, la escuela de los *Annales* se había desviado de la posición de Ladorie hacia la de Abel, cuando Braudel y Spooner terminaron un oscuro de-

bate afirmando que "desde la última parte del siglo XV hasta bien entrado el comienzo del XVIII, el patrón de vida de Europa declinó progresivamente".¹⁴ A partir de entonces tanto Braudel como Spooner se han replegado a la posición de Ladorie.¹⁵

CAPITALISMO MERCANTIL

En la época del capitalismo mercantil los países europeos más avanzados explotaron su tecnología superior en materia de navegación, construcción naval y armamentos para desarrollar el comercio internacional por medio de compañías mercantiles monopolistas. En el caso más antiguo de España, los fines mercantiles y la política colonial no eran capitalistas mercantiles, sino más afines a los del antiguo imperialismo. España se desplomó después de haber exprimido el despojo. Pero en el caso de los Países Bajos, Francia y el Reino Unido, el imperio de ultramar del periodo capitalista mercantil tuvo un efecto más beneficioso para la capacidad productiva de la economía nacional, porque no sólo aumentó los recursos de capital sino que ayudó considerablemente a ensanchar el tamaño de los mercados.

En el periodo capitalista mercantil mejoró también el transporte interno, lo que ayudó a romper el aislamiento de las economías aldeanas autosuficientes y creó la posibilidad de las economías de escala y de la especialización.

Para la economía del Reino Unido, la época capitalista mercantil fue como una plataforma de lanzamiento, necesaria para desatar la ace-

¹⁴ Véase F. P. Braudel y F. Spooner, "Prices in Europe from 1450 to 1750", en E. Rich y C. H. Wilson, compiladores, *Cambridge Economic History of Europe*, vol. IV, Cambridge, 1967, p. 429. Este artículo comprende también la idea de que la vida económica de Europa ha sido dominada durante varios siglos por cinco tipos de ritmo cíclico (de 50 años, de Kondratieff; hiperciclos de 20 años; interciclos de 15 años, de Labrousse; de 8 a 10 años, de Juglar; y de 40 meses, de Kitchin). Sobre éste y otros aspectos, Braudel parece haber derivado sus ideas de Gaston Imbert, *Des mouvements à longue durée Kondratieff*, La Pensée Universitaire, Aix-en-Provence, 1959, que presenta un examen exhaustivo de diferentes variedades de opiniones de tipo Kondratieff-Schumpeter y reúne muchísimas series de precios de largo plazo para aplicar en forma retrospectiva este tipo de análisis. Braudel no es el único que emplea estos esquemas complicados, pero entre los historiadores franceses surge una nota de escepticismo. Véanse las críticas de los ciclos monetaristas de precios de Simiand en M. Morineau, "La Conjoncture ou les cernes de la croissance", en F. Braudel y E. Larousse, compiladores, *op. cit.* Morineau considera también algunos de los problemas de integrar datos regionales en las estimaciones nacionales y discute hasta los problemas de medir el PNB para el periodo de 1500 a 1750.

¹⁵ Véase Braudel, *Capitalism and Material Life 1400-1800*, Harper and Row, Nueva York, 1973, p. x y F. C. Spooner, *The International Economy and Monetary Movements in France 1493-1725*, Harvard, 1972.

¹¹ Véase "L'Histoire immobile", *Le Territoire de l'historien*, vol. II, Gallimard, 1978, pp. 24-27.

¹² Véase también su brillante reconstrucción de la vida aldeana en el siglo XIII, *Montaillou*, Gallimard, París, 1978, que muestra una población bien alimentada que es continuamente infestada por los piojos.

¹³ Véase *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur*, Parey, Hamburgo, 1978, pp. 285-289.

leración del progreso técnico en el campo de los textiles, pues le dio una extensión de mercado particularmente grande.

En 1776, Adam Smith analizó de manera brillante en su libro *La riqueza de las naciones* las fuerzas motrices de la época capitalista mercantil. Smith (1723-1790) hizo hincapié en el papel de la mayor densidad de capital en el crecimiento económico, en las oportunidades de lograr economías de escala y especialización, así como en el papel que la política económica podía desempeñar en la aceleración del crecimiento. Amplió mucho el significado del enfoque histórico para el análisis del crecimiento, mediante su uso comparativo. Colocó a los países en un orden que corresponde básicamente a la idea moderna del ingreso real per cápita y trazó un esquema analítico que dio una explicación aproximada del porqué de su colocación en esa forma. Hubo algunas desventajas en su enfoque; por ejemplo, no hizo una distinción clara entre los beneficios provenientes del progreso técnico y de las economías de escala, exageró la armonía natural de intereses entre las naciones, y pasó muy por alto el factor despojo en el éxito del capitalismo mercantil.

En realidad, no es de extrañar que Adam Smith recalcará mucho menos el progreso técnico que las economías de escala. Él pensaba en un grupo de países cuyo nivel de desempeño económico variaba de un ingreso medio per cápita de tal vez 440 a 180 dólares, conforme a nuestra unidad de cuenta. Excluyendo a los que él llama los "salvajes desnudos" de las sociedades preagrarias su orden de colocación era aproximadamente como sigue: Países Bajos, Inglaterra, Francia, Colonias norteamericanas, Escocia, China, y Bengala (deprimida por el despojo de la Compañía de las Indias Orientales).

Smith se interesaba más por acciones de política económica que ayudarán a aproximar a un país a la frontera del ingreso alto (ubicado en los Países Bajos) y asequible con la tecnología existente, que en las oportunidades que ofrecía un mayor progreso técnico. Hacía más hincapié en las oportunidades resultantes de eliminar el atraso económico, que en las provenientes de una nueva tecnología.

De ahí que tratara el capital principalmente como un acervo que puede aumentarse per cápita para hacer posible la utilización de métodos más complejos de producción, antes bien que nuevas técnicas. De hecho el capital consistía, según su definición, en un fondo para satisfacer las necesidades de subsistencia de los trabajadores, así como para la provisión de herramientas y equipo. El elemento de capital circulante era más grande que el elemento de capital fijo. Es interesante que el ejemplo más famoso que dio de la ganancia potencial proveniente de explotar procesos más complejos se refiera a la industria de los alfileres, que de ningún modo era nueva. Desde luego que no desconocía el cambio técnico, pero parecía verlo como una cuestión de ingeniería

de mejoramiento de productos en lugar de la creación de nuevos productos o el invento de nuevos procesos.

Durante el proceso de superar el lento ritmo tecnológico de la época agraria, algunas de las innovaciones más significativas fueron en materia de técnicas de navegación y construcción naval; de suerte que el cambio tecnológico mismo se orientaba en favor de mejores comunicaciones y de romper el aislamiento del mundo agrario.

Al tratar de política económica, Smith insistía en la armonía natural entre los intereses de todas las partes, a partir de la distribución de los recursos en los mercados libres, y al igual de sus contemporáneos franceses, los fisiócratas, defendía el caso de las políticas de no intervención del *laissez faire*. En este particular era un abogado de mucho éxito, pues su argumento se ganó gradualmente la opinión oficial británica y la influencia de la Gran Bretaña difundió su mensaje de política económica por todo el mundo.

Debe agregarse que Smith tenía en mente una dicotomía entre los países del capitalismo mercantil avanzado como Inglaterra y Francia—donde los cambios en la política económica se consideraban una manera muy eficaz de llegar a la posición adelantada de los holandeses en la escala del ingreso— y la situación de China y la India. En este último grupo había, desde luego, más restricciones institucionales sobre la adopción de políticas razonables, pero también Smith tenía en mente un punto de vista más moderado de la posición de Malthus; es decir, a causa de su poblamiento más antiguo, dichos países se encontraban en una situación en que había mayor presión sobre los recursos y menor margen de ahorro. Consideró asimismo que América del Norte estaba en una situación diferente, en donde era factible un crecimiento mucho más rápido de la producción debido a la existencia de tierras baldías, aunque las condiciones para el crecimiento per cápita no eran por necesidad mejores que en las naciones adelantadas de Europa.

Hay sin duda un elemento de arbitrariedad al fijar 1700 como el punto de arranque de la época capitalista mercantil. La república de los Países Bajos (que fue el paradigma del capitalismo mercantil) tuvo un crecimiento muy sustancial en el siglo xvii; pero éste fue un siglo de estancamiento para varios países grandes, ya que el comercio y la actividad de la navegación se desplazaron del Mediterráneo al noroeste de Europa.¹⁶

¹⁶ Ha habido desacuerdo general entre los historiadores sobre los comienzos del capitalismo dentro del contexto de las teorías de etapas del crecimiento, las cuales se ocupan más que yo de las formas de propiedad o ideología. Sombart data los comienzos de este capitalismo "temprano" a mediados del siglo xv. Weber, cuyo interés en las fuerzas motrices y el papel de la ética puritana es semejante al énfasis que pone Sombart en el espíritu y el empresario burgueses, también asigna al capitalismo una fecha de nacimiento temprana. Quienes abrazan la teoría monetarista tienden a ubicar sus comienzos

tre la nueva clase de industriales y los terratenientes. Como un alivio temporal para este dilema, Ricardo abogó por la reducción de los derechos de importación sobre los alimentos importados, lo que mantendría los salarios bajos y postergaría la compresión de las ganancias.

El argumento de Ricardo es propuesto en términos aritméticos abstractos, sin hacer referencia a la historia o a las instituciones.¹⁸ Por eso es difícil clasificar con claridad su juicio con respecto al potencial capitalista. Sin embargo, era sin duda más optimista que el del joven Malthus y mucho menos dinámico que el de Marx y Schumpeter, ninguno de los cuales utilizó un modelo de dos sectores en donde la escasez de recursos naturales actuaba como un freno. Algunos de los seguidores de Ricardo (por ejemplo, J. S. Mill) supusieron que su esquema implicaba el advenimiento del estancamiento económico en un futuro previsible y que dicho estancamiento mantendría los niveles de ingreso de los trabajadores bastante cerca del nivel de subsistencia. Esto resultó ser un pobre juicio sobre el desempeño capitalista subsiguiente, aunque con dificultad puede atribuirse al propio Ricardo. El otro efecto que produjo Ricardo ha sido de más largo plazo. Él estimuló el uso de modelos de dos sectores y las teorías que esperan que el crecimiento llegue a pararse a causa de límites naturales; por ejemplo, la teoría de Jevons sobre la escasez de carbón, la preocupación del Club de Roma por los límites naturales y la ecología y el pesimismo de nuestro tiempo acerca de la escasez de petróleo. El pensamiento ricardiano que considera el sector industrial como el enfoque más o menos exclusivo del cambio técnico rápido, ha tenido también una tremenda influencia en el pensamiento ulterior; por ejemplo, la noción de una revolución "industrial", más que una de carácter técnico-científico, el intenso interés de muchos economistas en la relación de precios del intercambio entre la agricultura y la industria o en los peligros de la desindustrialización.

Hay muchas contradicciones y paradojas en el análisis de Marx y Schumpeter, y los comentarios que siguen se restringen a lo que éste llamaba "su visión", sin el estorbo de los detalles.

Marx

Marx reconoció con más claridad que la mayoría de sus contemporáneos el enorme poder productivo del capitalismo en comparación con las épocas anteriores. Desdeñó a Malthus y desechó el pesimismo de Ricardo acerca del freno al progreso que atribuía a la presión de la po-

¹⁸ Véase P. Sraffa y M. H. Dobb, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, 10 vols., Cambridge, 1951. La presentación más sucinta del esquema de Ricardo se encuentra en su "Essay on Profits", vol. IV, pp. 9-41.

blación sobre los recursos. Destacó el enorme crecimiento del poder productivo que representó la transición de la industria manual a la maquinofactura, así como la importancia de la aceleración de la acumulación de capital fijo como resorte principal del progreso económico. Esperaba una expansión continua del comercio y la concentración de la producción en unidades más grandes, fenómenos ambos que proveerían economías de escala continuas. Sin lugar a duda consideraba que el despojo y la explotación comercial monopolista del resto del mundo por los europeos, habían sido un rasgo necesario del capitalismo mercantil; pero no hizo ninguna afirmación sustancial (como lo han hecho algunos marxistas posteriores) de que fuera un rasgo necesario de la época capitalista.

Marx especuló sobre la posibilidad de que el impulso del desempeño productivo capitalista pudiera debilitarse, si la dificultad de sostener el progreso técnico inhibiera el crecimiento de la productividad. El progreso sostenido requeriría una relación aumentada de capital fijo a rendimiento, lo cual podría reducir la tasa de ganancia en el largo plazo. Sin embargo, propuso varias razones para pensar que esta posibilidad podría ser contrarrestada por fuerzas compensatorias. Por eso, aunque Marx esperaba la caída final del capitalismo en favor del socialismo, su hipótesis del fracaso es en esencia sociopolítica más que económica. Esperaba una polarización creciente de los intereses de los trabajadores y los capitalistas, previéndose la caída como resultado de la victoria del interés de los trabajadores, lo que aboliría entonces la propiedad privada de los medios de producción. Sin embargo, Marx no presentó el socialismo como un estado estacionario, por lo que en el socialismo como en el capitalismo, Marx esperaría probablemente que el resorte principal del crecimiento lo constituirían el progreso técnico y la acumulación de capital. La diferencia principal entre capitalismo y socialismo sería una distribución más justa del ingreso, la eliminación del desempleo y la terminación de los ciclos económicos.

Marx consideraba que un "ejército de reserva" de desempleados es un requisito previo principal de las economías capitalistas. Era necesario mantener los salarios bajos con relación a las ganancias. La teoría de Marx sobre los salarios no era de subsistencia, sino de regateo. Cuando la demanda era alta, como en los auges económicos, mejoraría la posición de los trabajadores para negociar y se comprimirían las ganancias. En una depresión, se debilitaría la posición de los trabajadores para negociar y mejoraría la perspectiva de las ganancias. Consideraba que estas oscilaciones en la situación del mercado del trabajo son la causa principal de las fluctuaciones cíclicas bajo el capitalismo y consideró como típico un ciclo de diez años.¹⁹

¹⁹ La visión de Marx de "las leyes del movimiento" de la época capitalista están ple-

Dado que Marx no estaba interesado en la supervivencia del sistema capitalista, no le importaba en realidad la política económica, excepto en cuanto el movimiento obrero fuese afectado. A este respecto, su argumentación se concentraba en medidas para limitar la duración de la jornada de trabajo y para fortalecer el poder de negociación de los sindicatos. Su análisis también se circunscribía sobre todo al país capitalista más adelantado de su tiempo, el Reino Unido, y no examinó los problemas de política de otros países occidentales para alcanzar a aquél (como lo hizo Federico List). Cuando Marx se ocupó de otros países, fue sobre todo de países pobres que eran víctimas del imperialismo occidental en la era capitalista mercantil.

Schumpeter

Schumpeter hizo más hincapié que Marx en el papel del progreso técnico y menos en el de la acumulación de capital. Rechazó en absoluto el tipo de factor limitante Malthus-Ricardo proveniente de la presión de la población sobre los recursos naturales fijos.²⁰ Desechó también el criterio de que hubiera un elemento necesario de explotación imperialista en el desarrollo capitalista.²¹

Schumpeter hizo una tajante distinción entre la manera en que funcionaría una economía si la tecnología fuera estática, o sea en "corriente circular" y la manera como funciona en el mundo real de "desarrollo económico", en donde "la técnica y la organización productiva" son cambiantes. En una economía capitalista, "la vida económica cambia sus propios datos intermitentemente"; el sistema "desplaza tanto su

namente expuestas en los caps. 22-24 del vol. I de *El capital*. Su teoría del ciclo y su análisis de diferentes tipos de desempleo figuran en las secciones 3 y 4 del cap. 23. Para una evaluación crítica y una guía del lector, véase M. Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, Heinemann, Londres, 1968, cap. 7. Véase también M. Dobb, *Political Economy and Capitalism*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1937, cap. V. Mi presentación de Marx es bastante simplificada y ofrece elementos con los cuales estoy por lo general de acuerdo, pasando por alto la teoría del valor desde el punto de vista del trabajo y la división del capital en circulante y fijo. El problema de interpretar a Marx es que su principal obra publicada sobre desarrollo capitalista, fue complementada después de su muerte con 4 500 páginas de su obra preparatoria o inacabada sobre el mismo tema.

²⁰ He aquí lo que dijo acerca de la posibilidad de los rendimientos decrecientes de la tierra: "El progreso tecnológico le dio vuelta total a cualquier tendencia semejante siendo una de las más seguras predicciones para el futuro calculable que viviremos obstaculizados por la abundancia tanto de alimentos como de materias primas, dando rienda suelta a la expansión de la producción total. Esto abarca también a los recursos minerales." Véase J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Allen & Unwin, Londres, 1943, p. 116.

²¹ Véase J. A. Schumpeter, *Imperialism, Social Classes* (compilador B. Hoselitz), Meridian, Nueva York, 1951.

punto de equilibrio, que el nuevo punto no puede ser alcanzado por el anterior mediante pasos infinitesimales. Aunque se sumen sucesivamente tantas diligencias de correo como se quiera, jamás se obtendrá de tal modo un ferrocarril".

Schumpeter recalca no el papel del acervo de capital como la encarnación del progreso técnico, sino el papel central del empresario: "El capital no es otra cosa que la palanca con que el empresario somete a su dominio los bienes concretos que necesita; no es más que un medio de desviar los factores de la producción hacia nuevos usos o de dictar una nueva dirección a la producción."²² El autor hace la distinción tajante entre el papel empresarial de innovación y el de poseer o administrar activos. Sólo el empresario crea ganancias a diferencia del "interés", el cual constituye la retribución de la propiedad. El interés viene en una corriente continua, mientras que las ganancias son "transitorias y siempre cambiantes", porque el empresario sólo puede captar las ganancias de la innovación por un tiempo. Una vez que se ha demostrado la viabilidad de la innovación, ésta será copiada por los imitadores, cesará de ser innovación y, habiendo perdido su frescura, revertirá al dominio de la corriente circular.

Schumpeter considera la innovación "difícil y sólo accesible a la gente que tiene ciertas cualidades"; "pocas gentes tienen estas cualidades de liderazgo". De aquí que la innovación venga repentinamente o en "enjambres", sin continuidad en el curso del tiempo. Así que la economía progresa por medio de una serie de ciclos. Un racimo de innovaciones cobra impulso al atraer el innovador imitadores; luego viene el estancamiento, que es roto con el tiempo por algún nuevo empresario. Así resulta que el empresario es el héroe del desarrollo económico, y su heroísmo es tanto más legítimo porque en cada ola surgen nuevos hombres, dado que "la función de empresario no puede ser heredada" (p. 79).²³

Schumpeter describió la naturaleza del desarrollo económico como el "llevar a la práctica nuevas combinaciones", las cuales definió de modo amplio como a continuación se indica (de hecho, sólo las dos

²² Véase J. A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, Nueva York, 1961, p. 116.

²³ La anterior exposición de las opiniones de Schumpeter proviene de *The Theory of Economic Development*, que escribió antes de la Primera Guerra Mundial. Posteriormente expresó un gran desprendimiento acerca de la suerte del capitalismo, haciendo hincapié en que no tuvo la intención de glorificar a los empresarios. En una nota de la edición en idioma inglés de su libro, que apareció en 1934, hasta insinuó que su función no podía distinguirse de la de los ladrones (p. 90). En una obra posterior describió cómo la función empresarial puede ser institucionalizada en las grandes corporaciones (véase *Business Cycles*, 1939). Propuso también una teoría de ciclos mucho más compleja.

primeras representan lo que se acostumbra incluir en la noción de progreso técnico):

- a) introducción de nuevos bienes;
- b) introducción de nuevos métodos de producción;
- c) apertura de mercados nuevos;
- d) conquista de una nueva fuente de materias primas;
- e) nueva organización de una industria.

El enfoque provocativo de Schumpeter fue un rompimiento importante con la tradición académica en economía, que había pasado por alto a Marx y que tenía varios decenios de no haberse interesado en los problemas del crecimiento. Ubicó el cambio técnico en el centro del escenario del desarrollo capitalista; y al considerar el carácter temporal de las ganancias provenientes de la innovación, hizo resaltar con claridad la naturaleza inapropiable del conocimiento, lo cual constituye la razón principal de que sea tan difícil captar su papel en una función de producción. Un aspecto de su argumentación difícil de aceptar, es la idea de que el empresario sea un factor tan escaso de la producción; su mismo argumento posterior de que la innovación puede ser institucionalizada en las grandes empresas, contradice tal idea. Si el empresario es destronado en el esquema de Schumpeter, debemos volver al capital como vehículo para el cambio técnico.

Schumpeter, al igual que Marx, no se interesaba en la política económica para promover el crecimiento a la manera de Adam Smith, ni consideraba los problemas del atraso relativo dentro del proceso de desarrollo capitalista. Smith, por su orientación tan decisiva a la política, utilizó como medida de análisis el desempeño a nivel nacional. En su obra teórica principal, Marx y Schumpeter exponían sus tesis en términos más generales, así que su medida de referencia no era tan claramente nacional, aunque en realidad analizaron el proceso capitalista del país más adelantado. Una razón por la que no figura la consideración de la política económica, es que tanto Marx como Schumpeter esperaban el fracaso del sistema capitalista por diferentes causas. Sin embargo, es extraño que Schumpeter no considerara las patentes, la investigación y desarrollo experimental ni la invención, los cuales deben marcar un paso adelante de la actividad empresarial. Quizá pensó que la innovación ocurre por lo general muy próxima a la frontera del conocimiento potencialmente explotable.

Otros análisis del problema del desarrollo

Fuera de Marx y Schumpeter, la literatura sobre crecimiento económico es escasa durante el siglo XIX y comienzos del XX. Uno de los problemas de los primeros analistas del desarrollo capitalista es que tuvieron

que trabajar sin el beneficio de la revolución estadística moderna, la cual debe mucho a los esfuerzos intelectuales de Simon Kuznets, quien perfeccionó el marco analítico de las cuentas nacionales y alentó a académicos de otros países a producir estimaciones históricas de los principales agregados. Estamos por eso mejor situados ahora para ver los cambios críticos que tuvieron lugar en la magnitud del crecimiento económico, que los escritores precedentes al valerse de indicadores parciales, tales como la producción industrial o los precios, o bien confiando simplemente en hipótesis o metáforas imaginativas. Gracias a los pioneros como Colin Clark y Simon Kuznets, tenemos ahora una base conceptual adecuada para medir la actividad económica agregada en el marco de una contabilidad nacional. Hay estimaciones oficiales del PIB para todos nuestros países desde 1950 y estimaciones históricas bastante confiables para muchos de ellos, relativas al siglo XIX. La comparabilidad internacional de estas estimaciones se ha incrementado no sólo por la adopción de definiciones comunes, sino también por el trabajo empírico extensivo para facilitar la comparación de niveles de desempeño mediante el ajuste para las diferencias en el poder adquisitivo de las monedas. A este respecto debemos muchísimo a la obra de Milton Gilbert e Irving Kravis.

Ha habido un resurgimiento del interés por el crecimiento y el desarrollo económicos en el periodo de postguerra, tanto en lo relativo a los problemas de los países capitalistas avanzados, como en lo tocante a los países más pobres "en desarrollo".

La literatura sobre los países avanzados ha sido muy tecnocrática, enfocada en modelos y funciones de producción, sin el alcance socio-histórico de la tradición de Smith, Marx y Schumpeter. Dentro de esta literatura ha habido dos ideas nuevas importantes que se han sumado a la posibilidad de analizar el desarrollo capitalista. Ellas son: la noción de progreso técnico "incorporado" al acervo de capital, y la de educación como forma de "capital humano" incorporado en la fuerza de trabajo.

La primera de esas ideas fue presentada en su forma más refinada por Salter.²⁴ Él considera que el capital es el vehículo principal del crecimiento económico porque incorpora el progreso técnico. Este criterio lo llevó a definir el acervo de capital como una acumulación de "generaciones" sucesivas de bienes de capital, que aumenta el poder productivo de la inversión año con año (ya sea para sustitución, ampliación o intensificación), debido al progreso de la técnica. Hace una distinción entre la productividad que incorpora las "mejores prácticas" y la productividad media; distinción que ayuda mucho a identificar la naturaleza del liderazgo tecnológico, las razones por las que otros

²⁴ Véase W. E. G. Salter, *Productivity and Technical Change*, Cambridge, 1960.

países se quedan atrás del más adelantado en productividad, y por qué los países "seguidores" pueden lograr un crecimiento más rápido que éste. Salter hizo una aguda distinción entre los aportes al crecimiento, por un lado, de las economías de escala y, por otro, del progreso técnico, siendo el primero mucho menos importante que el último. Cuando Salter "explica" el desempeño del crecimiento económico, lo hace en términos de productividad del trabajo no de productividad del total de los factores, como lo han hecho algunos analistas posteriores que siguen esta tradición. Mi propio enfoque para explicar el crecimiento ha sido muy influido por Salter, como se ve con claridad en los capítulos 3 y 5.

Otro adelanto significativo en esta literatura fue la exaltación de la posible importancia de la educación en el crecimiento económico, al introducir Schultz el concepto de "capital humano".²⁵ Esta idea había sido esbozada por Adam Smith; pero desatendida por Ricardo, Marx y Schumpeter, quienes tendían a considerar todo el trabajo como homogéneo. No obstante, la identificación específica del papel de la educación en el desempeño económico es muy difícil; y algo del entusiasmo inicial de los corifeos del capital humano, que explicaban las diferencias salariales principalmente en términos de educación y trataron de utilizar la teoría para dar pautas directas en materia de política educacional, se ha encontrado con varias clases de escepticismo y el desafío de parte de autores que piensan que las diferencias de inteligencia, origen social, buena suerte o recomendaciones tienen una mayor influencia en lo tocante a los ingresos que la aportación de la educación a la productividad. En el presente estudio no podemos hacer más que reconocer este factor como uno de los que sin duda han facilitado el crecimiento económico; pero cuyo papel preciso no puede ser identificado, probablemente, porque la escasez de gente preparada no ha sido nunca un freno al avance del crecimiento de los países capitalistas adelantados.²⁶

Denison es el más ambicioso y exitoso de los analistas modernos que han usado las funciones de la producción para arrojar luz sobre la importancia relativa de los factores que contribuyen al crecimiento.²⁷ Ha-

²⁵ Véase T. W. Schultz, "Investment in Human Capital", *American Economic Review*, marzo de 1961.

²⁶ Véase A. Maddison, "What is Education for?", *Lloyds Bank Review*, abril de 1974, para un intento de clasificación de los diferentes objetivos de la educación y un examen de la crítica de la escuela del capital humano.

²⁷ Véase E. F. Denison y J. P. Poullick, *Why Growth Rates Differ*, Brookings Institution, Washington, 1967, que trata de la situación en nueve países capitalistas avanzados de 1929 a 1962. También ha escrito tres estudios sobre el crecimiento de Estados Unidos, de 1929 a 1976, el último de los cuales es *Accounting for Slower Economic Growth*, Brookings Institution, Washington, 1979 (aunque éste sólo trata del sector pri-

ce esto asignando ponderaciones a los rubros que figuran en el cuadro 1.1, las cuales derivan de la parte que cada factor tiene en el producto nacional, según la medida de éste en las cuentas nacionales. Para cada factor —por ejemplo, tierra, trabajo, capital— empleó indicadores similares a los de nuestros apéndices, salvo que él desagregó más. Él ajusta el insumo trabajo por las diferencias de edad, sexo y educación (a la Schultz); pero no ajusta el acervo de capital (a la Salter). Deja lugar para las ganancias causadas por economías de escala, cambios sectoriales en la estructura de la producción, especialización internacional, y progreso técnico desincorporado. El autor termina con una medida de la "productividad del total de los factores" y una diferencia residual no explicada.

Todos los analistas cuantitativos del crecimiento económico deben mucho a Denison, quien dio muestras de gran ingenio y refinamiento al dar indicaciones del orden potencial de magnitud de ciertas influencias sobre el crecimiento, demostrando que el respeto por las cuentas nacionales y su lógica no impide las conjeturas inteligentes. El rigor de su análisis, el detalle meticuloso de su investigación y su dominio analítico han hecho muchísimo para impulsar trabajos adicionales de utilidad en este campo.

Sin embargo, hay algunos problemas grandes relacionados con el método de Denison, el cual subestima la ponderación del capital en el proceso de producción. Asigna una ponderación de cero al capital que es propiedad del gobierno, porque en las cuentas nacionales no se le atribuyen rendimientos. Esto significa que el capital invertido en escuelas, caminos, etc., no se toma en cuenta, porque el gobierno por lo general no cobra por el uso de aquellos medios. También excluye la depreciación de sus ponderaciones de capital. El tercer problema es más fundamental. Según Schumpeter indicó tan claramente, la remuneración del progreso técnico sólo puede ser objeto de apropiación sobre una base temporal en las utilidades del empresario, de suerte que éstas no dan una indicación completa del papel del capital en el crecimiento. El enfoque de Denison también trata inadecuadamente el progreso técnico, porque lo ve como una contribución aparte al crecimiento, no incorporada en el capital. La técnica de Salter resultaría más útil a largo plazo, si se pudieran obtener mediciones mejores en las tasas de sustitución del equipo obsoleto, las cuales arrojarían más luz sobre la tasa real del progreso técnico. El enfoque de Salter hace asimismo, con más claridad que Denison, la dicotomía entre los países adelantados y los seguidores.

He tratado de mostrar cómo Denison subestima el papel del capital

vado de la economía), y (con W. K. Chung) *How Japan's Economy Grew so Fast*, Brookings Institution, Washington, 1976. El estudio de 1967 es al que yo me refiero aquí.

en el crecimiento —aun dentro de los límites de su propia metodología— mediante una replicación de mediciones para nueve países, en el periodo 1950-1952. La tasa de crecimiento medio del PIB en esos países fue de 4.29 puntos de por ciento anuales. Denison explicó 0.87 puntos de este crecimiento por los insumos de capital, 0.76 por los insumos de trabajo aumentados y 2.66 puntos por la productividad del total de los factores. En cambio, yo encontré una tasa de crecimiento de 4.39 de la cual “se explican” 2.14 puntos de por ciento por los insumos de capital, 0.83 puntos por los insumos de trabajo aumentados y un residuo de 1.42 puntos.²⁸ Por eso no he empleado un enfoque de productividad del total de los factores en este estudio, aun cuando sus devotos encontrarán parte de la materia prima para elaborar una versión preliminar de tales medidas en nuestros apéndices estadísticos.²⁹

Otra corriente principal del pensamiento de postguerra que es importante para nuestros intereses es la “economía del desarrollo” que trata de los problemas de crecimiento de los países pobres. Este cuerpo de literatura es a la vez explicativo y prescriptivo. Trata de explicar por qué los países pobres son atrasados en términos económicos y expone una serie de nuevas estrategias para alcanzar al mundo desarrollado.

Se adelantan usualmente cuatro tipos de explicación del atraso, a saber: a) la situación inicial de las instituciones de muchos de estos países era o es menos favorable al desarrollo capitalista que las de Europa occidental y sus ex territorios; b) varias clases de despojo y colonialismo han retardado el desarrollo; c) en algunos países en desarrollo (como India y China) la presión demográfica sobre los recursos naturales era más fuerte que en Europa occidental, porque el proceso de asentamiento humano civilizado era más antiguo; d) el crecimiento demográfico de los países pobres ha sido mucho más grande en el periodo de postguerra de lo que jamás fue en los países capitalistas avanzados, lo cual ha desviado los ahorros hacia la ampliación de capital, en lugar de a su intensificación.

La parte prescriptiva de la literatura del “desarrollo” es enorme y está destinada a complacer todos los gustos políticos y a aplicarse a 160 países con muy diferentes niveles de ingreso y grados de complejidad económica. Dado que este estudio se refiere a las naciones capitalistas avanzadas, más bien que a las pobres, la aplicabilidad de esta literatura es limitada. La variación del ingreso per cápita de nuestros 16

²⁸ Véase A. Maddison, “Explaining Economic Growth”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, septiembre de 1972, que incluye también un breve examen de la literatura del crecimiento de postguerra.

²⁹ Algunas de las dificultades del enfoque de factor total de productividad en el análisis histórico de largo plazo están claras en el trabajo de McCloskey, quien compara el desempeño económico del Reino Unido y Estados Unidos en el siglo XIX sobre esa base. Véase nota 19, cap. 2, más adelante.

países avanzados es hoy muy estrecha, teniendo el de peor condición un nivel de ingreso que sólo está 40% más bajo que el país más adelantado —Estados Unidos. La mayoría de los países “en desarrollo” están muy afuera de estos límites y los más pobres de ellos tienen un ingreso equivalente a la cuarentava parte del de Estados Unidos en 1978.³⁰ Sin embargo, la variación del ingreso dentro del grupo avanzado no siempre ha sido tan estrecha, y aun dentro de la actual dispersión hay problemas importantes de atraso relativo. De ahí que el análisis siguiente también hace una marcada diferencia entre los problemas de política de crecimiento del país que encabeza el grupo capitalista y los de sus “seguidores”.

El papel de la política y la circunstancia

El desempeño económico es pintado a menudo como un proceso autónomo, pero en realidad sufre la influencia de las instituciones y la política económica en un grado mucho mayor que el que Marx y Schumpeter jamás admitieron. Es obvio que Marx sintió que para lanzar el proceso capitalista eran necesarios algunos cambios institucionales en las relaciones de la propiedad; pero de allí en adelante la política del gobierno no desempeña en su esquema ningún papel de sustentación económica. Schumpeter esperaba que el capitalismo fracasara, en parte, a causa de la política económica perversa (legislación contra los monopolios, etc.); pero en general consideraba impotente la política del gobierno. Adam Smith trató la política económica y las instituciones en detalle, pero se interesaba sobre todo por enderezar las instituciones y eliminar las políticas perversas, de suerte que la economía pudiera funcionar de acuerdo con las fuerzas del mercado, las cuales promoverían una armonía natural de intereses. Ricardo consideró la política monetaria y cambiaria, pero su principal mensaje prescriptivo fue en favor de la reducción de derechos arancelarios sobre la importación de alimentos, a fin de abaratar el costo del trabajo y aplazar el día en que sobrevendrían los rendimientos decrecientes en agricultura y pararían el proceso de crecimiento al comprimir las ganancias. Él esperaba que la innovación produjera periodos recurrentes de desempleo tecnológico, pero deseaba la idea de que el nivel de demanda agregada pudiera ser inadecuado para asegurar el empleo completo de los recursos.

No fue sino hasta pasada la depresión de 1929-1933 cuando se reconoció en general que existía un problema de regulación de la demanda

³⁰ Véase R. Summers, I. B. Kravis y A. Heston, “International Comparison of Real Product and its Composition: 1950-1977”, *Review of Income and Wealth*, marzo de 1980.

macroeconómica. El carácter inevitable del desempleo recurrente durante los ciclos económicos había sido aceptado con autoridad aun por analistas como William Beveridge, cuyo libro inicial sobre la desocupación presentó propuestas de política económica para atacar problemas de fricción más bien que cíclicos. Aun los acontecimientos catastróficos de 1929-1933 dejaron impasible a Schumpeter, quien juzgaba la depresión como un proceso de destrucción creadora.

J. M. Keynes (1883-1946) fue el economista que más hizo resaltar la necesidad de una buena gestión económica, tanto en lo nacional, promoviendo la ocupación plena mediante la acción fiscal, como en lo internacional, creando instituciones para el manejo de la crisis y un sistema monetario internacional operante. La contribución de Keynes fue importante, así por su obra teórica como por sus facultades únicas de persuasión. Como especulador rico y exitoso, burócrata, negociador, estadista, mecenas de las artes, maestro, periodista, cabildero y dueño de periódicos, impregnó con sus ideas los círculos académicos y gubernamentales del Reino Unido y Estados Unidos, teniendo una tremenda influencia sobre las opiniones de postguerra relativas al papel de la política económica.

En realidad, el interés central de Keynes no era el crecimiento económico ni los factores que determinan la producción potencial a largo plazo. Se interesaba por cubrir la brecha entre el desempeño y lo potencial, eliminando la desocupación involuntaria. Era claro en el periodo interbélico que tales brechas pueden ser, desde luego, muy grandes.

La experiencia subsiguiente del periodo (1945-1973), dominada por la política de tipo keynesiano, indica que la regulación exitosa de la demanda y la cooperación internacional lograron mucho más de lo que se esperaba. El desempleo no sólo fue reducido a niveles residuales en los países europeos y en el Japón, sino que la experiencia de crecimiento rápido y las expectativas eufóricas de crecimiento levantaron las tasas de inversión a dimensiones sin precedentes. Estos resultados inesperados quizá se debieron al hecho de que esos países tenían un desacostumbrado retraso de productividad con respecto a Estados Unidos; pero también es posible que el mantenimiento de la demanda y la inversión a alto nivel ayude a acelerar el ritmo de avance de la frontera tecnológica en el conjunto del proceso capitalista. Esta hipótesis no puede ser puesta a prueba plenamente mientras no tengamos como cabeza tecnológica un país que practique tal política. En el periodo de postguerra, la economía de Estados Unidos no ha sido conducida a todo vapor, como lo han sido las de los países europeos; ha tenido niveles de desempleo iguales a los que constituyen la norma en el largo plazo (4.7% para 1950-1973, comparados con 4.8% para 1920-1929 y 4.7% para 1900-1913); una tasa de inversión más baja que las máximas históri-

cas; y la tasa de crecimiento de su productividad no se ha acelerado.

En el decenio 1970-1979 ocurrieron algunos grandes cambios en los problemas que afronta la política económica. El sistema monetario internacional instaurado después de la guerra fracasó en forma desordenada entre 1971 y 1973; los países de la OPEP se valieron de su poder de negociación para forzar al alza el precio de los energéticos hasta un punto que causó grandes problemas de inflación, de balanza de pagos y de ajuste estructural; y una serie de otras fuerzas contribuyó a producir tasas de inflación antes desconocidas en tiempos de paz. Esto llevó a los gobiernos a cambiar los objetivos de su política. Se abandonó la meta de la ocupación plena y se persiguieron políticas deflacionarias en un intento por disminuir el ritmo de la inflación y sostener la balanza de pagos. El objetivo de los pagos fue en realidad cumplido con creces. La posición de balanza de pagos y de reservas internacionales de algunos países capitalistas avanzados estaba notoriamente fuerte, en vista del reto de la OPEP. Además, varios países redujeron la tasa de aumento de los precios a los niveles "tolerables" del periodo 1950-1973. Pero en la mayoría de los casos las políticas deflacionarias no se llevaron a cabo al grado necesario para quebrantar las expectativas inflacionarias, debido en parte a los fuertes compromisos para proveer de ingresos a los desempleados y otorgar subsidios a empresas que de no ser así hubieran cerrado sus puertas. La manera alternativa de tratar la inflación por medio de políticas de ingresos no tuvo éxito, a causa de la desarmonía de intereses entre las partes involucradas. Por lo tanto, los países capitalistas avanzados han tenido que convivir con una tasa de inflación que acarrea un considerable malestar, a pesar de los grandes sacrificios que se han hecho en lo relativo a empleo y producción. El peligro de conducir estas economías por debajo de su capacidad potencial es que con ello se debilitará la inversión, disminuirá el ritmo del progreso tecnológico y se provocará a algunos países a adoptar remedios en detrimento de los demás, como los que contrajeron el comercio internacional en el decenio de los años treinta. Las alternativas han sido, en consecuencia, menos cómodas que en los decenios de los años cuarenta y sesenta; pero la mezcla de políticas de los años setenta produjo un empate perturbador con muy pocas recompensas por los sacrificios hechos.

Por último, hay que notar el papel de los acontecimientos de carácter no económico en el desempeño económico de los países capitalistas. Los economistas idean generalmente sistemas más o menos autosuficientes para explicar el desarrollo económico y no les gusta dar a los acontecimientos "exógenos" un papel de importancia. Por contraste, algunos historiadores describen el desarrollo económico como una cadena de sucesos *ad hoc* que ocurren más o menos por accidente. Quizá sea Schumpeter quien se aproxime más a conformar un esque-

ma en que los acontecimientos no explicados desempeñan un papel importante, pero supuso que ocurrían en forma rítmica. El presente enfoque es algo ecléctico, pues ofrece un esquema (según las líneas del cuadro 1.1) para explicar por qué el desempeño capitalista es superior al de épocas económicas anteriores; pero los cambios principales en el ritmo del desarrollo dentro de la época capitalista se explican en gran medida por sacudidas exógenas y variaciones en la eficacia de la política económica al afrontar nuevas circunstancias, presiones sociales o equilibrios en el poder internacional. Esto se ve con claridad en el capítulo 4, en donde se rechaza la idea de un esquema general que explique las variaciones en el ritmo del desarrollo dentro de la época capitalista.

2. CAMBIOS DE LIDERAZGO ECONÓMICO, 1700-1980

Al analizar el desarrollo capitalista es importante distinguir entre el crecimiento potencial del país que haga cabeza, que opera lo más cerca de la frontera técnica, y el de los países "seguidores", que tienen un nivel más bajo de productividad. Desde 1700 solamente ha habido tres países que hagan cabeza. Países Bajos tuvo el mejor desempeño en productividad hasta 1780, cuando el Reino Unido tomó su lugar. El liderazgo británico duró hasta alrededor de 1890, y Estados Unidos ha sido la cabeza a partir de entonces.¹ El que haga cabeza se define aquí en términos de productividad (PIB) por hora-hombre (véase gráfica 2.1 y cuadro 2.1).

Es útil ver por qué esos países alcanzaron su posición de hacer cabeza; por qué los dos primeros la perdieron, y si Estados Unidos está ahora a punto de perderla. Esto nos debe iluminar sobre qué factores son importantes en el crecimiento y cuál es el potencial fundamental de crecimiento para el grupo de países capitalistas en conjunto. Sin embargo, las fuerzas que impulsan el crecimiento en los países adelantados son más misteriosas y autónomas que en los países seguidores, cuya vía de crecimiento puede ser influenciada más fácilmente por políticas para imitar los logros del líder y explotar las oportunidades de atraso relativo.

EL CASO NEERLANDÉS

La república holandesa fue el país que hizo cabeza durante casi todo el siglo XVIII. En 1700 su ingreso per cápita era alrededor de 50% más alto que el de su rival más próximo, el Reino Unido, siendo su estruc-

¹ Al definir el liderazgo en productividad, he pasado por alto el caso especial de Australia, cuyos logros impresionantes antes de la Primera Guerra Mundial se debieron en gran medida a la ventaja de sus recursos naturales, más bien que a logros técnicos y al acervo de capital hecho por el hombre. Por parecidas razones llamo a Estados Unidos un líder técnico en 1978, aun cuando su nivel de productividad aparente era más bajo que el de Kuwait.

Ernest Mandel
Introducción a la Teoría
Económica Marxista

I. LA TEORIA DEL VALOR Y DE LA PLUSVALIA

Todos los progresos de la civilización están determinados, en último análisis, por el aumento de la productividad del trabajo. Mientras la producción de un grupo humano es apenas suficiente para mantener en vida a los productores, mientras esa producción necesaria no deja ningún excedente, es imposible la división del trabajo, la aparición de artesanos, de artistas o de sabios. Con mayor razón, es también imposible desarrollar las técnicas que requieren esas especializaciones.

El producto social excedente

En tanto que la productividad del trabajo es tan baja que el producto del trabajo de un hombre sólo alcanza a cubrir su propia manutención, no se registra tampoco una división *social*, no hay diferenciación en el interior de la sociedad. En tal caso, todos los hombres son productores, todos se encuentran en el mismo nivel de indigencia.

Todo incremento de la productividad del trabajo, por encima de ese bajísimo nivel, crea la posibilidad de un pequeño excedente, y desde el momento que hay un exceso de producción, desde el momento que un hombre produce más de lo necesario para su propio mantenimiento, puede aparecer la posibilidad de lucha por el reparto de ese exceso de producción.

A partir de este momento, la totalidad del trabajo de una colectividad no está destinada exclu-

sivamente a la manutención de los productores. Con una parte de ese trabajo es posible liberar a un sector de la sociedad de la necesidad de trabajar para subsistir.

Cuando esa posibilidad se hace real, una parte de la sociedad puede constituirse en clase dominante caracterizándose especialmente por el hecho de que se ha emancipado de la necesidad de trabajar para atender a su propia manutención.

A partir de entonces, el trabajo de los productores se descompone en dos partes. Una parte de ese trabajo sigue efectuándose para proveer a la subsistencia de los productores; la llamamos *trabajo necesario*. Otra parte de ese trabajo sirve al mantenimiento de la clase dominante; la denominamos *trabajo excedente*.

Tomemos un ejemplo claro, el de la esclavitud en las plantaciones, tanto en el caso de ciertas regiones y ciertas épocas del Imperio romano como en el de las grandes plantaciones de las Indias occidentales o de las islas africanas portuguesas, a partir del siglo XVII. En general, en todas las regiones tropicales el amo ni siquiera le ofrece al esclavo la alimentación; éste debe obtenerla por su cuenta trabajando, los domingos, un pequeño terreno cuya producción le está reservada para alimentarse. Seis días por semana el esclavo trabaja en la plantación; ese trabajo, cuyos productos no le pertenecen, rinde entonces un producto social excedente que los esclavos abandonan en cuanto lo han producido, pues pertenece exclusivamente a sus amos.

La semana de trabajo, que en este caso es de siete días, se descompone por tanto en dos partes: el

trabajo de un día, el domingo, es trabajo necesario, es un trabajo con el cual el esclavo crea los productos necesarios para su mantenimiento, para que él y su familia puedan subsistir; el trabajo de los otros seis días es trabajo excedente, es un trabajo cuyos productos pertenecen exclusivamente a los amos y sirven para mantenerlos, para atender a su sustento y también para enriquecerlos.

Otro ejemplo es el de los grandes dominios de la alta Edad Media. Las tierras de estos dominios se dividen en tres partes: las tierras comunales, que siguen siendo propiedad colectiva, es decir los bosques, prados, pañanos, etcétera; las tierras que el siervo trabaja para atender a su subsistencia y a la de su familia; y finalmente las tierras que aquél trabaja para mantener al señor feudal. En general, la semana de trabajo es aquí de seis días, y no de siete. Se divide en dos partes iguales: tres días por semana el siervo trabaja la tierra cuyos productos le pertenecerán, y tres días trabaja, sin recibir ninguna remuneración, la tierra del señor feudal; proporciona trabajo gratuito para la clase dominante.

Podemos designar con términos distintos a los productos de estas dos clases muy diferentes de trabajo. Cuando el productor se dedica al trabajo necesario, produce el *producto necesario*. Cuando realiza trabajo excedente, produce el *producto social excedente*.

El producto social excedente es por tanto aquella parte de la producción, realizada por la clase de los productores, pero de la que se apropia la clase dominante bajo cualquier forma que sea, ya bajo la forma de productos naturales, o de

mercancías destinadas a la venta, o de dinero.

La *plusvalía* no es otra cosa que la forma monetaria del producto social excedente. Cuando la clase dominante se apropia de la parte de la producción social que hemos denominado "producto excedente" exclusivamente en forma de dinero, no se habla ya de "producto excedente", sino de "plusvalía".

Esta no es más que una primera aproximación a la definición de la plusvalía que daremos luego.

¿Cuál es el origen del producto social excedente? Este aparece como resultado de la apropiación gratuita —que no es acompañada por ninguna contraparte en valor— de una parte de la producción de la clase productora por la clase dominante. Cuando el esclavo trabaja dos días por semana en la plantación del amo y éste acapara todo el producto de ese trabajo sin dar en cambio ninguna remuneración, el origen de ese producto social excedente es el trabajo gratuito, el trabajo no remunerado que efectúa el esclavo en beneficio de su amo. Cuando el siervo trabaja tres días por semana la tierra del señor, el origen de esa renta, de ese producto social excedente, es también el trabajo no remunerado, el trabajo gratuito que proporciona el siervo.

Veremos a continuación que el origen de la plusvalía capitalista, es decir, de los ingresos de la clase burguesa en la sociedad capitalista, es exactamente el mismo: es el trabajo —no remunerado, el trabajo gratuito, el trabajo proporcionado sin recibir en cambio otro valor— del proletario, del asalariado.

Mercancías, valor de uso y valor de cambio

Tenemos ya algunas definiciones básicas, que son los instrumentos con los cuales trabajaremos en las tres exposiciones de este texto. Hay que agregar algunas otras.

Normalmente, todo producto del trabajo humano debe tener alguna utilidad, debe poder satisfacer una necesidad humana. Se dirá entonces que todo producto del trabajo humano posee un *valor de uso*. Utilizaremos este término de dos maneras distintas. Hablaremos del valor de uso de una mercancía; hablaremos también de valores de uso, diremos por ejemplo que en tal o cual sociedad no se produce más que valores de uso, es decir, productos destinados al consumo directo de quienes se los apropian (productores o clases dirigentes).

Pero además de ese valor de uso, el producto del trabajo humano puede tener otro valor, un *valor de cambio*. Se puede producir también, no para el consumo inmediato de los productos o de las clases dominantes, sino para cambiarlo en el mercado, para venderlo. La mayoría de los productos destinados a la venta no constituye ya una producción de simples valores de uso, sino una producción de *mercancías*.

En consecuencia, una mercancía es un producto que no ha sido creado con el fin de consumirlo directamente, sino con el de cambiarlo en el mercado. Por tanto, *toda mercancía debe tener a la vez un valor de uso y un valor de cambio*.

Tiene que tener un valor de uso, pues si no lo tuviera nadie la compraría, dado que no se com-

pra una mercancía si no es con el fin de consumirla en última instancia, de satisfacer con esa compra alguna necesidad. Si una mercancía no posee ningún valor de uso para nadie es invendible, se la habrá producido inútilmente, y no tiene ningún valor de cambio precisamente porque carece de todo valor de uso.

Pero no todo producto que tiene un valor de uso tiene también un valor de cambio. Lo que le da un valor de cambio, ante todo, es el haber sido producido en una sociedad fundada sobre el cambio, en una sociedad donde el cambio es una práctica común.

¿Existen sociedades donde los productos no tienen valor de cambio? En la base del valor de cambio, y con mayor razón del comercio y del mercado, se encuentra un determinado grado de división del trabajo. Para que los productos no sean inmediatamente consumidos por sus productores, es necesario que no produzcan todos la misma cosa. Si en una colectividad determinada no hay división del trabajo o ésta es sólo rudimentaria, es obvio que no hay razones para que aparezca el cambio. Normalmente, un productor de trigo no tiene nada que cambiar con otro productor de trigo. Pero a partir del momento en que se da una división del trabajo, en que hay contactos entre grupos sociales que producen productos que difieren en su valor de uso, puede establecerse el cambio primero de modo ocasional, luego de modo generalizado. Entonces comienzan a aparecer gradualmente, al lado de los productos destinados a ser directamente consumidos por sus productores, otros productos que

son creados con el fin de cambiarlos, las *mercancías*.

En la sociedad capitalista la producción mercantil, la producción de valores de cambio ha llegado a su máxima amplitud. Es la primera sociedad en la historia humana en la que la mayor parte de la producción está constituida por mercancías. Sin embargo, no se puede decir que en esta sociedad toda la producción sea producción de mercancías. Hay dos categorías de productos que siguen siendo simples valores de uso.

En primer lugar, está todo aquello que producen los campesinos para su propio consumo, todo lo que es consumido directamente en las granjas donde se lo produce. Esta producción campesina para el autoabastecimiento la reencontramos hasta en los países capitalistas más avanzados como los Estados Unidos, pero en ellos constituye sólo una pequeña parte de la producción agrícola total. Cuanto más atrasada está la agricultura de un país, mayor es la proporción de la producción agrícola destinada al consumo directo de los campesinos, cosa que ocasiona grandes dificultades cuando se intenta calcular de manera precisa el ingreso nacional de estos países.

Una segunda categoría de productos que en la sociedad capitalista siguen siendo simples valores de uso y no mercancías, es la que comprende todo aquello que es producido en el hogar. Aunque requiera mucho trabajo humano, esta producción doméstica es una producción de valores de uso y no de mercancías. Cuando se prepara la sopa, cuando se cose botones, se produce, pero no para el mercado.

La aparición de la producción de mercancías, seguida de su regularización y generalización, transformó radicalmente la manera de trabajar de los hombres y su manera de organizar la sociedad.

La teoría marxista de la enajenación

Ustedes ya han oído hablar de la teoría marxista de la enajenación. La aparición, la regularización y la generalización de la producción mercantil están estrechamente asociadas a la difusión de este fenómeno de la enajenación.

No podemos ahora extendernos sobre este aspecto de la cuestión. Pero es muy importante la comprensión de este hecho, pues la sociedad mercantil no se limita a la época del capitalismo. Ella abarca también la *pequeña* producción mercantil, de la que hablaremos luego. Y hay también una sociedad mercantil poscapitalista, la sociedad de transición entre el capitalismo y el socialismo, la sociedad soviética de hoy, una sociedad que aún está fundada en gran medida en la producción de valores de cambio. Cuando se comprende algunas características fundamentales de la sociedad mercantil, se comprende por qué no es posible superar ciertos fenómenos de enajenación en la época de transición entre el capitalismo y el socialismo, por ejemplo en la sociedad soviética actual.

Pero este fenómeno de la enajenación no existe —por lo menos bajo esta forma— en una sociedad que no conoce la producción de mercancías, en la que hay una unidad elemental tanto en la vida individual cuanto en la actividad social. El hombre trabaja, y en general no trabaja solo, sino en

un grupo con una estructura más o menos orgánica. Su trabajo consiste en la transformación directa de la materia prima. Vale decir que la actividad del trabajo, la actividad de la producción, la actividad del consumo y las relaciones entre el individuo y la sociedad, están sometidas a un determinado equilibrio más o menos permanente.

Sin duda, no hay por qué idealizar la sociedad primitiva, que está sujeta a presiones y a catástrofes periódicas debido a su extrema pobreza. Ese equilibrio corre el riesgo de quedar destruido en cualquier momento, por la escasez, por la miseria, por catástrofes naturales, etcétera. Pero entre dos catástrofes —sobre todo a partir de un cierto grado de desarrollo de la agricultura y de algunas condiciones climáticas favorables— se goza de cierta unidad, de cierta armonía, de cierto equilibrio, prácticamente entre todas las actividades humanas.

En la sociedad primitiva no se presentan consecuencias desastrosas de la división del trabajo, como la completa separación entre todo lo que sea actividad estética, impulso artístico, ambición creadora, y las actividades productivas, puramente mecánicas y repetitivas. Por el contrario, la mayoría de las artes como la música, la escultura, la pintura y la danza, estaban vinculadas originariamente a la producción, al trabajo. El deseo de dar una forma agradable, bella, a los productos que se consumían individualmente, en la familia o en los grupos de parentesco más amplio, se integraban de modo normal, armónica y orgánicamente al trabajo de todos los días.

No se consideraba al trabajo como una obligación impuesta desde el exterior, en primer lugar porque esa actividad era mucho menos forzada, mucho menos agotadora que el trabajo en la sociedad capitalista actual, porque estaba sometida en mayor grado a los ritmos propios del organismo humano y a los ritmos de la naturaleza. Era raro que las jornadas de trabajo fueran más de 150 o 200 por año, mientras que en la sociedad capitalista su número se aproxima peligrosamente a las 300, y a veces lo supera. Luego, porque se mantenía esa unidad entre el productor, el producto y su consumo, porque el productor producía en general para abastecerse o para abastecer a sus familiares, de modo que el trabajo conservaba un aspecto directamente funcional. La enajenación moderna deriva sobre todo de la separación del productor y su producto, que es el resultado de la división del trabajo y de la producción de mercancías, es decir, del trabajo para el mercado, para consumidores desconocidos y no para el consumo del productor.

El reverso de la medalla es que en el pasado una sociedad que sólo producía valores de uso, que sólo producía bienes para el consumo inmediato de sus productores, fue siempre una sociedad extremadamente pobre. Era entonces una sociedad que no sólo estaba sometida a los azares de la naturaleza, sino que además limitaba en grado extremo las necesidades humanas, por la misma razón de que era pobre y no disponía más que de una limitada gama de productos. Las necesidades humanas son innatas sólo muy parcialmente. Hay una interacción constante entre pro-

ducción y necesidades, entre desarrollo de las fuerzas productoras y eclosión de las necesidades. Sólo en una sociedad que desarrolla en grado sumo el rendimiento del trabajo, que elabora una gama infinita de productos, el hombre puede conocer un desarrollo igualmente continuo de sus necesidades, un desarrollo de sus infinitas potencialidades, un desarrollo integral de su humanidad.

La ley del valor

Una de las consecuencias de la aparición y la generalización progresivas de la producción de mercancías, es que el mismo trabajo comienza a regularizarse, a dosificarse; es decir, que el trabajo deja de ser una actividad integrada a los ritmos de la naturaleza, y deja de obedecer a los ritmos fisiológicos del hombre.

Hasta el siglo XIX, y quizás aún hasta el XX, en ciertas regiones de Europa occidental los campesinos no trabajaban de manera regular, no trabajaban con la misma intensidad todos los meses del año. En algunos momentos del tiempo de trabajo sus esfuerzos eran particularmente intensos, pero había también pausas notables en su actividad, especialmente durante el invierno. Cuando se desarrolló la sociedad capitalista, encontró en el sector atrasado de la agricultura en la mayoría de los países capitalistas, una muy importante reserva de mano de obra que iba a trabajar a las fábricas durante 4 o 6 meses por año, y que podía hacerlo ganando salarios mucho más bajos, ya que la agricultura, que aún se explotaba, subvenía una

parte de las necesidades campesinas.

Cuando pasamos a explotaciones agrícolas mucho más desarrolladas, más prósperas, como las granjas que rodean a las grandes ciudades, granjas que, en el fondo, están en vías de industrializarse, comprobamos que en ellas el trabajo es mucho más regular, que se trabaja mucho más intensamente a lo largo de todo el año, y que poco a poco se eliminan los momentos de inactividad. Esto es algo que no se aplica solamente a nuestra época, sino también a la Edad Media, digamos, a partir del siglo XII: a medida que nos acercamos a las ciudades, es decir, a los mercados, el trabajo del campesino se orienta cada vez más hacia el mercado, se convierte en producción de mercancías, y se hace cada vez más regular, más o menos permanente, asemejándose al trabajo que se efectúa dentro de una empresa industrial.

En otros términos: *cuanto más se generaliza la producción de mercancías, más regular se vuelve el trabajo y más se organiza la sociedad en torno a una contabilidad fundada en el trabajo.*

Si se examina la división del trabajo ya bastante avanzada, en una comuna al comienzo del desarrollo comercial y artesanal de la Edad Media; si se examinan colectividades en civilizaciones como la bizantina, la árabe, la hindú, la china y la japonesa, nos llama la atención la gran integración existente entre la agricultura y diversas técnicas artesanales y la regularidad del trabajo tanto rural como urbano, por lo cual tanto la contabilidad fundada en el trabajo cuanto la contabilidad en horas de trabajo, se convierten en el motor que da la pauta de todas las actividades y de la misma

estructura de esas colectividades. En el capítulo dedicado a la ley del valor de mi *Tratado de economía marxista*,* di una serie de ejemplos de esta contabilidad en horas de trabajo. En ciertas aldeas indias una determinada casta monopoliza la función del herrero, pero al mismo tiempo sigue trabajando la tierra para atender a su propia alimentación. Allí aplicaba esta regla: cuando el herrero fabrica un instrumento de trabajo o una herramienta de granja, ésta le proporciona las materias primas, y el campesino trabaja la tierra del herrero durante el tiempo que éste emplea para fabricar ese instrumento. Vale decir que se establece de un modo muy transparente una equivalencia en horas de trabajo para regular el intercambio.

En las aldeas japonesas de la Edad Media se practicaba en el seno de la comunidad una contabilidad en horas de trabajo en el sentido literal del término. El contador de la aldea lleva una especie de gran libro, en el que anota las horas de trabajo que los distintos aldeanos cumplen en los campos de los demás, pues la producción agrícola se basa todavía, en gran medida, en la cooperación del trabajo y la cosecha; la construcción de granjas y la atención del ganado son actividades comunes. Se calcula muy estrictamente el número de horas que trabajan los miembros de una determinada familia en beneficio de otra. A fin de año tiene que verificarse un equilibrio, o sea, los miembros de la familia B tienen que ofrecerle a los de la familia A exactamente la misma canti-

* Ediciones Era, México, 1969.

dad de horas de trabajo que durante ese año cumplieron los miembros de la familia A en beneficio de los primeros. Los japoneses de hace casi un milenio llevaron el refinamiento hasta el punto de tomar en consideración el hecho de que los niños efectúan una cantidad de trabajo inferior a la de los adultos, vale decir que una hora de trabajo infantil no "vale" más que media hora de trabajo adulto; de esta manera se establece una contabilidad completa.

Otro ejemplo nos permitirá percibir claramente la generalización de la contabilidad basada en la economía del tiempo de trabajo: es el que nos ofrece la reconversión de la renta feudal. En una sociedad feudal, la superproducción agrícola puede asumir tres formas distintas: la de renta en trabajo, o *prestación personal*, la de renta en especie y la de renta en dinero.

Cuando se pasa de la prestación personal a la renta en especie, evidentemente hay un proceso de reconversión. En lugar de dedicarle al señor tres días de trabajo por semana, cada periodo de explotación agrícola el campesino le entrega ahora una determinada cantidad de trigo o de ganado vivo, por ejemplo. Se realiza una segunda reconversión cuando se pasa de la renta en especie a la renta en dinero.

Estas dos conversiones tienen que fundarse en una contabilidad en horas de trabajo bastante rigurosa, para que ninguna de las partes resulte perjudicada por la operación. Si en el momento en que se efectúa la primera reconversión, es decir, cuando el campesino le ofrece al señor una determinada cantidad de trigo en lugar de trabajar para

él 150 días por año, fueran necesarios para producir esa cantidad de trigo sólo 75 días de trabajo, la reconversión de la renta en trabajo en renta en especie tendría por resultado un brusco empobrecimiento del propietario feudal y un rápido enriquecimiento de los siervos.

Por consiguiente, los terratenientes —como bien podía esperarse— se cuidaban mucho de que en el momento de la reconversión se respetara una equivalencia estricta entre las diferentes formas de la renta. Naturalmente, era posible que la reconversión terminara perjudicando a una de las clases en presencia, por ejemplo a los terratenientes, al producirse un alza repentina de los precios agrícolas luego de efectuarse la transformación de la renta en especie en renta en dinero, pero esto es el resultado de todo un proceso histórico y no de la reconversión misma.

El origen de esta economía fundada en la contabilidad según el tiempo de trabajo se pone de relieve también en la división del trabajo entre la agricultura y el artesanado, en el seno de la aldea. Durante bastante tiempo esa división continúa siendo rudimentaria. Cierta número de los campesinos sigue produciendo una parte de sus vestidos durante un periodo muy largo, que en Europa occidental abarca desde la aparición de las ciudades medievales hasta el siglo XIX, es decir, que dura cerca de mil años, lo que hace que esta técnica de confección de vestidos no sea ningún misterio para el agricultor.

Cuando entre agricultores y artesanos textiles se establecen intercambios regulares, se establecen igualmente equivalencias regulares, por ejemplo,

se cambia un metro de género por 10 libras de manteca, y no por 100 libras. Por lo tanto, es evidente que la experiencia les enseñó a los campesinos cuál es el tiempo de trabajo aproximadamente necesario, para producir una cantidad dada de género. Si no hubiera una equivalencia más o menos exacta entre el tiempo de trabajo necesario para producir esa cantidad de género y el que se emplea para producir esa cantidad de manteca, la división del trabajo se modificaría inmediatamente. Si al campesino le resultara más provechoso producir géneros en lugar de manteca, cambiaría efectivamente de producción, dado que nos encontramos apenas en el *umbral* de una división del trabajo radical, es decir, dado que todavía no hay barreras infranqueables entre las diferentes técnicas y el paso de una actividad económica a otra es aún posible, sobre todo si con ello se logran ventajas materiales notables.

Dentro de las ciudades medievales, por lo demás, se había llegado a un equilibrio cuidadosamente calculado entre los diversos oficios, que estaba inscrito en las cartas y que fijaba casi con precisión de minutos el tiempo de trabajo que era necesario consagrar a la producción de los diferentes artículos. En tales condiciones, no es concebible que el zapatero o el herrero pudieran obtener por sus productos una suma de dinero igual a la que obtendrían otros artesanos por productos que les hubieran demandado un tiempo de trabajo dos veces mayor.

También en este caso percibimos claramente el mecanismo de esta contabilidad en horas de trabajo, el funcionamiento de esta sociedad basada

en una economía ajustada al tiempo de trabajo, que caracteriza en general a toda la fase denominada de *la pequeña producción mercantil*, que se intercala entre la economía puramente natural, en la que no se produce otra cosa que valores de uso, y la sociedad capitalista, en la que se registra la expansión ilimitada de la producción de mercancías.

Determinación del valor de cambio de las mercancías

Al decir que la producción y el intercambio de mercancías se regularizan y se generalizan en el seno de una sociedad que estaba fundada en una economía ordenada según el tiempo de trabajo, en una contabilidad en horas de trabajo, comprendemos que por sus orígenes y por su propia naturaleza, el intercambio de mercancías se funda en esta misma contabilidad en horas de trabajo, y que la regla general que de esto se deriva es la siguiente: *el valor de cambio de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo necesario para producirla*, cantidad de trabajo que se mide según la duración del tiempo durante el cual se la produjo.

Debemos agregar algunas especificaciones a esta definición general de la teoría del valor-trabajo, base, a la vez, de la economía política burguesa clásica, entre el siglo XVII y el comienzo del siglo XIX, de William Petty a Ricardo, y de la teoría económica marxista, que la perfecciona.

Primera aclaración: no todos los hombres tienen la misma capacidad de trabajo, la misma

energía, ni el mismo dominio de su oficio. Si el valor de cambio de las mercancías dependiera sólo de la cantidad de trabajo realizado *individualmente*, cumplida efectivamente *por cada individuo* para producir una mercancía, nos veríamos ante una situación absurda: cuanto más holgazán e inepto fuera un productor, mayor sería el número de horas que emplearía para fabricar, por ejemplo, un par de zapatos, y mayor sería por tanto el valor de este par de zapatos. Esto es evidentemente imposible, porque el valor de cambio no es una recompensa moral que se recibe por haberse mostrado dispuesto a trabajar: es un *vínculo objetivo que se establece entre los productores independientes*, para poner en iguales condiciones a todos los oficios en una sociedad que se funda en la división del trabajo y en la contabilidad de horas de trabajo. En tal sociedad, el derroche de trabajo no es algo que merezca recompensa, sino algo que por el contrario hay que castigar automáticamente. En consecuencia, quien emplee para producir un par de zapatos más horas de trabajo que las necesarias en promedio —y este promedio depende de la productividad media del trabajo, y lo establecen, por ejemplo, las Cartas de los Oficios—, ha derrochado trabajo humano, ha trabajado por nada, a pura pérdida, durante un cierto número de horas, a cambio de las cuales no recibirá absolutamente nada.

Dicho de otro modo, el valor de cambio de una mercancía no depende de la cantidad de trabajo que le ha requerido su producción a cada productor individual, sino de la cantidad de tra-

bajo *socialmente necesaria* para producirla. La fórmula "socialmente necesaria" significa: la cantidad de trabajo necesaria en las condiciones medias de productividad del trabajo existentes en una época y un país determinados.

Esta aclaración tiene aplicaciones muy importantes cuando se estudia más detalladamente el funcionamiento de la sociedad capitalista.

Una segunda aclaración se impone. ¿Qué quiere decir exactamente "cantidad de trabajo"? Los trabajadores difieren en sus calificaciones. ¿Hay una equivalencia total entre la hora de trabajo de todos ellos, prescindiendo de sus calificaciones? Tampoco en este caso se trata de una cuestión de moral, sino de una cuestión que afecta a la lógica interna de una sociedad fundada en la igualdad entre los oficios, en la igualdad para el mercado, en la cual las desigualdades destruirían todo el equilibrio social.

Por ejemplo, ¿qué sucedería si la hora de trabajo de un peón no produjera menos valores que la misma cantidad de tiempo empleado por un obrero calificado, que necesitó un mínimo de 4 a 6 años de aprendizaje para obtener su calificación? Evidentemente, a nadie le interesaría calificarse. Las horas de trabajo dedicadas a obtener la calificación serían horas malgastadas; a cambio de ellas el aprendiz que llega a ser un obrero calificado no recibiría nada.

Para que los jóvenes quieran calificarse en una economía fundada en la contabilidad en horas de trabajo, es necesario remunerar el tiempo que han perdido adquiriendo su calificación, es necesario que ellos reciban una compensación a cambio de

ese tiempo. De modo que completaremos la definición del valor de cambio de una mercancía, de la manera siguiente: "a la hora de trabajo del obrero calificado hay que considerarla como un trabajo complejo, como un trabajo compuesto, como un múltiplo de la hora de trabajo de un peón; el coeficiente de multiplicación no es, por cierto, arbitrario, sino que se basa en el costo de adquisición de la calificación". Digamos de paso que en la Unión Soviética, en la época stalinista, se dio una explicación algo imprecisa del trabajo compuesto, y que esta imprecisión aún no ha sido corregida. Se sigue diciendo allí que la remuneración del trabajo debe atender tanto a la cantidad cuanto a la *calidad* del trabajo efectuado, pero la noción de calidad no está tomada en el sentido marxista, vale decir, como una *cualidad mensurable cuantitativamente* por un coeficiente de multiplicación determinado. Por el contrario, se le da un sentido ideológico burgués, y se supone que la calidad del trabajo está determinada por su utilidad social, justificando de tal modo los ingresos de un mariscal, de una bailarina de ballet o del director de un grupo de empresas, que son diez veces mayores que los de un obrero no calificado. Se trata simplemente de una teoría apologética, destinada a justificar las muy considerables diferencias de remuneración que existían en la época de Stalin y que siguen existiendo, aunque en la actualidad en proporción reducida, en la Unión Soviética.

Por consiguiente, el valor de cambio de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirla, y

se considera al trabajo calificado como a un múltiplo del trabajo simple, al que se multiplica por un coeficiente más o menos mensurable.

Este es el núcleo de la teoría marxista del valor, que fundamenta toda la teoría económica marxista en general. De la misma manera, la teoría del producto social excedente y del trabajo excedente, de la que habláramos al comienzo de nuestra exposición, constituye el fundamento de toda la sociología marxista, y el eslabón que une el análisis sociológico e histórico de Marx, su teoría de las clases y de la evolución de la sociedad en general, a la teoría económica marxista y especialmente al análisis de la sociedad mercantil pre-capitalista, capitalista y poscapitalista.

¿Qué es el trabajo socialmente necesario?

Hemos dicho hace un instante que la definición de la cantidad de trabajo *socialmente* necesaria para producir una mercancía tiene una aplicación especial y muy importante en el análisis de la sociedad capitalista. Me parece conveniente tratarla ahora, aunque desde el punto de vista lógico su lugar estaría en la próxima exposición.

El conjunto de las mercancías producidas en un país y un momento determinados tienen el fin de satisfacer las necesidades de los miembros de esa sociedad. Una mercancía que no satisficiera las necesidades de nadie, que no tuviera un valor de uso para nadie, sería a priori invendible, no tendría ningún valor de cambio, no sería ya una mercancía sino el producto del capricho, del juego desinteresado de un productor. Por otra

parte, para que se mantenga el equilibrio económico, el conjunto del poder adquisitivo existente en una sociedad determinada en un momento preciso y que está destinado a ser gastado en el mercado, y no al atesoramiento, debe ser empleado para comprar el conjunto de las mercancías. En consecuencia, el equilibrio económico implica que el conjunto de la producción social, el conjunto de las fuerzas productivas de las que dispone la sociedad, el conjunto de las horas de trabajo disponibles, hayan sido distribuidas entre las diferentes ramas industriales proporcionalmente a la manera como los consumidores distribuyen su poder adquisitivo entre sus diferentes demandas solventes. Cuando la distribución de las fuerzas productivas no corresponde a la distribución de las necesidades, desaparece el equilibrio económico y se presentan juntas la superproducción y la subproducción.

Tomemos un ejemplo algo banal: a fines del siglo XIX y principios del XX, en una ciudad como París, había una industria de fabricación de carruajes, y de diversos vehículos destinados al transporte con tracción animal que ocupaba a millares o a decenas de millares de trabajadores.

En la misma época nace la industria del automóvil, que es todavía una industria pequeña, pero que cuenta con decenas de fabricantes que ocupan ya a varios miles de obreros.

¿Qué es lo que sucede durante ese período? El número de vehículos a tracción animal comienza a disminuir, y el número de automóviles comienza a aumentar. Tenemos entonces, por un lado, una producción de vehículos y enseres para el

transporte a tracción animal que tiende a *exceder las necesidades sociales*, que no se ajusta al modo como el conjunto de los habitantes de París distribuye su poder adquisitivo; y por otro lado tenemos una producción de automóviles que es todavía *inferior a las necesidades sociales*; cuando se inició la industria automovilística había un clima de escasez, que duró hasta la producción en serie. Había menos automóviles de los que requería la demanda.

¿Cómo podemos expresar estos fenómenos en términos de la teoría del valor-trabajo? Podemos decir que en los sectores de la industria vinculada con la tracción animal *se emplea más trabajo del que es necesario socialmente*, que una parte del trabajo efectuado por el conjunto de las empresas de esa industria es un trabajo derrochado desde el punto de vista social, es un trabajo que no halla una demanda equivalente en el mercado y que produce por tanto mercancías invendibles. Cuando en una sociedad capitalista las mercancías son invendibles, eso quiere decir que se ha malgastado trabajo humano en una rama industrial determinada, que *este trabajo no es socialmente necesario*, o sea que no hay en el mercado un poder adquisitivo que corresponda a sus productos. Un trabajo que no es socialmente necesario es un trabajo derrochado, que no produce un valor. Vemos entonces que la noción de trabajo socialmente necesario comprende una serie de fenómenos.

En lo que respecta a la industria de los carruajes, la oferta es mayor que la demanda, los precios bajan y las mercancías no se venden. *En la*

industria del automóvil sucede lo contrario: la demanda es mayor que la oferta, y por tal razón los precios suben y hay subproducción. Pero contentarse con estas trivialidades sobre la oferta y la demanda es detenerse en la consideración del aspecto psicológico e individual del problema. En cambio, si profundizamos en su aspecto colectivo y social, comprendemos qué es lo que hay detrás de estas apariencias en una sociedad organizada según una economía del tiempo de trabajo. Que la oferta supere a la demanda quiere decir que la producción capitalista, producción anárquica, no planificada, no organizada, invirtió desordenadamente en una rama industrial más horas de trabajo que las socialmente necesarias, que ha malgastado determinada cantidad de horas de trabajo, que derrochó trabajo humano, y que este trabajo humano malgastado no será retribuido por la sociedad. A la inversa, podríamos decir que una rama industrial cuya oferta es inferior a la demanda es una rama subdesarrollada en relación con las necesidades sociales, y que en ella se emplearon menos horas de trabajo que las socialmente necesarias, por lo cual recibe de la sociedad una bonificación, con el fin de que aumente su producción hasta hacerla corresponder a las necesidades sociales.

Ese es un aspecto del problema del trabajo socialmente necesario en un régimen capitalista. El otro aspecto del mismo está ligado a las variaciones de la productividad del trabajo. Es algo similar al aspecto del valor de uso de la producción, pero haciendo abstracción de las necesidades sociales.

En el régimen capitalista la productividad del trabajo varía constantemente. De un modo general, podemos decir que hay siempre tres clases de empresas (o de ramas industriales): las que reflejan tecnológicamente el promedio social; las que están por debajo de éste, y son anticuadas, declinantes; y las que superan la productividad media y se encuentran en la vanguardia tecnológica.

¿Qué significa decir que una industria o una empresa son tecnológicamente atrasadas, que su productividad es inferior a la productividad media del trabajo? Podemos representarlas por el ejemplo del zapatero holgazán, que citáramos antes, es decir, que se traía de empresas o industrias que en lugar de producir una determinada cantidad de mercancías en 3 horas de trabajo, como lo exige el medio social de la productividad media del trabajo en ese momento, lo hacen empleando 5 horas. Las dos horas de trabajo suplementarias se efectúan a pura pérdida, es un derroche de trabajo social, de una fracción del trabajo total a disposición de la sociedad, y a cambio de este trabajo malgastado la empresa no recibirá ninguna compensación de la sociedad. Esto quiere decir que el precio de venta de la producción de esta empresa o industria que trabaja a un nivel inferior a la productividad media se acercará al precio de costo, o caerá por debajo de éste; por consiguiente, la empresa trabajará con una tasa de ganancia muy reducida, o bien sufriendo pérdidas.

Por el contrario, una empresa o industria cuyo nivel de productividad supere el promedio (como sería el caso de un zapatero que fabricara dos pares de zapatos en 3 horas, siendo el promedio

social un par cada 3 horas), *economizará* trabajo social y por este hecho recibirá una ganancia adicional, vale decir que la diferencia entre el precio de venta y el precio de costo de sus mercancías será superior a la ganancia media.

La búsqueda de esta ganancia adicional es, por cierto, el motor de toda la economía capitalista. Toda empresa capitalista es impulsada por la presión de la competencia a tratar de obtener mayores ganancias, pues solamente así podrá perfeccionar continuamente su tecnología y aumentar su productividad. Todas las empresas tienen que esforzarse en esta dirección, lo que implica que una productividad que en un momento dado supera al promedio terminará por ser la productividad media. Entonces desaparece la ganancia excedente. Toda la estrategia de la industria capitalista se funda en este hecho, en este deseo que alienta toda empresa de alcanzar una productividad que sea superior a la media nacional, para obtener así una ganancia adicional, lo que a su vez provoca un movimiento que hace desaparecer esta ganancia adicional, pues se tiende a la elevación constante de la productividad *media* del trabajo. De esta manera se origina la tendencia a la nivelación de la tasa de ganancia.

Origen y naturaleza de la plusvalía

¿Qué es la plusvalía? Podemos ya dar una respuesta a esta pregunta, desde el punto de vista del valor en la teoría marxista. La plusvalía no es otra cosa que *la forma monetaria del producto social excedente*, es decir, la forma monetaria de

esa parte de su producción que el trabajador abandona al propietario de los medios de producción, sin recibir nada en cambio.

¿Cómo se efectúa esa cesión, en la sociedad capitalista? Se efectúa en el curso de un intercambio, como todas las operaciones importantes de esta sociedad, que son siempre relaciones de cambio. El capitalista compra la fuerza de trabajo del obrero, y a cambio del salario que le da se apropia de todo lo que el obrero produce, de todo el valor nuevo que se agrega al valor del producto.

Podemos decir entonces que la plusvalía es la diferencia entre el valor producido por el obrero y el valor de su fuerza de trabajo. ¿Cuál es el valor de la fuerza de trabajo? En la sociedad capitalista la fuerza de trabajo es una mercancía, y su valor, como el de toda otra mercancía, equivale a la cantidad de trabajo socialmente necesaria para producirla y reproducirla, es decir, al costo del mantenimiento del obrero, en el sentido amplio del término. La noción de salario vital mínimo, la noción de salario medio, no es fisiológicamente rígida, sino que tiene en cuenta las variaciones de las necesidades, paralelas al progreso de la productividad del trabajo, que tienden generalmente a aumentar a la par de los avances técnicos y que por tanto no son exactamente comparables en diversos momentos. No se puede comparar cuantitativamente el salario mínimo vital del año 1830 con el del año 1960, como lo han aprendido a sus expensas los teóricos del Partido Comunista Francés. No es posible comparar el precio de una motocicleta en 1960 con el precio de cierto número

ro de kilos de carne en 1830, y concluir que la primera "vale" menos que estos últimos.

Dicho esto, repetiremos que el costo de mantenimiento de la fuerza de trabajo constituye su valor, y que la plusvalía es la diferencia entre el valor producido por la fuerza de trabajo y el costo de su mantenimiento.

Se puede medir sencillamente el valor creado por la fuerza de trabajo por la duración de su trabajo. Si un obrero trabaja 10 horas, ha producido un valor de 10 horas de trabajo. Si el costo del mantenimiento del obrero, es decir, el equivalente de su salario, representara también el valor de 10 horas de trabajo, no habría plusvalía. Este no es más que un caso particular de una regla general: cuando el conjunto de lo producido por el trabajo es igual a la producción necesaria para alimentar y mantener al productor, no hay producto social excedente.

Pero en la sociedad capitalista la productividad del trabajo es tal que el costo del mantenimiento del trabajador es siempre inferior al valor que éste produce. Vale decir que el obrero que trabaja 10 horas no necesita el equivalente de 10 horas de trabajo para subsistir de acuerdo con las necesidades medias de la época. El equivalente del salario no es nunca más que una fracción de la jornada de trabajo; y lo que excede a esta fracción es la plusvalía, es el trabajo que el obrero proporciona gratuitamente al capitalista, quien se lo apropia sin ofrecer compensación alguna. Si esta diferencia no existiera, ningún patrón emplearía obreros, pues la compra de la fuerza de trabajo no le reportaría ningún beneficio.

Validez de la teoría del valor-trabajo

Para concluir: tres pruebas tradicionales en favor de la teoría del valor-trabajo.

La primera es la *prueba analítica*, o sea la descomposición del precio de cada mercancía en sus elementos componentes, que demuestra que si se prolonga el análisis lo suficiente no se encuentra más que trabajo.

Se puede reducir el precio de todas las mercancías a un cierto número de elementos: la amortización de las máquinas y las instalaciones, lo que nosotros llamamos reconstitución del capital fijo; el precio de las materias primas y de los productos auxiliares; el salario, y finalmente todo lo que constituye la plusvalía: ganancia, intereses, arrendamientos, impuestos, etcétera.

Sabemos ya que los dos últimos elementos, salarios y plusvalía, son trabajo puro. En lo que concierne a las materias primas, sus precios se reducen en gran parte al trabajo; por ejemplo, más del 60% del precio de costo del carbón está constituido por los salarios. Si comenzamos descomponiendo los precios de costo medios de las mercancías en un 40% de salarios, un 20% de plusvalía, un 30% de materias primas y un 10% de capital fijo, y si suponemos que el trabajo constituye el 60% del precio de costo de las materias primas, ya hemos reducido a trabajo al 78% del total de los precios de costo. El resto del precio de costo de las materias primas está formado por el precio de otras materias primas —que a su vez comprende un 60% de trabajo— y el costo de amortización de las máquinas. El precio de la ma-

quinaria incluye una buena parte de trabajo (un 40%, por ejemplo) y el precio de las materias primas (otro 40%, por ejemplo). La parte del trabajo en el precio medio de todas las mercancías pasa así, sucesivamente, del 83% al 87%, al 89.5% etcétera. Es evidente que al continuar esta descomposición, el precio tiende a reducirse cada vez más al trabajo.

La segunda prueba es la *prueba lógica*; es la que encontramos al principio de *El Capital*, de Marx, y que desconcierta a muchos lectores, pues ciertamente no es la manera pedagógica más sencilla de abordar el problema.

Marx plantea esta cuestión: existe una gran cantidad de mercancías y ellas son intercambiables, lo que quiere decir que tienen alguna cualidad común, pues todo lo que es intercambiable es comparable, y todo lo que es comparable debe tener necesariamente por lo menos una cualidad común. Las cosas que no tienen ninguna cualidad son por definición incomparables.

Examinemos cada una de estas mercancías: ¿cuáles son sus cualidades? En primer lugar, tienen una serie ilimitada de cualidades naturales: peso, longitud, densidad, color, ancho, constitución molecular, en resumen, todas las cualidades físicas, químicas, etcétera. ¿Puede ser alguna de estas cualidades físicas la base de su comparabilidad en cuanto mercancías, la medida común de su valor de cambio? ¿El peso, por ejemplo? Evidentemente no, pues un kilo de manteca no vale lo mismo que un kilo de oro. ¿El volumen? ¿La longitud? Los ejemplos demostrarían inmediatamente que no. En suma, las cualidades naturales

de una mercancía, las cualidades físicas y químicas, determinan sin duda su valor de uso, su utilidad relativa, pero no su valor de cambio. Por tanto, el valor de cambio hace abstracción de todo lo que sea una cualidad natural, física, de la mercancía.

Hay que buscar en todas estas mercancías una cualidad común que no sea física. Marx concluye: la única cualidad común que no es física es la de ser todas ellas producto del trabajo humano, tomado en el sentido *abstracto* del término.

Se puede considerar el trabajo humano de dos maneras diferentes. Se lo puede considerar en tanto trabajo concreto, específico: el trabajo del panadero, del carnicero, del zapatero, del tejedor, del herrero, etcétera. Pero cuando se lo considera como trabajo específico, concreto, se lo considera precisamente como trabajo que produce sólo valores de uso.

En ese caso se consideran todas las cualidades físicas, y que no son comparables, de las mercancías. Lo único que las mercancías tienen de comparable desde el punto de vista de su valor de cambio es el hecho de ser productos del trabajo humano abstracto, es decir, productos que son obra de productores vinculados entre sí por relaciones de equivalencia, fundadas en el hecho de que todos producen mercancías para el intercambio. Por lo tanto, es el hecho de ser productos del trabajo humano abstracto lo que constituye la cualidad común de las mercancías, lo que proporcióna la medida de su valor de cambio, de su posibilidad de ser intercambiables. Es entonces el trabajo socialmente necesario para producir las

calidad que determina el valor de cambio de las mercancías.

Agreguemos de inmediato que este razonamiento de Marx es muy abstracto y bastante difícil, y que deja un signo de interrogación que innumerables críticos del marxismo han intentado aprovechar, por lo demás sin gran éxito.

¿Es realmente el hecho de ser productos del trabajo humano abstracto la *única* cualidad común de todas las mercancías, fuera de sus *cualidades naturales*? Son muchos los autores que creyeron descubrir otras, que en general es posible reducir, sea a cualidades físicas, sea al hecho de ser el producto del trabajo abstracto.

Una tercera y última prueba de la justeza de la teoría del valor-trabajo, es la prueba por el absurdo, que por otra parte es la más elegante y la más "moderna".

Imaginémonos por un instante una sociedad en la cual haya desaparecido totalmente el trabajo humano vivo, es decir, una sociedad en la que toda la producción estuviera automatizada al 100%. Evidentemente, mientras nos encontremos en la fase de transición actual, durante la cual hay trabajo completamente automatizado, es decir, hay ya algunas fábricas que no emplean obreros, mientras que en otras el trabajo humano sigue siendo utilizado, no se plantea ningún problema teórico particular, sino simplemente un problema de transferencia de la plusvalía de una empresa a otra. Se trata de una ilustración de la ley de nivelación de la tasa de ganancia, que estudiaremos luego.

Pero imaginemos que esa tendencia ha alcan-

zado su meta última. El trabajo humano ha sido totalmente eliminado de todas las formas de la producción y de todas las formas de servicios. ¿Puede subsistir el valor en esas condiciones? ¿Es posible que exista una sociedad donde ya nadie tenga ingresos, pero donde todas las mercancías tengan un valor y continúen siendo vendidas? Esta situación sería manifiestamente absurda. Se fabricaría una masa enorme de productos cuya producción no ocasionaría ningún ingreso, puesto que ningún ser humano intervendría en esa producción. Y se intentaría "vender" tales productos, para los que no habría ningún comprador. Es evidente que en una sociedad de ese tipo, la distribución de los productos no asumiría la forma de una venta de mercancías, cosa que sería absurda, además, por la abundancia que resultaría de la automatización general.

En otros términos, la sociedad que elimina totalmente el trabajo humano en la producción, en el sentido más general del término, que incluye a los servicios, es una sociedad en la que ha desaparecido también el valor de cambio. Esto es una buena prueba de la corrección de la teoría: cuando el trabajo humano desaparece de la producción, desaparece igualmente el valor.

II. EL CAPITAL Y EL CAPITALISMO

El capital en la sociedad precapitalista

Entre la sociedad primitiva, fundada en una economía natural, en la que sólo se producen valores de uso destinados al consumo de los mismos productores, y la sociedad capitalista, se intercala un largo periodo de la historia humana, que abarca, en realidad, a todas las civilizaciones que se han detenido en el umbral del capitalismo. El marxismo define a este tipo de sociedad como sociedad de la *pequeña producción mercantil*. Se trata de una sociedad que conoce ya la producción de mercancías, de bienes que no están destinados al consumo directo de los mismos productores sino a ser intercambiados en el mercado, pero en ella esta producción de mercancías no se ha generalizado como en la sociedad capitalista.

En una sociedad basada en la pequeña producción mercantil, se realizan dos tipos de operaciones económicas. Los campesinos y los artesanos que van al mercado llevando los productos de su trabajo quieren vender estas mercancías, cuyo valor de uso no pueden utilizar directamente, para obtener dinero, medio de cambio para adquirir otras mercancías, cuyo valor de uso necesitan o es más importante para ellos que el valor de uso de las mercancías que poseen.

El campesino lleva trigo al mercado, lo vende por dinero, y con dinero compra, por ejemplo, paños. El artesano lleva paños y los vende por di-

nero, con el cual compra, por ejemplo, trigo.

Se trata de la operación *vender para comprar*, Mercancía - Dinero - Mercancía, M - D - M, se caracteriza por un hecho esencial: en esta fórmula el valor de los extremos es, por definición, el mismo.

Pero en la pequeña producción mercantil aparece, al lado del artesano y del pequeño campesino, otro personaje que realiza una operación económica diferente. *En lugar de vender para comprar, compra para vender*. Es un hombre que va al mercado sin llevar mercancías, es un propietario de dinero. El dinero no se puede vender, pero se puede utilizar para comprar y esto es lo que él hace: *comprar para vender, con el fin de revender*, D - M - D'.

Hay una diferencia fundamental entre esta operación y la primera. Consiste en que esta segunda operación carece de sentido si al finalizarla tenemos el mismo valor que al comienzo. Nadie compra una mercancía para revenderla exactamente al mismo precio al que la compró. La operación: "comprar para vender", no tiene sentido más que cuando la venta proporciona un valor suplementario, *una plusvalía*. Es por eso que diremos aquí que por definición D' es un valor mayor que D, y que está compuesto de D + d, siendo d la plusvalía, el aumento del valor de D.

Definiremos ahora el *capital* diciendo que es *un valor al que se le agrega una plusvalía*, cosa que ocurre en el curso de la circulación de mercancías, como en el ejemplo que acabamos de elegir, o bien en el proceso de producción, como sucede en el capitalismo. Por lo tanto, el capital es todo

valor que se acrecienta con una plusvalía, y no se presenta sólo en la sociedad capitalista, sino también en la sociedad basada en la pequeña producción mercantil. En consecuencia, hay que distinguir muy claramente la existencia del *capital*, de la existencia del *modo de producción capitalista*, de la sociedad capitalista. El capital es mucho más antiguo que el modo de producción capitalista. Aquél apareció, probablemente, hace casi 3000 años, mientras que el modo de producción capitalista data de apenas 200 años.

¿Cuál es la forma del capital en la sociedad precapitalista? Se trata esencialmente de un capital usurario y de un capital mercantil o comercial. El paso de la sociedad precapitalista a la capitalista es la penetración del capital en la esfera de la producción. El modo de producción capitalista es el primer modo de producción, la primera forma de organización social, en los cuales el capital no desempeña sólo el papel de intermediario y de explotador de formas de producción no capitalistas, sino que se apropia de los medios de producción y penetra en la producción propiamente dicha.

Los orígenes del modo de producción capitalista

¿Cuáles son los orígenes del modo de producción capitalista? ¿Cuáles son los orígenes de la sociedad capitalista, tal como se desarrolla desde hace 200 años?

En primer lugar tenemos la separación de los productores de sus medios de producción. Luego viene la monopolización de esos medios de producción por una sola clase social, la clase burgue-

sa. Finalmente, aparece otra clase social separada de sus medios de producción y que al no tener otros recursos para subsistir debe vender su propia fuerza de trabajo a la clase que monopoliza los medios de producción.

Consideremos individualmente estas raíces del modo de producción capitalista, que son a la vez las características fundamentales del régimen capitalista.

Primera característica: *separación del productor de sus medios de producción*. Es la condición de existencia fundamental del régimen capitalista y la peor comprendida. Tomemos un ejemplo que puede parecer paradójico, el de la sociedad de la alta Edad Media, caracterizada por la servidumbre.

Sabemos que en ella la mayoría de los productores campesinos son siervos ligados a la gleba. Pero al decir esto, también decimos que la gleba está ligada al siervo, que estamos en presencia de una clase social que dispone siempre de una base para subvenir a sus necesidades, pues el siervo tenía siempre a su disposición una extensión de tierra suficiente para atender a las necesidades de su familia con el trabajo de sus brazos, aunque sólo contara con los instrumentos más rudimentarios. No se trata de personas condenadas a morir-se de hambre si no venden su fuerza de trabajo. Por consiguiente, en esa sociedad no existe *una necesidad económica* de alquilar los propios brazos, de vender su fuerza de trabajo al capitalismo.

En otras palabras, en una sociedad de ese tipo no puede desarrollarse el régimen capitalista. Por lo demás, hay una aplicación moderna de esta ver-

dad general, y es el modo como los colonialistas introdujeron el capitalismo en los países africanos, a fines del siglo XIX y principios del XX.

¿Cuáles eran las condiciones de existencia de los habitantes de los países africanos? Practicaban la ganadería y la agricultura, rudimentaria o no según las regiones, pero caracterizada de todos modos por una relativa abundancia de tierras. No había escasez de tierras en Africa; por el contrario, la población, dada la extensión del territorio, disponía de reservas prácticamente ilimitadas. Sin duda, dado que los instrumentos de trabajo eran muy primitivos, las cosechas eran mediocres, el nivel de vida muy bajo, etcétera. Sin embargo, ninguna fuerza material impulsa a esta población a ir a trabajar en las minas, las explotaciones agrícolas o a las fábricas del colono blanco. En otros términos: si no se alteraba el régimen de propiedad de la tierra en Africa ecuatorial y en Africa negra, no había posibilidades de introducir en ellas el modo de producción capitalista. Para poder hacerlo, fue necesario separar radicalmente a la masa de la población negra de sus medios de subsistencia normales, apelando a una coerción extraeconómica. Es decir que de un día para otro hubo que convertir a una gran parte de las tierras en propiedad del Estado colonizador o en propiedad privada de sociedades capitalistas. Fue necesario instalar a la población negra en reservas, como se las denominó cínicamente, en extensiones de tierra insuficientes para alimentar a todos sus habitantes. Hubo además que imponer una capitación, o sea un tributo monetario por cabeza de habitante, mientras que la agricultura primitiva no

reportaba ingresos de dinero.

Mediante estas diversas presiones extraeconómicas se consiguió obligar al africano a trabajar como asalariado, aunque fuera dos o tres meses por año, para poder así disponer del dinero necesario para pagar los impuestos y para adquirir el pequeño suplemento de alimentos indispensables para su subsistencia, dado que las tierras que se le dejaron eran insuficientes.

En países como Sudáfrica, las dos Rodesias, y parte del Congo ex-Belga, donde se introdujo en escala más amplia el modo de producción capitalista, estos métodos fueron aplicados con la misma amplitud, y se desarraigó, expulsó y despojó de su modo de trabajo y de vida tradicional a una gran parte de la población negra.

Mencionemos de pasada la hipocresía ideológica que acompañó a este proceso, pues las sociedades capitalistas y los administradores blancos se quejaban de que los negros eran unos holgazanes, dado que no querían trabajar aunque se les ofreciera la posibilidad de ganar diez veces más en las minas o las fábricas que lo que ganaban tradicionalmente en sus tierras. Son las mismas quejas que por la misma razón se escucharon 50 o 70 años antes de los obreros indios, chinos o árabes. Y también —cosa que demuestra la igualdad fundamental de las razas humanas— de los obreros europeos, franceses, belgas, ingleses, alemanes, en los siglos XVII y XVIII. Esta constante se explica simplemente así: normalmente, de acuerdo con su constitución física y nerviosa, a ningún hombre le agrada estar encerrado 8, 9, 10 o 12 horas diarias en una fábrica, una manufactura o una mina; para

obligar a realizar este trabajo de forzado a un hombre no habituado a él, es necesario realmente someterlo a una presión, a una compulsión, decididamente anormales y excepcionales.

Segundo origen, segunda característica del modo de producción capitalista: *la concentración de los medios de producción, en la forma de un monopolio, en manos de una sola clase social, la burguesía*. Tal concentración es prácticamente imposible si no se registra una revolución constante en el dominio de los medios de producción, si éstos no se vuelven cada vez más complejos y más costosos, por lo menos en cuanto se trata de los medios de producción mínimos para comenzar una gran empresa (costo de establecimiento).

En las corporaciones y los oficios medievales, los medios de producción eran muy estables; los telares pasaban de padres a hijos, de generación en generación. El valor de estos telares era relativamente reducido, de modo que todo aprendiz podía tener esperanzas de adquirir después de un cierto número de años de trabajo lo necesario para comprarlos. La posibilidad de establecer un monopolio se presentó con la revolución industrial, que desencadenó un desarrollo ininterrumpido y cada vez más complejo del maquinismo, lo que implica la necesidad de capitales cada vez mayores para iniciar una empresa.

A partir de este momento puede decirse que el acceso a la propiedad de los medios de producción le está vedado a la inmensa mayoría de los asalariados, y que la propiedad de esos medios de producción se convierte en un monopolio de una clase social, la que dispone de los capitales, de las

reservas de capitales, y que puede acumular nuevos capitales por la única razón de que ya posee un capital. La clase que no posee capitales se ve condenada por ese hecho a continuar en ese estado de privación, a seguir sometida a la obligación de trabajar por cuenta de otro.

Tercer origen y tercera característica del capitalismo: *la aparición de una clase social que, dado que no tiene otros bienes que sus propios brazos, no dispone de otro medio para atender a sus necesidades que la venta de su fuerza de trabajo, pero que al mismo tiempo está en libertad de venderla y que la vende por tanto a los capitalistas, propietarios de los medios de producción. Es la aparición del proletariado moderno.*

Tenemos aquí tres elementos que se combinan. El proletariado, es el trabajador libre; es a la vez un progreso y un retroceso en relación con los siervos de la Edad Media: un progreso, pues el siervo no era libre (la servidumbre misma fue un progreso en relación con la esclavitud), no podía desplazarse libremente; un retroceso, porque, contrariamente al siervo, el proletario es también "libre", es decir privado de todo acceso a los medios de producción.

Orígenes y definición del proletariado moderno

Entre los antepasados directos del proletariado moderno, hay que mencionar a la población desarraigada de la Edad Media —es decir, al sector de la población que ya no estaba ligado a la gleba ni incorporado a los oficios, corporaciones, gremios y comunas— que formaban una población errante,

sin raíces, que comenzaba a alquilar sus brazos por jornada y hasta por hora. En algunas ciudades medievales, y especialmente en Florencia, Venecia y Brujas, a partir de los siglos XIII, XIV o XV, aparece un "mercado de trabajo", o sea que hay en ellas algún lugar donde todas las mañanas se reúnen las personas pobres que no pertenecen a ningún oficio, que no son "compañeros" de artesanos, y que no tienen medios de subsistencia, en espera de que algunos comerciantes o empresarios contraten sus servicios por una hora, por medio día, por un día, etcétera.

Otro origen del proletariado moderno, más cercano a nosotros, es lo que se denominó la disolución de los séquitos feudales, resultado de la larga y lenta decadencia de la nobleza feudal, que se inicia en los siglos XIII y XIV y termina en la época de la revolución burguesa en Francia, a fines del siglo XVIII. Durante la alta Edad Media, a veces viven directamente del señor feudal 50, 60 o 100 familias. El número de estos servidores individuales comienza a reducirse, especialmente en el siglo XVI, que se caracterizó por una pronunciada alza de los precios, y en consecuencia por un marcado empobrecimiento de todas las clases sociales que tenían ingresos fijos, entre ellas la nobleza feudal de Europa occidental, que en general había convertido la renta en especie en renta en dinero. Uno de los resultados de este empobrecimiento fue el despido masivo de una gran parte de los séquitos feudales. Hubo entonces millares de servidores, de criados y empleados de los nobles, que se hicieron mendigos, etcétera.

Un tercer origen del proletariado moderno es la

expulsión de una parte de los campesinos de sus tierras, a causa de la transformación de las tierras de cultivo en praderas. El gran socialista utópico inglés Tomás Moro, en el siglo XVI, describió el fenómeno con esta magnífica fórmula: "los corderos se han comido a los hombres"; vale decir que la conversión de los campos en praderas para la cría de ovinos, vinculada con el desarrollo de la industria de la lana, expulsó de sus tierras y condenó al hambre a muchos millares de campesinos ingleses.

Hay todavía un cuarto origen del proletariado moderno, menos importante en Europa occidental, pero que jugó un gran papel en Europa central y oriental, en Asia, América Latina y África del norte: es la derrota del artesanado por la competencia de la industria moderna que penetra desde el exterior en los países subdesarrollados.

Resumamos: el modo de producción capitalista es un régimen en el cual los medios de producción se han convertido en el monopolio de una sola clase social, en el que los productores, separados de esos medios de producción, son libres pero desprovistos de todo medio de subsistencia, y por consiguiente se ven obligados a vender su fuerza de trabajo a los propietarios de los medios de producción para poder subsistir.

Lo que caracteriza al proletario no es tanto el monto de su salario como el hecho de que está separado de los medios de producción, de que no dispone de ingresos suficientes para trabajar por cuenta propia.

Para saber si la condición proletaria está en vías de desaparición, o por el contrario, en plena

expansión, no tenemos que fijarnos en el salario o sueldo medio del obrero o del empleado, sino en la relación entre ese salario y su consumo medio, en otras palabras, en sus posibilidades de ahorro comparadas con el costo de establecimiento de una empresa independiente. Si se comprueba que el obrero o el empleado, después de 10 años de trabajo, ha logrado ahorrar 10, 20 o 30 millones, lo bastante como para comprar un negocio o un pequeño taller, podríamos decir que la condición proletaria está en regresión, que vivimos en una sociedad en la cual la propiedad de los medios de producción se está generalizando, se está difundiendo.

Por el contrario, si se comprueba que la inmensa mayoría de los trabajadores, obreros, empleados o funcionarios, después de una vida de trabajo continúan en la misma situación, es decir, carecen de economías, de capitales suficientes para adquirir medios de producción, podría concluirse que la condición proletaria se generaliza, y que está actualmente más extendida que hace 50 años. Cuando tomamos, por ejemplo, estadísticas sobre la estructura social de los Estados Unidos, comprobamos que desde hace 60 años, puntualmente, cada 5 años, se registra una nueva disminución del porcentaje de la población activa que trabaja por su propia cuenta, clasificada como empresario o familiar de empresario que colabora con él, mientras que con la misma periodicidad de verifica un aumento del porcentaje de quienes están obligados a vender su fuerza de trabajo.

Por otro lado, si examinamos las estadísticas sobre la distribución de la riqueza privada, com-

probamos que la inmensa mayoría de los obreros, digamos el 95%, y la gran mayoría de los empleados (el 80 o el 85%) no logra reunir ni siquiera una pequeña fortuna, un pequeño capital, o sea que gasta todo lo que gana, mientras que las fortunas se acumulan dentro de una pequeñísima fracción de la población. En la mayor parte de los países capitalistas, el 1%, el 2%, el 2.5%, el 3.5% o el 5% de los habitantes poseen el 40%, el 50% o el 60% de la riqueza privada del país, el resto de la cual está distribuido entre otro 20% o 25% de la población. La primera categoría de propietarios constituye la gran burguesía; la segunda categoría, es la burguesía media y la pequeña burguesía. Y todos los que están fuera de estas categorías no poseen, prácticamente nada más que bienes de consumo (y a veces una vivienda).

Cuando se las elabora con honestidad, las estadísticas sobre los derechos sucesorios y los impuestos a las herencias son muy reveladoras a este respecto.

Un estudio preciso efectuado para la Bolsa de Nueva York por la Brookings Institution (una fuente no sospechosa de marxismo) indica que en los Estados Unidos el 1% o el 2% de los obreros, solamente, poseen acciones, y que su "propiedad" asciende en promedio a 1000 dólares, o sea 5000 nuevos francos.

Vemos así que casi la totalidad del capital está en manos de la burguesía, hecho que nos revela el sistema de autorreproducción del régimen capitalista: los que poseen capitales pueden continuar acumulándolos; quienes no los poseen, práctica-

mente no pueden adquirirlos. Así se perpetúa la división de la sociedad en una clase poseedora y una clase obligada a vender su fuerza de trabajo. El precio de esta fuerza de trabajo, el salario, se consume casi en su totalidad, mientras que el capital de la clase propietaria se acrecienta continuamente con la plusvalía. El enriquecimiento de la sociedad en materia de capitales se efectúa en provecho exclusivo de una sola clase, la clase capitalista.

Mecanismo fundamental de la economía capitalista

¿De qué modo funciona, básicamente, esta sociedad capitalista?

Si entramos un día cualquiera en la Bolsa del algodón estampado, no sabremos con exactitud si en ese momento hay demasiado, suficiente o poco algodón estampado como para satisfacer las necesidades de Francia. Sólo lo averiguaremos después de un tiempo: cuando hay superproducción, cuando una parte de la producción no ha podido venderse, veremos que los precios bajan, y cuando por el contrario hay escasez, veremos que los precios suben. El movimiento de los precios es el termómetro que nos indica la escasez o la abundancia. Y como sólo se verifica con posterioridad si la cantidad de trabajo empleada en una industria ha sido empleada de manera socialmente necesaria o bien malgastada parcialmente, sólo con ese retardo se podrá determinar el valor exacto de una mercancía. De modo que el valor es una noción abstracta, podríamos decir, una cons-

tante en torno a la cual fluctúan los precios.

¿Qué es lo que hace oscilar los precios, y a más largo plazo los valores, la productividad del trabajo, la producción y la vida económica en su conjunto?

¿Qué es lo que impulsa al capital, lo que hace moverse a la sociedad capitalista? *La competencia*. Sin competencia, no hay sociedad capitalista. Una sociedad en la que estuviera total, radical y enteramente eliminada la competencia, no sería ya capitalista, en la medida en que no existiría en ella el principal móvil económico para acumular capital, para realizar los 9/10 de las operaciones económicas que efectúan los capitalistas.

¿Y qué es lo que fundamenta la competencia? En la base de la competencia hay dos nociones, que no coinciden necesariamente. En primer lugar está la noción del *mercado ilimitado*, del mercado no circunscrito, no delimitado con exactitud. Tenemos luego la noción de la *multiplicidad de los centros de decisión*, sobre todo en materia de inversiones y de producción.

Si toda la producción de un sector industrial se concentra en manos de una sola firma capitalista, no queda por ello eliminada la competencia, pues existe siempre un mercado ilimitado, y habrá una lucha competitiva entre ese sector y otros para apropiarse de una parte más o menos grande del mercado. También sigue existiendo la posibilidad de que en ese mismo sector se introduzca, desde el exterior, un nuevo competidor.

Lo inverso también es cierto. Si existiera un mercado total y completamente limitado, pero en

el que lucharan un gran número de empresas por obtener una parte de él, la competencia evidentemente subsistiría.

De manera que sólo si los dos fenómenos se suprimen simultáneamente, es decir, si no hay más que un solo productor de todas las mercancías y si el mercado llega a ser completamente estable, sin capacidad de expansión, la competencia puede desaparecer totalmente.

Se comprenderá bien la significación del mercado ilimitado comparándolo con la época de la pequeña producción mercantil. La corporación medieval trabajaba para un mercado que, en general, se limitaba a la ciudad y sus alrededores inmediatos, y según una técnica estable y bien determinada.

El pasaje histórico del mercado limitado al mercado ilimitado está bien ilustrado por el caso de la "nueva industria de paños" que aparece en el campo en el siglo XV, sustituyendo a la industria urbana más antigua. Existen desde ese momento manufacturas de paños sin reglas corporativas, sin limitación de la producción, y por tanto sin limitación del mercado, que tratan de infiltrarse, de buscar clientes por todas partes, y no sólo en las inmediaciones de los centros de producción sino en países lejanos, intentando organizar la exportación. Por otra parte, la revolución comercial del siglo XVI provoca una baja relativa de los precios de toda una serie de productos que durante la Edad Media estaban considerados como productos de gran lujo, y que solamente estaban al alcance de una pequeña parte de la población. Esos productos se abaratan bruscamente, y en algunos casos podrá comprarlos una

parte importante de la población. El ejemplo más notable es el del azúcar, que hoy día es un artículo banal, del que no se priva sin duda una sola familia obrera francesa o europea, pero que en el siglo XV era todavía un producto de gran lujo.

Los apologistas del capitalismo mencionaron siempre entre los beneficios que son fruto de ese sistema la reducción de los precios y la ampliación del mercado para una gran cantidad de productos. Es un argumento justo. Este es uno de los aspectos de lo que Marx denomina "la misión civilizadora del capital". Sin duda se trata de un fenómeno dialéctico pero real, cuya consecuencia es que, si bien por un lado el valor de la fuerza de trabajo tiene tendencia a bajar, dado que la industria capitalista produce con creciente rapidez las mercancías equivalentes al salario, por otro lado tiene también una tendencia a aumentar, pues gradualmente incluye el valor de toda una serie de mercancías que han llegado a ser de consumo general, mientras que en otras épocas su consumo estaba limitado a una pequeñísima parte de la población.

En el fondo, *toda la historia del comercio, entre los siglos XVI y XX, es la historia de la transformación progresiva del comercio de lujo en comercio de masas*, en comercio de bienes destinados a una parte cada vez más grande de la población. Es el desarrollo de los ferrocarriles, de la navegación rápida, del telégrafo, etcétera, lo que permitió reunir al mundo en su conjunto en un solo mercado potencial para todo gran productor capitalista.

Por consiguiente, la noción de mercado ilimitado no implica sólo la expansión geográfica, sino

también la expansión económica de la capacidad adquisitiva. Para citar un ejemplo reciente: el formidable incremento de la producción de bienes de consumo durables, en la producción capitalista mundial en los países capitalistas, durante los últimos 15 años, no se debe en modo alguno a una expansión geográfica del mercado capitalista; por el contrario, en este aspecto se ha reducido, pues durante este periodo muchos países salieron de la órbita capitalista. La exportación de automóviles franceses, italianos, alemanes, ingleses, japoneses o norteamericanos hacia la URSS, China, Vietnam del Norte, Cuba, Corea del Norte y Europa oriental es escasa o nula. Esa expansión se produjo porque para la compra de bienes de consumo durables se ha utilizado una fracción cada vez mayor del poder adquisitivo, que a su vez aumentó. No es casual que al mismo tiempo se haya registrado en los países capitalistas avanzados una crisis agrícola más o menos permanente, pues el consumo de productos agrícolas no aumenta, en términos relativos, y hasta comienza a disminuir de manera absoluta; esto pasa por ejemplo con el consumo del pan, de papas, de frutas como las manzanas y las peras, etcétera.

La producción para un mercado ilimitado en condiciones de competencia, tiene por efecto el aumento de la producción, pues éste permite la reducción de los precios de costo y a su vez derrotar a la competencia vendiendo más barato.

Es indudable que si se examina la evolución durante un largo periodo del valor de todas las mercancías producidas en gran escala en el mundo capitalista, se comprueba que ha disminuido

considerablemente. Un traje, un cuchillo, un par de zapatos, un cuaderno escolar tienen hoy un valor en horas y minutos de trabajo que es mucho menor que el de hace 50 o 100 años.

Evidentemente, es necesario comparar el valor real a la producción y no los precios de venta, que comprenden enormes gastos de distribución y comercialización o extraordinarias ganancias monopolísticas. Tomemos el ejemplo del petróleo, especialmente el que se consume en Europa, que es el que viene del Cercano Oriente. Los costos de producción son muy bajos, y apenas se elevan hasta el 10% del precio de venta.

Es por lo tanto incontestable que se produjo una disminución del valor. El aumento de la productividad del trabajo significa una reducción del valor de las mercancías, pues se fabrican en un tiempo de trabajo cada vez menor. Ese es el medio de que dispone el capitalismo para ampliar los mercados y vencer en la competencia.

¿De qué manera práctica puede el capitalista reducir considerablemente el precio de costo y al mismo tiempo acrecentar considerablemente la producción? Mediante el *progreso del maquinismo*, mediante el desarrollo de los medios de producción, de instrumentos mecánicos cada vez más complicados, movidos en un primer momento por el vapor, luego por el petróleo o la nafta, finalmente por la electricidad.

El incremento de la composición orgánica del capital

El valor de toda la producción capitalista pue-

de ser representado por la fórmula: $C + V + P$.

El valor de toda mercancía se descompone en dos partes: una de ellas constituye un *valor conservado*, y la otra es un *valor nuevo*. La fuerza de trabajo cumple una doble función, tiene un doble valor de uso: conserva todos los valores existentes, en la forma de instrumentos de trabajo, máquinas, edificios, incorporando una fracción de ellos a la producción del momento; y crea un valor nuevo, del cual forma parte la plusvalía, la ganancia. Una parte del nuevo valor la recibe el obrero; es el valor correspondiente a su salario. La otra parte, la plusvalía, la acapara el capitalista sin ofrecer compensación por ella.

Llamamos V , es decir capital variable, al equivalente de los salarios. ¿Por qué decimos capital? Porque éste es un valor que el capitalista adelanta; es una parte de su capital que gasta antes de que se realice el valor de las mercancías producidas por los obreros.

Se denomina capital constante, C , a la parte del capital que ha sido transformada en máquinas, edificios, materias primas, etcétera, cuyo valor no es aumentado, sino meramente conservado, por la producción. Se llama capital variable, V , a la parte del capital que el capitalista emplea para adquirir la fuerza del trabajo, pues ésta es la única parte del capital que le permite a aquél acrecentarlo con la plusvalía.

¿Cuál es, en consecuencia, la lógica económica de la competencia, de la tendencia al aumento de la productividad, al acrecentamiento de los medios mecánicos, del trabajo de las máquinas? La lógica de este movimiento, la tendencia funda-

mental del régimen capitalista, lleva a aumentar el volumen del capital constante, C , en relación al conjunto del capital. En la fracción $\frac{C}{C + V}$, C tiende a aumentar, es decir que tiende a acrecentarse la parte del capital total --constituida por las máquinas y las materias primas y no por los salarios--, en la medida en que el maquinismo progresa y la competencia obliga al capitalismo a aumentar continuamente la productividad del trabajo.

Denominamos a esta fracción $\frac{C}{C + V}$ composición orgánica del capital; representa la relación entre el capital constante y el capital total, y decimos que en el régimen capitalista la composición orgánica del capital tiende a aumentar.

¿De qué manera puede el capitalista adquirir nuevas máquinas? ¿Qué quiere decir que el capital constante aumenta cada vez más?

La operación fundamental de la economía capitalista es la producción de la plusvalía. Pero en tanto que la plusvalía sólo ha sido *producida*, sigue encerrada en las mercancías y el capitalismo no puede utilizarla; no es posible transformar zapatos no vendidos en nuevas máquinas, en un aumento de la productividad. Para poder comprar máquinas nuevas, el industrial que posee zapatos tiene que venderlos, y una parte del producto de esta venta le servirá para la adquisición de nuevas máquinas, de un capital constante suplementario.

En otras palabras: *la realización de la plusvalía es la condición de la acumulación del capital*, que no es otra cosa que la capitalización de la plusvalía.

La realización de la plusvalía es la venta de las mercancías; pero ésta tiene que efectuarse en condiciones tales que la plusvalía contenida en aquéllas, se realice efectivamente en el mercado. Se supone que todas las empresas que trabajan con una productividad social media —y cuya producción en conjunto, por consiguiente, corresponde a un trabajo socialmente necesario— realizan ni más ni menos la totalidad del valor y de la plusvalía producidos por sus fábricas mediante la venta de sus mercancías. Sabemos ya que las empresas cuya productividad es superior a la media se apoderarán de una parte de la plusvalía producida por otras empresas, mientras que aquellas que trabajan con una productividad inferior a la media no logran realizar una parte de la plusvalía producida en sus fábricas, sino que tienen que cederla a las empresas tecnológicamente más avanzadas. Por lo tanto, la realización de la plusvalía es la venta de las mercancías en condiciones tales que los compradores paguen efectivamente la totalidad de la plusvalía producida por los obreros de la fábrica que produce esas mercancías.

En el momento en que se ha vendido ya el volumen de mercancías producido durante un periodo determinado, el capitalista toma posesión de una suma de dinero que constituye el equivalente del capital constante que ha empleado para producir, o sea tanto las materias primas como la fracción del valor de las máquinas e instalaciones que esa producción amortiza. Toma posesión también del equivalente de los salarios que había adelantado para hacer posible la producción. Y toma posesión además de la plusvalía producida por sus

obreros durante ese periodo.

¿Qué sucede con esta plusvalía? Una parte de ella es *consumida de modo improductivo* por el capitalista, pues tiene que vivir, tiene que mantener a su familia y a quienes lo rodean; y todo lo que gasta con ese fin lo retira del proceso de producción.

Otra parte de la plusvalía es acumulada, es utilizada para transformarla en capital; de manera que la plusvalía acumulada es la parte de la plusvalía no consumida de modo improductivo para satisfacer las necesidades privadas de la clase dominante, y que es transformada en capital, sea en capital constante suplementario, es decir, en una cantidad suplementaria (o más exactamente, en un valor de materias primas, máquinas, instalaciones), sea en capital variable suplementario, es decir, en medios para contratar a más obreros.

Comprendemos entonces por qué la acumulación del capital es la capitalización de la plusvalía, es decir la transformación de una gran parte de la plusvalía en capital suplementario. Y comprendemos igualmente cómo el proceso de aumento de la composición orgánica del capital representa una serie ininterrumpida de procesos de capitalización, es decir de producción de plusvalía por los obreros y su transformación por los capitalistas en máquinas, materias primas y obreros suplementarios.

No es exacta, por tanto, la afirmación de que es el capitalista quien crea los empleos, dado que es el obrero quien produjo la plusvalía, y es esta plusvalía la que el capitalista capitaliza, y con la que especialmente contrata obreros suplementarios.

rios. En realidad, toda la masa de riquezas fijas que se ve en el mundo, toda la masa de fábricas, de máquinas y de carreteras, de vías férreas, puentes, hangares, etcétera, todo este inmenso volumen de riquezas, no es otra cosa que la materialización del volumen de plusvalía creado por los obreros, del trabajo realizado por ellos que no ha sido retribuido, que ha sido transformado en propiedad privada, en capital para los capitalistas, o sea que todo eso constituye una prueba colosal de la explotación permanente que sufre la clase obrera desde el origen de la sociedad capitalista.

¿Todos los capitalistas aumentan progresivamente su maquinaria, su capital constante y la composición orgánica de su capital? No. El incremento de la composición orgánica del capital se efectúa de modo antagónico, a través de una lucha competitiva gobernada por una ley que ilustra una obra del gran pintor flamenco, Peter Brueghel: *los peces grandes se comen a los peces chicos*.

La lucha por la competencia se acompaña de una concentración constante de capital, del reemplazo de muchos empresarios por pocos empresarios y de la transformación de un cierto número de éstos en técnicos, gerentes, personal directivo y hasta en simples empleados y obreros dependientes.

La concentración del capital es otra ley permanente de la sociedad capitalista, y ese fenómeno es acompañado por la proletarianización de una parte de la clase burguesa, por la expropiación de cierto número de burgueses por un número más pequeño de ellos. Es por eso que el *Manifiesto*

comunista de Marx y Engels subraya el hecho de que el capitalismo, que pretende defender la propiedad privada, en realidad la destruye, y efectúa una expropiación constante de un gran número de propietarios por un número relativamente reducido. En algunas industrias esta concentración es particularmente ostensible: las minas de carbón, rama en la que había centenares de empresas, en el siglo XIX, en un país como Francia (en Bélgica eran cerca de doscientas); la industria del automóvil, que a principios de este siglo contaba, en Estados Unidos o Inglaterra, con cien o más firmas, cuenta en la actualidad con sólo 5 o 6.

Sin duda, hay industrias en las cuales la concentración es menor, por ejemplo, la textil y la de la alimentación. De manera general se puede decir que cuanto mayor sea la composición orgánica del capital en una rama industrial, mayor será la concentración, y a la inversa. ¿Por qué? Porque cuanto más baja es la composición orgánica del capital, menor es el capital que se necesita al comienzo para penetrar en esa industria, estableciendo una nueva empresa. Es mucho más fácil reunir el millón o medio millón de francos necesarios para construir una fábrica textil que los 100 o 200 millones que hacen falta para establecer una fundición de acero relativamente pequeña.

El capitalismo nació de la libre competencia, el capitalismo es inconcebible sin la competencia. Pero la libre competencia produce la concentración, y la concentración lleva a lo contrario de la libre competencia, es decir, al monopolio. Cuando los productores son pocos, pueden ponerse de

acuerdo fácilmente en perjuicio de los consumidores, con el designio de repartirse el mercado, de impedir toda reducción de los precios.

En el lapso de un siglo toda la dinámica capitalista parece haber cambiado de naturaleza. Al comienzo vemos un movimiento que tiende a hacer bajar los precios constantemente, a través del acrecentamiento constante de la producción, de la continua multiplicación del número de empresas. A partir de un determinado momento, la acentuación de la competencia ocasiona la concentración, la reducción del número de empresas, que pueden entonces concertarse para no reducir más los precios, y que sólo pueden respetar acuerdos de ese tenor limitando la producción. De este modo termina la era del capitalismo de la libre competencia y comienza, a partir del último cuarto del siglo XIX, la era del capitalismo monopolista.

Evidentemente, cuando se habla de capitalismo monopolista no hay que pensar que se trata de un régimen que abolió completamente la competencia. Tal cosa no existe. Se hace referencia simplemente a un capitalismo cuyo comportamiento fundamental ha variado, o sea que no manifiesta ya la tendencia a una disminución constante de los precios a través de un constante aumento de la producción; es un capitalismo que emplea la técnica del reparto de los mercados, de la división del mercado en cuotas estables. Pero este proceso culmina en una paradoja. ¿Por qué razón los capitalistas, que al principio compiten, empiezan a ponerse de acuerdo para limitar la competencia, limitando también la producción? Porque

ése es un modo de aumentar sus beneficios. Sólo acuden a él cuando les resulta ventajoso. La limitación de la producción permite aumentar los precios y obtener con ellos mayores ganancias, y por lo tanto una mayor acumulación de capital. Pero no se puede invertir los nuevos capitales en la misma industria. Pues invertir capitales significa, justamente, acrecentar la capacidad productiva, la producción, y hacer bajar los precios. A partir del último cuarto del siglo XIX el capitalismo se debate en esta contradicción. Adquiere un carácter que sólo Marx había previsto, que no habían comprendido ni Ricardo ni Adam Smith; bruscamente el modo de producción capitalista comienza a hacer proselitismo. Comienza a extenderse por el mundo entero, por la vía de la *exportación de capitales*, que permite establecer empresas capitalistas en países y en sectores donde todavía no habían penetrado los monopolios.

La consecuencia de la monopolización de algunas industrias y de la expansión del capitalismo monopolista hacia otros países, es la reproducción del modo de producción capitalista en ramas industriales aún no monopolizadas, en países todavía no capitalistas. Fue así como el colonialismo, en todos sus aspectos, se difundió como un reguero de pólvora en el lapso de pocas décadas, desde la pequeña parte del mundo donde estaba hasta entonces confinado el modo de producción capitalista, hasta abarcar el mundo en su conjunto, a principios del siglo XX. Todos los países del mundo se convirtieron así en la esfera de influencia y el campo de inversiones del capital.

*Tendencia decreciente de la tasa
media de ganancia*

Hemos visto que la plusvalía producida por los obreros de cada fábrica queda "encerrada" en las mercancías fabricadas, y que la cuestión de saber si esta plusvalía será realizada o no por el capitalista propietario de la empresa, será resuelta por las condiciones del mercado, es decir, por la posibilidad que se le presente a esa empresa de vender sus mercancías a un precio que permita realizar la plusvalía en su totalidad. Aplicando la ley del valor que ya hemos expuesto, se puede establecer la siguiente regla: todas las empresas que producen con un nivel medio de productividad, realizarán *grosso modo* la plusvalía producida por sus obreros, es decir venderán sus mercancías a un precio equivalente a su valor.

Pero no sucederá lo mismo con dos categorías de empresas: las empresas que trabajan por encima y las que trabajan por debajo del nivel medio de productividad.

¿Cuál es esta categoría de empresas que trabajan por debajo del nivel medio de productividad? No es otra cosa que una generalización del ejemplo del zapatero holgazán. Se trata, digamos, de una fundición de acero que, cuando el promedio nacional indica que 500 000 toneladas de acero son producidas en 2 millones de horas-hombre de trabajo, produce esa misma cantidad en 2.2, en 2.5 o en 3 millones de horas. Luego, está malgastando el tiempo de trabajo social. Los propietarios de esa empresa no realizarán en su totalidad la plusvalía que producen sus obreros; las ganan-

cias de la empresa serán inferiores a la ganancia media del conjunto de las empresas del país.

Pero la masa total de la plusvalía que se produce en la sociedad es un volumen fijo, que depende en última instancia del número total de horas de trabajo cumplidas por el conjunto de los obreros dedicados a la producción. Esto quiere decir que si un cierto número de empresas no realizan la totalidad de la plusvalía producida por sus obreros —debido a que trabajan por debajo del nivel medio de productividad y a que malgastaron tiempo de trabajo social— quedará disponible un residuo de plusvalía, y las empresas que trabajan por encima del nivel medio de productividad se apoderarán de él y que por tal razón han economizado tiempo de trabajo social, por lo que la sociedad las recompensa.

Esta explicación teórica se limita a analizar los mecanismos que determinan el movimiento de los precios en la sociedad capitalista. ¿Cómo operan esos mecanismos en la práctica?

Esos mecanismos se vuelven transparentes cuando, en lugar de considerar varias industrias, nos dedicamos al examen de una sola rama industrial.

Digamos que el precio medio de venta de una locomotora es de 500 000 francos. ¿Cuál será en tal caso la diferencia existente entre una fábrica que trabaja por debajo del nivel medio de productividad y otra que trabaja por encima de él? Para producir la locomotora, la primera habrá gastado 490 000 francos, es decir que sólo habrá ganado 10 000 francos. En cambio, la segunda habrá producido la misma locomotora empleando, por

ejemplo, 380 000 francos. Esto le dejará un beneficio de 120 000 francos, o sea de un 32%, mientras que la tasa media de ganancia es de 10%, es decir que las empresas que trabajan con una productividad media produjeron las locomotoras a un costo de 455 000 francos y sólo obtuvieron una ganancia de 45 000.¹

En otras palabras, la competencia capitalista favorece a las empresas tecnológicamente avanzadas, que realizan *ganancias extraordinarias* en relación con la ganancia media. La noción de ganancia media, como la de valor, es en el fondo una noción abstracta. Es una *media* en torno a la cual oscilan las tasas de ganancia reales de las diversas industrias y empresas. Los capitales afluyen a las ramas donde hay ganancias extraordinarias, y se alejan de las ramas donde las ganancias son inferiores a la tasa media. A través de este flujo y reflujo de los capitales de una a otra rama, las tasas de ganancia tienden a aproximarse a la media, sin alcanzarla jamás totalmente de manera absoluta y mecánica.

Esa es la forma en que se efectúa la nivelación de las tasas de ganancia. Hay un modo muy sencillo de determinar en abstracto esa tasa de ganancia: se toma la masa total de plusvalía que produjeron todos los obreros de un país determinado durante un año, por ejemplo, y se la compara con la masa total de capital invertido en ese país.

¹ En realidad, los capitalistas no calculan la tasa de ganancia según la producción actual (*flujo*) sino según el capital invertido (*stock*); para no complicar el cálculo, podemos suponer (imaginariamente) que todo el capital fue absorbido por la producción de una locomotora.

¿Cuál es la fórmula de la tasa de ganancia? Es la relación entre la plusvalía y el capital total.

Es, por tanto, $\frac{P}{C + V}$ Hay que considerar tam-

bién otra fórmula: $\frac{P}{V}$: es la *tasa de plusvalía*, o *tasa de explotación de la clase obrera*. Representa cómo el nuevo valor se reparte entre obreros y

capitalistas. Si, por ejemplo, $\frac{P}{V}$ es igual a 100%,

eso quiere decir que el nuevo valor se distribuye en dos partes iguales, una que va a los trabajadores en forma de salarios, y otra que va al conjunto de la burguesía en forma de ganancias, intereses, rentas, etcétera.

Cuando la tasa de explotación de la clase obrera es de 100%, la jornada de trabajo de 8 horas se divide en dos partes iguales: durante 4 horas de trabajo los obreros producen lo equivalente al valor de sus salarios, y durante otras 4 horas efectúan un trabajo gratuito, un trabajo no remunerado por los capitalistas que se apropian del producto del mismo.

A primera vista, si la fracción $\frac{P}{C + V}$ aumenta, y también aumenta la composición orgánica del capital, acrecentándose el valor de C en relación a V, esta fracción tenderá a disminuir, y disminuirá entonces la tasa media de ganancia como consecuencia del incremento de la composición orgánica del capital, pues P es producto de V y no de C. Pero hay un factor que puede neutralizar el efecto del incremento de la composición

orgánica del capital, y es precisamente el aumento de la tasa de plusvalía.

Si la tasa de plusvalía, $\frac{P}{V}$, aumenta, esto quiere decir que en la fracción $\frac{P}{C + V}$ tanto el numerador como el denominador aumentan, en cuyo caso la fracción en su conjunto puede conservar su valor, a condición de que el aumento de esas dos cantidades se produzca de acuerdo con una proporción determinada.

En otros términos: el aumento de la tasa de plusvalía puede neutralizar los efectos del incremento de la composición orgánica del capital. Supongamos que el valor de la producción, $C + V + P$, pasa de $100 C + 100 V + 100 P$ a $200 C + 100 V + 100 P$. La composición orgánica del capital pasó de 50% a 66%, y la tasa de ganancia bajó de 50% a 33%. Pero si al mismo tiempo la plusvalía pasa de 100 a 150, es decir, si la tasa de plusvalía sube de 100% a 150%, la tasa de ganancia $\frac{150}{300}$ continúa siendo de 50%: el aumento de la tasa de plusvalía ha neutralizado el efecto del incremento de la composición orgánica del capital.

¿Es posible que esos dos movimientos se realicen exactamente en la proporción necesaria para neutralizarse mutuamente? Tocamos aquí la debilidad fundamental, el talón de Aquiles del régimen capitalista. A la larga, eso no es posible. No hay ningún límite para el incremento de la composición orgánica del capital. Puede darse el caso

extremo de que V se reduzca a cero, cuando se llegue a la automatización total. ¿Puede igualmente $\frac{P}{V}$ aumentar de manera ilimitada? No, pues

para que se produzca plusvalía es necesario que haya obreros trabajando, y en tales condiciones no es posible que la fracción de la jornada de trabajo durante la cual el obrero reproduce su propio salario se reduzca a cero. Se podría reducirla de 8 a 7 horas, de 7 a 6 horas, de 6 a 5 horas, de 5 a 4 horas, de 4 a 3 horas, de 3 a 2 horas, de 2 a 1 hora, a 50 minutos. Se necesitaría una productividad fantástica para que el obrero pueda producir el valor equivalente a todo su salario en 50 minutos. Pero nunca lo podrá producir en cero minutos, cero segundos. Hay allí un residuo que la explotación capitalista no puede suprimir jamás. Eso significa que, a largo plazo, es inevitable el descenso de la tasa de ganancia media, y pienso, contrariamente a muchos teóricos marxistas, que es posible demostrar con cifras este descenso, es decir, que hoy día las tasas medias de ganancia en los grandes países capitalistas son mucho más bajas que hace 50, 100 o 150 años.

Sin duda, cuando se estudia periodos más cortos, se comprueba la presencia de movimientos en direcciones opuestas; intervienen muchos factores (hablaremos de esto luego, al tratar del neocapitalismo). Pero en periodos más largos la tendencia es muy clara, tanto en lo que atañe a la tasa de interés como respecto de la tasa de ganancia. Por lo demás, hay que recordar que entre todas las tendencias de la evolución del capitalismo, es ésta

la que ha sido siempre más claramente percibida por los mismos teóricos del capitalismo. Ricardo la menciona; John Stuart Mill la destaca; Keynes se muestra muy sensible a ella. A fines del siglo XIX hubo en Inglaterra una especie de aforismo popular: el capitalismo puede soportar cualquier cosa, menos que la tasa media de interés caiga a 2%, pues este hecho eliminaría el estímulo para invertir.

Evidentemente, hay en este aforismo un error de razonamiento. Para un capitalista, los cálculos de porcentajes, de tasas de ganancia, tienen un valor real, pero relativo. Lo que le interesa no es solamente el porcentaje que gana sobre su capital, sino también, al fin de cuentas, la suma total que gana. Y si el 2% se aplica, no a 100 000 sino a 100 millones, representan en cualquier caso 2 millones, y el capitalista meditará mucho antes de decidir que prefiere dejar su capital inactivo antes que contentarse con la despreciable ganancia de 2 millones anuales.

De modo que en la práctica no se ha comprobado una total paralización de las inversiones a raíz de la caída de las tasas de ganancia y de interés, sino más bien una gradual retracción a medida que la tasa de ganancia desciende en una industria determinada. En cambio, en las industrias y en las épocas en las que la expansión es más rápida y la tasa de ganancia tiende a aumentar, las inversiones se intensifican y se aceleran, de manera que el movimiento parece alimentarse a sí mismo y la expansión parece no tener límites, hasta el momento en que la tendencia se invierte.

La contradicción fundamental del capitalismo y las crisis periódicas de superproducción

El capitalismo tiende a aumentar la producción de manera ilimitada, a extender su radio de acción al mundo entero, a considerar a todos los seres humanos como clientes potenciales (entre paréntesis, podemos señalar una curiosa contradicción que ya mencionara Marx: cada capitalista querría que los demás capitalistas aumentaran el salario de sus obreros, pues tales salarios constituyen un poder adquisitivo que puede emplearse comprando sus mercancías. Pero no admite que aumenten los salarios de sus propios obreros, pues evidentemente esto reduciría sus ganancias).

Se produce por tanto una extraordinaria estructuración del mundo, que se convierte en una unidad económica, siendo sus distintas partes interdependientes en grado sumo. Ustedes conocen todos los lugares comunes que aluden a este hecho: si alguien estornuda en la Bolsa de Nueva York, en Malasia 10 000 campesinos quedan arruinados.

El capitalismo hace que los ingresos sean extraordinariamente interdependientes y unifica los gustos humanos; el hombre toma bruscamente conciencia de toda la riqueza de sus posibilidades, mientras que en la sociedad precapitalista vivía limitado por las estrechas posibilidades naturales de una sola región. En la Edad Media no se conocían en Europa los ananás, sólo se comían frutas locales. Actualmente se consumen frutas producidas en el mundo entero, inclusive de la India y la China a las que no estábamos habituados antes

de la segunda Guerra Mundial.

En consecuencia, el capitalismo establece vínculos recíprocos entre todos los productos y entre todos los hombres. Con él se realiza, en otras palabras, una *gradual socialización de toda la vida económica*, que se convierte en un conjunto único, en una sola trama. Pero sucede que todo este proceso de interdependencia gira en torno al interés privado, a la apropiación privada, de un pequeño número de capitalistas, cuyos intereses personales entran en contradicción, de modo cada vez más agudo, con los intereses de los millones de seres humanos englobados en ese conjunto.

Esta contradicción entre la socialización progresiva de la producción y la apropiación privada que opera como motor y fundamento de la misma, estalla de manera muy ostensible en las crisis económicas. Las crisis económicas capitalistas son fenómenos inverosímiles, nunca vistos anteriormente. No se trata de crisis de *escasez*, como lo fueron las crisis precapitalistas; son crisis de *superproducción*. Los desempleados mueren de hambre, no porque no haya lo bastante para comer, sino porque los productos alimenticios son relativamente demasiados.

A primera vista esto parece incomprendible. ¿Cómo es posible que alguien se muera de hambre porque hay un exceso de alimentos, porque hay demasiadas mercancías? El mecanismo del régimen capitalista nos hace comprender esta aparente paradoja. Las mercancías que no encuentran compradores no sólo no realizan su plusvalía sino que tampoco reconstituyen el capital inver-

tido. Las malas ventas obligan a los empresarios a cerrar las puertas de sus establecimientos y a despedir a los obreros. Y dado que los trabajadores desempleados no disponen de reservas, pues sólo pueden subsistir vendiendo su fuerza de trabajo, se ven condenados a la mayor miseria, precisamente porque la relativa abundancia de mercancías ha perjudicado a las ventas.

Las crisis económicas periódicas son inherentes al régimen capitalista, que no ha podido superarlas. Veremos luego que esto se aplica también al régimen neocapitalista en el que vivimos actualmente, aunque ahora se denomine a esas crisis "recesiones". Las crisis son la más clara manifestación de la contradicción fundamental del régimen, y nos recuerdan periódicamente que está condenado a desaparecer tarde o temprano. Pero no morirá de muerte automática. Será siempre necesario darle un pequeño empujón deliberado para condenarlo definitivamente, y somos nosotros, el movimiento obrero, quienes debemos darlo.

Un tercio de la población mundial —los chinos, los rusos, los europeos occidentales, los vietnamitas y los cubanos, entre otros— vive en economías socialistas o comunistas, que se caracterizan fundamentalmente porque el capital productivo es propiedad en su mayor parte del Estado y no de individuos privados y porque existe una amplia planificación o dirección central en la economía. También se caracterizan por su afirmación de que su organización económica se basa en las teorías de Karl Marx.

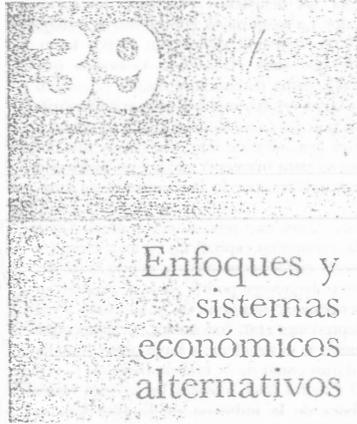
En este capítulo describimos la teoría económica de Marx y la marxista, así como la organización económica del bloque socialista o comunista. Aunque la distinción entre capitalismo y comunismo es útil, los países no encajan claramente en uno u otro grupo.

Las economías occidentales modernas, como las de Estados Unidos, Alemania occidental y Suecia, son economías *mixtas* en las que el Estado posee mucho capital (las carreteras, algunas escuelas, algunas industrias, etc.) y desempeña un gran papel en la vida económica.

Algunos países del bloque soviético, como Hungría y Yugoslavia, permiten la propiedad privada de algún capital y otorgan un gran papel a los directivos de las empresas en la toma de decisiones de producción.

El criterio más útil para distinguir las economías como capitalistas modernas o comunistas modernas es el grado en que se utilizan los mercados. Estos se utilizan hasta cierto punto en todas las economías, incluida la Unión Soviética, pero desempeñan un papel menos importante en las comunistas dirigidas centralmente que en las occidentales.

En este capítulo veremos en qué difiere el análisis económico marxista de la teoría económica que hemos aprendido en el resto del libro. Examinaremos la forma en que resuelven las economías planificadas centralmente los problemas económicos del qué, el cómo y el para quién y compararemos sus resultados económicos con los de las economías occidentales. También nos preguntaremos hacia dónde se dirigen las economías. ¿Existe, como muchos solían afirmar, un proceso de convergencia en el que las economías se parecen cada vez más, tendiendo hacia una forma común feliz de organización económica, cada una desde un punto de partida diferente? ¿O están retrocediendo las economías occidentales, con las elecciones de finales de los años setenta y principios de los ochenta de gobiernos conservadores en Gran Bretaña, Estados Unidos, Suecia y otras partes, hacia un capitalismo más puro y alejado de la economía mixta?



1. MARX Y LA TEORÍA ECONÓMICA MARXISTA

Karl Marx (1818-1883) fue el economista más influyente de todos los tiempos. Nació en Prusia y vivió en París y Bruselas. En todos estos lugares editó periódicos que fueron cerrados por el gobierno tan pronto como él se hizo cargo de ellos. En 1849 se trasladó con su familia a Londres.

Marx no tenía un puesto académico ni otro trabajo regular y aunque ganó algún dinero escribiendo para periódicos, entre ellos el *Tribune* de Nueva York, durante la mayor parte del tiempo que residió en Londres vivió en la pobreza. Su coautor, Friedrich Engels, un próspero hombre de negocios, lo mantuvo mientras investigaba. Más tarde, Marx recibió una herencia que mejoró su situación financiera. La mayor parte de su estancia en Londres la pasó

en la biblioteca del Museo Británico, estudiando y escribiendo su principal libro de economía, *Das Kapital*, escrito en alemán (*El capital*, en castellano), del que solo publicó el primer volumen en vida. Engels editó sus manuscritos y notas para hacer los otros dos volúmenes.

Aunque el análisis económico de Marx se encuentra fundamentalmente en *El capital*, muchos de los elementos están presentes en el famoso *Manifiesto comunista*, que escribió con Engels en 1848 y del que presentamos extractos en el Recuadro 39-1. En el *Manifiesto comunista* se encuentra la mayoría de los temas importantes de Marx. Destaca la idea de que toda la historia escrita era la historia de la lucha de clases. Marx interpretó la vida económica como una lucha entre las clases y el capitalismo y, en concreto, como una lucha entre la burguesía (las clases medias y los capitalistas) y el proletariado (los trabajadores). Donde Adam Smith

RECUADRO 39-1

EL MANIFIESTO COMUNISTA

El *Manifiesto comunista* fue escrito por Marx y Engels en 1848 como plataforma de la Liga comunista, que era una asociación de trabajadores. El *Manifiesto* es un análisis de las fuerzas responsables de la situación de la sociedad y la dirección en la que creían que estaban moviéndose y una llamada a la lucha contra la sociedad existente. En lugar de resumir el *Manifiesto*, presentamos extractos que dan una idea del análisis de Marx en su propia retórica. (El *Manifiesto* fue escrito originalmente en alemán.)

INTRODUCCIÓN

Un espectro se cierne sobre Europa: el espectro del comunismo.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y RELACIONES DE CLASE

La historia de las sociedades existentes hasta el presente¹ es la historia de la lucha de clases.

Sin embargo, nuestra época, la época de la burguesía, se distingue por el hecho de haber simplificado los antagonismos de clase. Toda la sociedad se divide cada vez más en dos grandes bandos hostiles, en dos grandes clases que se enfrentan directamente entre sí: la burguesía y el proletariado...

La burguesía, en apenas cien años de dominación, ha creado unas fuerzas productivas más grandiosas y colosales que todas las generaciones pasadas juntas...

Debido al uso general de la maquinaria y de la división del trabajo, el trabajo de los

¹ Se ha omitido una nota existente en el original.

proletarios ha perdido todo su carácter autónomo y, por consiguiente, todo atractivo para el obrero.

En la misma medida en que aumenta el lado desagradable del trabajo, disminuye el salario...

Pero con el desarrollo de la industria el proletariado no sólo aumenta sino que se va concentrando en masas mayores, su fuerza aumenta y cada vez se da más cuenta de ello...

Así pues, el desarrollo de la industria moderna mina los cimientos sobre los que la burguesía produce y se apropia de los productos. Por tanto, lo que la burguesía produce sobre todo son sus propios sepulcros. Su caída y la victoria del proletariado son igualmente inevitables.

EL PROGRAMA DE LA REVOLUCIÓN

1. La abolición de la propiedad de la tierra y la utilización de todas sus rentas para fines públicos.
2. Fuertes impuestos progresivos.
3. Abolición del derecho de herencia...
5. Centralización del crédito en manos del Estado, por medio de un banco nacional con capital estatal y monopolio exclusivo.
6. Centralización de los medios de comunicación y transporte en manos del Estado.
7. Ampliación de las fábricas y medios de producción de propiedad estatal...

Cuando con el paso del tiempo hayan desaparecido las diferencias de clase y toda la producción se halle concentrada en manos de una gran asociación constituida por toda la nación, el poder público perderá su carácter político.

El lugar de la antigua sociedad burguesa, con sus clases y antagonismos de clase, será ocupado por una asociación en la cual el libre desarrollo de cada cual será la condición para el libre desarrollo de todos.

LA CONCLUSIÓN

A los comunistas no les gusta ocultar sus puntos de vista y sus intenciones. Declaran abiertamente que sus objetivos sólo podrán alcanzarse mediante el derrocamiento violento del orden social existente. Las clases dominantes pueden temblar ante una revolución comunista. Los proletarios no tienen nada que perder en ella más que sus cadenas. Tienen, en cambio, un mundo entero que ganar.

¡Proletarios de todos los países, uníos!

COMENTARIOS

Marx escribió el *Manifiesto* antes que *El capital*. En 1872, Marx y Engels, en el prefacio de una edición posterior, reafirmaron los principios generales, aunque sugirieron que se podrían mejorar algunos detalles si se escribiera de nuevo el *Manifiesto*, pero como señaló Engels, para entonces ya era un documento histórico.

Hoy podemos ver que el principal error del análisis de las economías industriales residía en la creencia de que el salario descendería y que los trabajadores se empobrecerían a medida que avanzara la industrialización. De hecho, los niveles de vida de los trabajadores de las economías desarrolladas han aumentado más deprisa desde mediados del siglo XIX que nunca. Los trabajadores del mundo desarrollado tienen mucho más que perder que sus cadenas. No hay duda de que si Marx hubiera previsto los crecientes niveles de vida de los trabajadores y el desarrollo de la economía mixta moderna, habría elaborado un análisis muy diferente.

vio que el egoísmo de los individuos les llevaba a producir resultados que beneficiaban a todos. Marx vio que el egoísmo de los capitalistas les llevaba a producir resultados que empobrecían a los trabajadores y que, de esa forma, estaban cavando la fosa del capitalismo.

Obsérvese que Marx pensaba que la burguesía había generado un desarrollo más rápido que el experimentado en toda la historia anterior. Admiraba la tremenda vitalidad y poder del desarrollo de la economía mundial desencadenado por los países europeos en los siglos XVIII y XIX, pero también estaba seguro de que los salarios descenderían en esos países y que ello llevaría a la larga a la revolución.

¿Por qué llevaba la teoría de Marx a la predicción de que bajarían los salarios? La predicción provenía de su análisis de la competencia entre los capitalistas. Sostenía que el salario es determinado por la cantidad necesaria para mantener a los trabajadores vivos y productivos. Supongamos que en cualquier año dado, por ejemplo, 1850, a los trabajadores les lleva 7 horas diarias de trabajo producir lo suficiente para que las empresas puedan pagarles el salario necesario. Pero los trabajadores trabajarán más de 7 horas, por ejemplo, 10. Los capitalistas sólo contratarán trabajadores si les compensa y, dado que poseen las fábricas y controlan los empleos, son los que determinan el horario laboral: el trabajador tiene que trabajar para mantener unido el cuerpo y el alma.

El total de 3 horas adicionales de trabajo se denomina *plusvalía* y constituye la fuente de beneficios. Marx suponía que los capitalistas, por su naturaleza, acumulan incesantemente capital, ahorrando a partir de sus beneficios. Los economistas modernos piensan que el nuevo capital tendería a aumentar la productividad del trabajo y el salario, elevando éste por encima del nivel mínimo de subsistencia, y que la tasa de rendimiento del capital descendería a medida que se acumulara más capital, ya que éste tiene una productividad marginal decreciente.

Sin embargo, Marx hizo hincapié en la innovación técnica en el capitalismo. Los capi-

talistas luchan contra el descenso de la tasa de beneficios tratando de innovar, de introducir nuevos productos y de fabricar los viejos de una forma más barata. La innovación incesante constituye una parte esencial del capitalismo y es responsable del gran éxito de la burguesía en el desarrollo de la economía mundial.

¿Por qué debería descender el salario a medida que se acumula más capital? Debido a que la innovación se encamina hacia maquinaria ahorradora de trabajo. Los capitalistas tratan de encontrar máquinas para sustituir a los trabajadores; tratan (a la larga en vano) de proteger los beneficios reduciendo los costos laborales. La maquinaria ahorradora de trabajo reduce la demanda de trabajo y, por tanto, impide que suba el salario. A medida que descende dicha demanda, aumenta el número de trabajadores desempleados y surge un *ejército de reserva de los desempleados* que está dispuesto a trabajar por salarios aún más bajos que los necesarios para mantener vivos y productivos a los trabajadores, por lo que empeora su situación.

Para Marx este proceso era gradual. Creía que las economías capitalistas estaban aliocadas a generar ciclos económicos y que la situación de los trabajadores podría incluso mejorar en los períodos de recuperación y ascensión. Pero las depresiones eran inevitables, lo mismo que la tendencia descendente a largo plazo tanto de los salarios como de la tasa de beneficio.

El Cuadro 39-1 muestra los salarios reales por hora de la industria de Estados Unidos desde la década de 1890². La tendencia no ha sido, desde luego, descendente, y ese es el principal hecho empírico al que se enfrenta el análisis marxista.

² Obsérvese que los salarios reales de la industria fueron más altos en la década de 1930 que en la de 1920; es decir, que fueron más altos en la Gran Depresión que en los años prosperos veinte. Naturalmente, estamos hablando de los salarios de los empleados, ya que los desempleados no consiguieron disfrutar de los elevados salarios de los años treinta. Todavía se están debatiendo las causas de la subida de los salarios reales y el papel desempeñado por los elevados salarios reales de la industria durante la Gran Depresión.

CUADRO 39-1
REMUNERACION REAL POR HORA TRABAJADA
DE LOS OBREROS INDUSTRIALES
(1967=100)

DECADA	INDICE	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DURANTE LA DECADA ANTERIOR, %
1890-1899	17,3	
1900-1909	20,2	1,6
1910-1919	24,4	1,9
1920-1929	30,4	2,2
1930-1939	40,3	2,9
1940-1949	58,7	3,8
1950-1959	78,2	2,9
1960-1969	96,5	2,1
1970-1979	106,6	1,0

Fuentes: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Long Term Economic Growth, 1850-1970*, págs. 222-223; Departamento de Trabajo de Estados Unidos, *Handbook of Labor Statistics, 1980*, pág. 185

Otros temas

La principal predicción económica de Marx de que los niveles de vida de la clase trabajadora descenderían resultó errónea y, por tanto, también sus predicciones políticas basadas en la creciente miseria de la clase trabajadora. Pero en Marx hay algo más que predicciones sobre la revolución comunista.

La teoría del valor-trabajo. La microeconomía de Marx se basaba en la teoría del valor-trabajo.

La teoría del valor-trabajo afirma que el valor de los bienes se deriva de la cantidad de trabajo necesaria para producirlos.

Este es un viejo tema de la economía. Se halla tanto en los escritos de Adam Smith como en los de David Ricardo, el gran economista inglés de principios del siglo XIX a quien Marx debía gran parte de su análisis económico.

Marx sostenía que los beneficios que obtie-

nen los capitalistas son el resultado de la explotación de los trabajadores y no una retribución por su innovación y por el alquiler de la maquinaria que poseen. La razón estaba en que la maquinaria misma debe su existencia al trabajo necesario para fabricarla y al utilizado para hacer las máquinas empleadas para fabricarla, etc. Marx sostenía que eran los trabajadores y no los capitalistas los que debían obtener los beneficios. Los economistas modernos están de acuerdo en que es muy poco en Marx lo que depende realmente de la teoría del valor-trabajo y que podría haber llegado fácilmente a la mayoría de sus conclusiones sin basarse en ella.

La insistencia marxista en la teoría del valor-trabajo creó dificultades en la gestión de la economía rusa. Los planificadores de la economía no querían incluir en los costes de producir los bienes una cantidad correspondiente al capital utilizada en la producción, lo que les llevó sistemáticamente a fijar unos precios demasiado bajos para los bienes cuya producción era intensiva en capital, ya que los precios sólo se basaban en la cantidad de trabajo utilizada en la producción. Dado que era obvio que el no cobrar por el uso del capital introducía distorsiones en la fijación de los precios y en la producción, ahora se han hallado medios para esquivar la prohibición de cobrar por el uso del capital.

Cabría preguntarse en qué difiere la teoría del valor que hemos aprendido en este libro de la teoría del valor-trabajo. Decimos que los precios de los bienes dependen tanto de la demanda como de la oferta y no sólo de los costes de producción e incluimos en éstos los costes de oportunidad de *todos* los factores utilizados en la producción, incluyendo el capital.

Monopolios, gigantismo y alienación. Marx, aunque escribió en las décadas de 1850 y 1860 antes de que la sociedad anónima moderna se convirtiera en la forma empresarial dominante, predijo que las empresas serían cada vez más grandes y que las mayores llegarían a dominar sus industrias y la economía. Creía que el capitalismo produciría monopolios. Has-

ta finales del siglo XIX pareció que tenía razón, al menos en el caso de Estados Unidos, pero entonces el gobierno adoptó la política de luchar contra los monopolios y se detuvo la tendencia.

Marx también predijo que a medida que la organización de la producción en el capitalismo fuera más sofisticada y complicada, los trabajadores mostrarían menos interés por su trabajo y se sentirían como las propias máquinas. Se trataba del fenómeno de la *alienación*. En el Recuadro 39-1 se hace referencia a ella, aunque no con ese nombre: «el trabajo de los proletarios ha perdido todo su carácter autónomo y, por consiguiente, todo atractivo para el obrero».

A mediados de la década de los setenta, «alienación» era una palabra de moda, especialmente en relación con la experiencia de la fábrica instalada por General Motors en Lordstown (Ohio, Estados Unidos). La fábrica se abrió con la gran esperanza de que la maquinaria ultramoderna permitiera alcanzar una elevada productividad; sin embargo, la experiencia de Lordstown resultó muy diferente de lo esperado. A los trabajadores no les gustaba la fábrica, el absentismo era grande y la productividad baja. El problema se achacó a la alienación.

Para evitar problemas parecidos, la empresa sueca Volvo trató de eliminar la cadena de montaje, encargando de la fabricación de automóviles completos a pequeños grupos de trabajadores. Tras un éxito inicial, este experimento para combatir la alienación fracasó, ya que descendieron los niveles de productividad.

Socialismo y comunismo. Existe una distinción entre el socialismo, en el que el Estado posee los medios de producción y dirige la actividad económica, y el comunismo. El programa socialista se esboza en los puntos 1 a 7 del Recuadro 39-1 (hay 10 puntos en el original). La propiedad privada de la tierra será abolida, la herencia será abolida, se impondrán elevados impuestos progresivos sobre la renta, etcétera.

En el socialismo domina el Estado. Por otra

parte, el comunismo era visto por Marx y Engels como una situación casi mística en la que el Estado ha desaparecido («el poder público perderá su carácter político») y todo el mundo coopera libremente. Marx no fue explícito sobre el funcionamiento del comunismo. En cambio, en el *Manifiesto comunista* y en otros lugares sí dio más detalles sobre cómo creía que sería una economía socialista. Como veremos, una gran parte de lo que dijo describe exactamente las economías actuales del bloque comunista o de no mercado.

En términos marxistas, las economías que consideramos comunistas son, en realidad, socialistas, pues en ninguna de ellas ha desaparecido el Estado sino que, por el contrario, domina la vida económica.

¿Estaba casi en lo cierto Marx?

A principios de la década de los treinta, en que Estados Unidos experimentó una gran depresión, a muchos les pareció que Marx tenía razón y que el capitalismo estaba claramente condenado; pero poco a poco la economía de Estados Unidos salió de la depresión. Aunque el progreso fue lento y el pleno empleo sólo resurgió en la Segunda Guerra Mundial, a partir de entonces las economías de los países desarrollados han funcionado mejor que nunca.

Pero las economías modernas de Estados Unidos, Alemania y Francia, por ejemplo, son diferentes de las capitalistas puras que analizó Marx. El Estado ha asumido una creciente responsabilidad por la estabilidad económica y está desempeñando un mayor papel en la vida económica. Las economías mixtas son un acontecimiento moderno y son las que han mostrado que las predicciones marxistas eran incorrectas.

Decir que las economías en las que vivimos son diferentes de las capitalistas que analizó Marx es reconocer que la historia no permanece estancada ni para Marx ni para nosotros. La economía moderna de Estados Unidos no es la que existirá dentro de un siglo, ni la economía rusa moderna es la que tendrán los rusos en el

año 2000. A medida que se desarrolle la tecnología y varíen las opiniones sobre el papel que desempeña el Estado en la vida económica, cambiará la economía.

2. ASIGNACION DE LOS RECURSOS EN UNA ECONOMIA AUTORITARIA

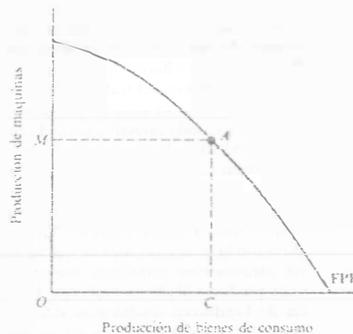
Pasemos de la teoría de Marx a la organización de las economías socialistas o comunistas. Recuérdese que éstas se caracterizan por la propiedad del capital productivo por parte del Estado y por un uso limitado de los mercados. En este apartado describimos cómo asignaría un planificador central los recursos. Este es responsable de decidir qué bienes deben producirse, cómo y para quién. En este apartado suponemos que no se basa en modo alguno en los mercados y que todas las decisiones se toman por decreto.

Esta es la situación que se da en una economía autoritaria —definida en el Capítulo 1), aunque, en la realidad, esa economía no exista. En el siguiente apartado analizamos la posibilidad del socialismo de mercado, en el que se utilizan los mercados para resolver los problemas económicos. En el resto del capítulo describimos como se asignan los recursos en la práctica en la Unión Soviética, en China y en otras economías del bloque soviético.

La Figura 39-1 representa el problema que resuelve el planificador. La FPP muestra los bienes que puede producir la economía, que debe elegir entre los bienes de consumo (alimentos, vestido, raquetas de tenis) y las máquinas. Cuantas más máquinas se produzcan, mayor será la inversión en la economía actual y mayor la producción futura, pero menor el consumo actual.

Para resolver el problema del qué, el planificador elige un punto de la FPP, que suponemos que es el *A*. ¿En qué se basa para tomar la decisión? Probablemente elige el punto que él cree (o que su partido político cree) que es bueno para la nación. Si *A* significa que una gran parte del PNB se dedica a inversión, entonces el planificador tratará de conseguir

FIGURA 39-1. EL PROBLEMA DE LA PLANIFICACION CENTRAL. Dadas las posibilidades de producción de la economía, el planificador central tiene que elegir el punto de la FPP en el que debe producir la sociedad, que en este caso es *A*. En el punto *A*, la producción de máquinas es *OM* y la de bienes de consumo *OC*. El punto *A* representa una asignación de los factores de producción entre las industrias y las empresas de la economía. El planificador también tiene que decidir cómo deben distribuirse los bienes de consumo entre los individuos de la economía.



que la economía crezca deprisa aumentando rápidamente el stock de capital. Pero eso significa reducir el consumo corriente. Quizá el planificador crea que está eligiendo lo que elegirían los consumidores si tuvieran la posibilidad de hacerlo. En cualquier caso, él es quien elige el punto *A* y no los consumidores.

Al decidir qué debe producirse, el planificador ya ha decidido hasta cierto punto para quien se va a producir. Si en el punto *A* la producción de máquinas es elevada, entonces el plan no puede proporcionar también un elevado nivel de consumo actual per cápita. El consumo total que se repartirá este año se halla en el nivel *OC*. Otra cuestión es como se ha de repartir entre las diferentes personas el consumo total actual. Quizá todo el mundo obtiene la misma cantidad, de tal forma que cada ciudadano tiene derecho exactamente a la misma

cantidad de alimentos, caramelos, raquetas de tenis y carne; o quizá el planificador tenga en cuenta la necesidad de establecer incentivos al trabajo, por lo que decide que los que trabajen reciban más. Tal vez sean los funcionarios públicos los que obtengan más. Así pues, el planificador central tiene que especificar el para quién.

Después tiene que especificar el cómo. A cada punto de la FPP le corresponde una asignación de los factores de producción. Esto garantiza que la economía producirá las cantidades correctas de bienes de consumo y máquinas. El trabajo tiene que ser enviado también a las fábricas correctas y la maquinaria tiene que estar en el lugar apropiado. El planificador central debe averiguar cómo debe asignarse la producción a las diferentes fábricas de la industria y tiene que estar seguro de que cada fábrica tiene los factores de producción que necesita para poder fabricar la cantidad que se le exige.

Todo esto es complicado. Pero pensemos ahora en el hecho de que la Figura 39-1 simplifica la situación enormemente al centrarse solamente en dos bienes. En la realidad, deben producirse cientos de miles de bienes y deben asignarse millones de trabajadores a los centros de trabajo y repartirse entre ellos los bienes de consumo producidos.

Hay dos hechos que contribuyen a que la planificación no sea totalmente imposible. En primer lugar, el problema no tiene que resolverse diariamente. Existe una economía que ya está funcionando, capaz de producir determinados bienes, en la que el trabajo y el capital están asignados a las fábricas y las industrias de una determinada forma. Los planificadores pueden partir de la situación existente y decidir en qué sentido desean moverse. Quizá haya que aumentar la producción de maquinaria, lo que significaría desviar trabajo y algunas máquinas de los bienes de consumo existentes hacia la producción de máquinas. Por tanto, habría que reducir hoy el consumo total, reduciendo la cantidad a la que tiene derecho cada trabajador.

En segundo lugar, el plan no tiene por qué

hacerse de una vez por todas. Puede haber un proceso iterativo (repetitivo) en el que el planificador envíe un conjunto de planes a las fábricas y a continuación los modifique según las respuestas. Quizá los directivos digan que con ese capital no pueden producir la cantidad especificada. El planificador tratará de jugar la validez de la queja y quizá ajustará el plan.

También es posible hacer correcciones una vez comenzado el plan. Por ejemplo, si la producción de maquinaria no está cumpliendo los objetivos establecidos, se puede desplazar más trabajo de los bienes de consumo a la industria de maquinaria.

No obstante, dirigir con todo detalle una economía únicamente por decreto es imposible ya que deben tomarse demasiadas decisiones. En la práctica tiene que haber una amplia descentralización, incluso en las economías de planificación central. Se anuncia a las fábricas y granjas los objetivos de producción, pero el método —el cómo— se les deja a ellas. Esta fórmula también tiene sus problemas, ya que es extraordinariamente difícil fijar los objetivos. Por ejemplo, si se ordena a una fábrica de zapatos producir 1 millón de pares al año con cantidades dadas de trabajo, maquinaria y materias primas, probablemente producirá zapatos de niño, ya que son más fáciles de fabricar y requieren menos materias primas. Supongamos que se ordena al gerente de una fábrica de clavos que produzca 50 toneladas este año. Un cómic ruso muestra una fábrica que envía un clavo de 50 toneladas con lo que cumple el objetivo, aunque a nadie le sirva para nada.

Quizá puedan introducirse los precios para ayudar a resolver el problema de la asignación.

3. EL SOCIALISMO DE MERCADO

Las economías socialistas o comunistas tienen dos características: el Estado posee el capital productivo y se utilizan poco los mercados. Pero aunque es esencial para el socialismo que el stock de capital no sea propiedad de capitalistas

—que sea propiedad del Estado o del pueblo— no es esencial: que se utilicen poco los mercados. No existe nada en principio que requiera que el socialismo cree en la economía autoritaria en lugar de una economía en la que se utilizan los precios para asignar los recursos.

¿Cómo se hace esto? El planificador, en lugar de emitir órdenes sobre el qué, el cómo y el para quién, fija unos precios que generan la asignación deseada de los recursos. Se trata de precios y salarios que garantizan que los bienes se producen en las cantidades correctas, que hay trabajo en las cantidades adecuadas y que la renta es ganada por los que deben ganarla.

Una vez fijados los precios, se dice a los consumidores que gasten su renta como deseen, a las empresas que maximicen los beneficios y a los trabajadores que trabajen lo que quieran. Si los precios son correctos, la asignación de los recursos será la que desea el planificador.

Ahora bien, ¿en qué sentido ayudan los precios a resolver el problema de la planificación? Después de todo, el planificador tiene que calcular los precios que debe anunciar primero y eso significa que tiene que estimar cuál será la oferta y la demanda de cada bien y de cada factor. Si puede hacer eso, seguramente puede dictar órdenes sobre la cantidad que debe producirse.

Hay dos razones por las que es importante el uso de los precios. En primer lugar, es muy fácil ajustarlos. Supongamos que los precios elegidos son correctos. En ese caso habrá un exceso de oferta en algunos mercados y de demanda en otros. El planificador sólo tiene que elevar los precios en los mercados en los que hay un exceso de demanda y bajarlos en los que hay un exceso de oferta y a continuación reajustarlos si la oferta y la demanda siguen sin ser iguales.

En segundo lugar, el uso de los precios da los incentivos correctos a las empresas. Si el gerente de una fábrica de zapatos debe maximizar los beneficios, producirá los zapatos rentables. Si hay un excedente de zapatos de niño, no tiene sentido producir más. Y si se ajustan los precios para que la cantidad ofrecida sea igual a la demandada, la fábrica acabará produciendo

la combinación de zapatos que prefieren los consumidores.

Pero surge una complicación. No está claro cómo deben asignarse los recursos. Supongamos que el planificador central desea una inversión rápida y, por tanto, prefiere que se produzcan relativamente pocos bienes de consumo. En ese caso, debe hallarse algún medio de garantizar que la demanda total de bienes de consumo no es superior a la oferta. Un sencillo procedimiento es establecer un impuesto sobre las ventas de bienes de consumo o gravar la renta de los consumidores. De cualquiera de las dos formas se reduce el poder adquisitivo de los consumidores para asegurar que se produce la cantidad correcta de maquinaria.

¿En qué difiere una economía socialista de una capitalista o una mixta si se utilizan los precios para asignar los recursos? La diferencia esencial es la propiedad del capital. En una economía capitalista, el capital —la maquinaria, la tierra y los edificios— es propiedad de individuos privados. En las sociedades anónimas, los propietarios son los accionistas. Todo el que quiera iniciar una nueva empresa puede tratar de pedir un crédito; puede ir a un banco o vender bonos o acciones en los mercados de capital. En una economía socialista, el capital productivo es propiedad del Estado. Nadie se enriquece teniendo suerte en la bolsa, ya que ésta no existe. Si una persona tiene una buena idea para hacer un nuevo producto no puede abrir un nuevo negocio para explotarla por su cuenta. Quizá la explique al funcionario de la agencia de planificación responsable de los nuevos productos y tal vez se le conceda una medalla por la buena idea y un mayor salario, pero no se le permite desarrollarla por su cuenta con fines comerciales.

La mayoría de las economías comunistas y socialistas se encuentran entre los extremos de la economía autoritaria y el socialismo de mercado. Sin embargo, en algunos países de la Europa oriental también hay elementos capitalistas, especialmente en la agricultura, donde los campesinos administran sus propias granjas (pequeñas), son propietarios del equipo de capi-

tal y, por tanto, actúan como los agricultores americanos.

A continuación pasaremos a las economías socialistas reales.

4. LA UNION SOVIÉTICA

La Unión Soviética fue el primer país que organizó su economía sobre una base marxista-leninista y es el primero que ha emprendido una planificación central seria. Debido en parte a esas razones, pero también a la competencia entre los países, se ha mostrado un interés cada vez mayor en Estados Unidos por el desarrollo de la economía soviética. Este interés se intensificó después de 1957, en que los rusos lanzaron el Sputnik, el primer satélite espacial, y en 1959, cuando Nikita Khrushchev, el líder ruso, visitó Estados Unidos y prometió que los rusos pronto enterrarían a Estados Unidos, produciendo más que él.

Historia de la planificación soviética

En las dos décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial la Rusia zarista se industrializó muy deprisa. La producción total creció a una tasa media de un 8% anual entre 1890 y 1913; en esos años Estados Unidos creció, en promedio, un 4%, porcentaje que también es extraordinariamente elevado. Pero el nivel del PNB ruso era en 1913 muy inferior al americano: un 17%, aproximadamente. En 1913 Rusia todavía era una economía fundamentalmente agrícola, ya que el 80% de la población trabajaba en la agricultura. La cifra correspondiente a Estados Unidos era 34%.

Inmediatamente después de la Revolución Rusa de 1917, los bancos y las fábricas fueron confiscados a sus propietarios privados y nacionalizados, es decir, pasaron a ser propiedad del Estado. Rusia ya llevaba 3 años participando en la Primera Guerra Mundial y tuvo que enfrentarse entonces a 4 años más de guerra civil. Al final de la misma, en 1921, la economía y el

país estaban devastados. La producción industrial era menos de un tercio y la agrícola un 60% del nivel de 1913. La población se moría de hambre.

La respuesta del gobierno bolchevique, presidido por Lenin, fue totalmente pragmática. Se recurrió al capitalismo para rescatar al comunismo. Se introdujo la *Nueva Política Económica* (NPE). La industria pesada y la banca permanecieron en manos del Estado y bajo su control, pero la gestión de la industria ligera y especialmente de la agricultura se dejó a sus propietarios permitiéndoseles obtener beneficios privados. Es decir, se reintrodujo de forma limitada el capitalismo y funcionó. En 1928 la producción había recuperado el nivel de 1913.

Durante el período de la NPE, hubo intensos debates sobre cuál era el paso que debía darse a continuación. En 1928 se introdujo el primer plan económico general, cuyo objetivo primordial era transformar rápidamente la atrasada y fundamentalmente agrícola, economía rusa, en una economía industrial moderna. En palabras de Stalin, sucesor de Lenin

... vamos cincuenta o cien años por detrás de los países avanzados. Debemos recorrer esa distancia en diez años; de lo contrario, nos aplastarán.³

El procedimiento utilizado para alcanzar este objetivo también era sencillo: invertir una gran proporción de la producción en la industria pesada, carbón, acero y generación de energía. El nivel de consumo tendría que mantenerse bajo para que la inversión fuera rápida. Habría que desplazar trabajadores de la agricultura a la industria y obtener los alimentos en el sector agrícola para alimentar a los trabajadores de la industria.

En la economía rusa hay dos planes básicos. Por una parte, está el plan quinquenal; el primero se introdujo en 1928 y el undécimo está vigente actualmente. Este establece objetivos

³ Citado en George Dalton, *Economic Systems and Society*, Penguin Modern Economics Texts, Baltimore, 1980, pág. 114.

generales para el crecimiento de la economía a lo largo de un periodo de 5 años, así como para cada sector. Se supone que todos los objetivos son coherentes. Por otra parte, existen planes anuales, que fijan los objetivos de la producción anual que deben cumplir los administradores de todas las empresas y fábricas.

El desarrollo de la economía

El plan de 1928 introdujo dos importantes cambios en la economía. En primer lugar, la participación del consumo privado en la economía disminuyó en favor del gasto de inversión y militar. En 1928, el consumo privado suponía alrededor del 55% del PNB en la Unión Soviética; en los 40 años siguientes se aproximó al 50%.⁴ En segundo lugar, se colectivizó la agricultura: se confiscaron las tierras y el ganado a los campesinos y se intentó crear granjas colectivas pertenecientes al Estado.

La colectivización de la agricultura fue un desastre para la producción agrícola. Los campesinos sacrificaron su ganado para venderlo y comerse en lugar de entregarlo a las granjas colectivas. Se utilizaron métodos brutales para obligarles a pasar junto con sus posesiones a dichas granjas y a entregar su producción, y a muchos de ellos los mataron. La producción agrícola, especialmente la ganadería, descendió acusadamente.

La agricultura soviética ha sido un problema perenne. Aunque se han dedicado grandes cantidades de recursos a ella, especialmente a partir de 1950, y aunque la producción agrícola de la Unión Soviética ha crecido considerablemente, la productividad en este sector sigue siendo muy inferior a la de Estados Unidos y está aumentando más despacio que ésta.

Pero la estrategia de industrialización sí funcionó. Durante el periodo 1928-1940, el PNB de la Unión Soviética creció alrededor de un

60% al año.⁵ Este fue el periodo de la Gran Depresión de Estados Unidos, por lo que el crecimiento económico ruso fue espectacular en los 10 años posteriores a la introducción de la planificación en comparación con el crecimiento económico de Estados Unidos en el mismo periodo.

La Segunda Guerra Mundial llevó a la Unión Soviética una enorme destrucción física, pero en 1948 la producción había recuperado el nivel alcanzado antes de la guerra. Se mantuvo el patrón básico de los planes quinquenales. Se dedicó una gran proporción del PNB a inversión más del 25%,⁶ y no se permitió que el consumo creciera deprisa. En 1955 tuvo lugar un cambio potencialmente importante en el sistema de planificación: se permitió a los trabajadores abandonar su empleo y buscar uno mejor. Hasta ese momento se les había asignado los puestos. Actualmente las empresas tienen que buscar la mano de obra que necesitan.

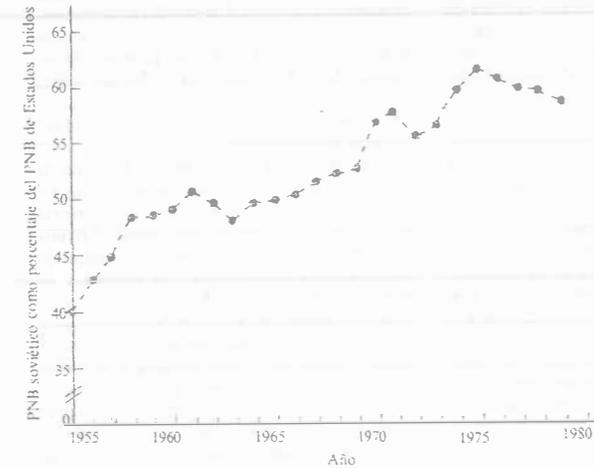
¿Cómo se fijan los salarios y cuál es la distribución de la renta de la Unión Soviética? Los salarios se determinan formalmente como parte del plan y se fijan para todos los niveles de cualificaciones. Pero los salarios que pagan realmente las empresas no son totalmente fijos, ya que tienen alguna libertad para asignar los puestos de trabajo. Además, algunas veces se paga a los trabajadores por piezas (es decir, según la cantidad que produzcan) y es posible variar la tarifa pagada. Por tanto, hay una reducida flexibilidad salarial que puede ser utilizada por las empresas para atraer trabajadores cuando los necesitan. Además, se pagan salarios más altos por trabajar en las áreas lejanas.

No existen datos fiables sobre la distribución de la renta de la Unión Soviética. Hay una

⁵ Existen varias estimaciones de las tasas de crecimiento de la Unión Soviética. Los rusos calculan el PNB de forma distinta que los americanos, omitiendo las industrias de servicios. Las estimaciones que ofrecemos aquí son estimaciones occidentales del PNB soviético, calculadas sobre la misma base que el PNB de Estados Unidos.

⁶ Durante la mayor parte del periodo de la posguerra, Japón invirtió una proporción de su PNB mayor que la Unión Soviética.

FIGURA 39-2. EL PNB SOVIÉTICO EN RELACION CON EL AMERICANO. A partir de 1955, el PNB soviético ha aumentado en relación con el de Estados Unidos de un 40% aproximadamente del americano a alrededor de un 58%. El crecimiento soviético disminuyó a finales de la década de 1970, en que el PNB de Estados Unidos creció más deprisa que el soviético. (Fuente: Imogene Edwards, Margaret Hughes y James Noren, «U.S. and U.S.S.R.: Comparisons of GNP» en *Soviet Economy in a Time of Change*, Vol. 1, Joint Economic Committee, 1979, pág. 383, actualizado por los autores mediante los datos de CIA, National Foreign Assessment Center, *Handbook of Economic Statistics*, 1980, pág. 28.)



considerable gama de salarios; parece que las figuras del mundo de las artes ganan treinta veces el salario mínimo, y la élite política goza de privilegios especiales; se le permite comprar en tiendas a las que sólo ella tiene acceso. Aun así, es casi seguro que la renta está distribuida de una forma más igualitaria que en Estados Unidos debido a que hay pocas personas que posean grandes cantidades de capital.

Los bienes son asignados dentro de la Unión Soviética en parte por los precios, en parte por los burócratas y, en parte, por el sistema de esperar cola. Las viviendas son alquiladas por el Estado a bajos precios. La educación y la asistencia sanitaria son proporcionadas por el Estado; los individuos pueden tener alguna

propiedad privada: un automóvil, bienes de consumo duradero e incluso una casa en el campo, pero puede no resultarles fácil encontrar en las tiendas los bienes que desean comprar.

En algunos casos, el público tiene que esperar cola; en otros, como en el de los automóviles, existe una lista de espera. Los precios que se cobran no son de equilibrio. La poca atención que se presta al consumidor en los planes también se refleja en las quejas sobre la mala calidad de los bienes.

¿Cómo ha funcionado el sistema de planificación? Durante casi todo el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, la Unión Soviética ha crecido más deprisa que Estados Unidos, si bien no más que Japón. La Figura 39-2 muestra

⁴ La cifra comparable de Estados Unidos se aproxima al 62%.

CUADRO 39-2
ALGUNOS INDICADORES DE LAS ECONOMÍAS SOVIÉTICA Y DE EEUU
(Tasas de crecimiento, % anual; datos de EEUU entre paréntesis)

	1965-1970	1970-1975	1976-1980
PNB*	5.3 (3.2)	3.8 (2.6)	2.8 (3.3)
Capital fijo bruto	7.6	7.0	3.5
Consumo per cápita	5.0 (2.7)	2.9 (2.0)	1.6 (2.1)
Empleo	2.0 (2.0)	1.8 (1.8)	1.1 (2.8)
«Productividad de los factores»	1.3	-0.1	-0.3

* La CIA proporciona regularmente estimaciones del PNB soviético.

Fuente: Abram Bergson, «Can the Soviet Slowdown Be Reversed?», *Challenge*, noviembre/diciembre, 1991, pág. 35.

que desde 1955 el PNB soviético ha crecido en relación con el de Estados Unidos y actualmente es alrededor de un 60% del PNB de este país⁷. Dado que la población de la Unión Soviética es mayor, el PNB per cápita es alrededor de la mitad de la cifra americana.

La disminución del crecimiento ruso

¿Enterrará la Unión Soviética a Estados Unidos económicamente hablando? Probablemente no. Los rusos están comenzando a experimentar un crecimiento más lento. En el Cuadro 39-2 se muestran algunos datos sobre los resultados que han obtenido desde 1965-1970. Los datos comparativos de Estados Unidos se presentan entre paréntesis.

¿A qué se debe la disminución del crecimiento soviético⁸? Un primer factor es el lento crecimiento actual de la mano de obra. Se espera que el empleo sólo aumente un 0,5% anual en los próximos 5 años. En segundo lugar, la transferencia de población de la agricultura a la industria está siendo más lenta. Actualmente, sólo el 15% de la población activa trabaja en la

⁷ Repetimos la advertencia de que los datos comparativos de los PNB no pueden ser exactos. La comparación entre el PNB de Estados Unidos y el de la Unión Soviética es diferente según se utilicen los precios rusos o los americanos para valorar los bienes producidos. ¿Adivina el lector por qué?

⁸ La recesión soviética tuvo lugar al mismo tiempo que la de las demás economías industrializadas.

agricultura, en comparación con el 40% de hace 20 años solamente. A medida que se desplazan trabajadores a la industria, tiende a aumentar la productividad global del trabajo debido a que la producción por trabajador es mayor en la industria que en la agricultura. Pero cuando disminuye la entrada de trabajo, también disminuye el crecimiento de la productividad. En tercer lugar, la productividad agrícola continúa siendo baja; ha aumentado la dependencia de los alimentos importados.

Muchos observadores, incluso algunos de la Unión Soviética, sostienen que el proceso de planificación no es apropiado para el desarrollo de una economía moderna. Esta planificación funcionó cuando la estrategia de desarrollo era sencilla: construir acerías y centrales de energía; pero actualmente la innovación es más importante y el sistema de planificación no la aborda bien, ya que no es flexible. Sin precios, los recursos se asignan cada vez peor.

El sistema soviético de planificación no permanece inmutable. Continúa habiendo reformas y experimentos en un intento de mejorarlo. Sin embargo, tras los cambios secundarios se encuentra la importante cuestión de si la pérdida del control de la economía significa la pérdida del control de la vida política. Por ello, es probable que la reforma sea limitada.

Dada la intrusión inevitable de los factores políticos, es difícil emitir un juicio equilibrado sobre las lecciones del desarrollo económico soviético. Los críticos señalan que en 1913

Rusia tenía una de las economías cuyo crecimiento era más rápido. Estaba industrializándose rápidamente y acercándose a los niveles de vida europeos. Actualmente, 70 años más tarde, es, desde luego, una importante potencia económica, pero sus niveles de vida todavía son muy inferiores a los de otros países industrializados y su economía atraviesa dificultades. Además, sus ciudadanos sufrieron mucho con la ruptura de la estructura económica y con la pérdida de la propiedad y la libertad.

Otros señalan que desde 1913 la Unión Soviética ha experimentado una fuerte destrucción física en dos guerras mundiales y una guerra civil. Actualmente proporciona a todos sus ciudadanos las necesidades vitales básicas: alimentos, educación, asistencia sanitaria y alojamiento. Desde 1928 ha crecido rápidamente y, gracias a una elección apropiada de sus gobernantes, se ha convertido en una de las dos grandes potencias.

¿Cuál es el juicio equilibrado? Desde 1928, el sistema soviético de planificación ha conseguido indudablemente obligar a la economía a crecer más deprisa de lo que habría sido posible en otro caso, pero ese éxito se ha logrado a un elevado precio en lo que se refiere a la vida y la libertad.

5. CHINA

Durante los años sesenta y principios de los setenta, China se consideraba generalmente como el ejemplo principal de desarrollo económico próspero. En 1949, en que los comunistas se hicieron bajo Mao Tse-tung con el control de toda China, el país había estado en guerra con los extranjeros y en guerra civil durante 12 años y había experimentado inestabilidad política desde el siglo XIX. La destrucción provocada por la guerra era general y la renta per cápita se aproximaba a los 150\$ al año (en dólares de 1980).

A principios de la década de los setenta, los comunistas controlaban toda la economía y la población de mil millones de personas. Se había

erradicado el hambre y la economía china estaba creciendo muy deprisa. Los reportajes describían una sociedad en la que todo el mundo trabajaba mucho y con entusiasmo por mor de la revolución y en la que la igualdad era un importante objetivo. El presidente Mao daba ejemplo con su estilo de vida sencillo, que contrastaba con los lujos que se permitían los líderes de la Unión Soviética.

Al mismo tiempo, se conocía muy poco sobre China. No existían datos económicos ni detalles sobre la planificación de la vida económica. Parecía que los planes de desarrollo cambiaban a menudo, pero no se comprendían bien las presiones conflictivas que llevan a introducir modificaciones radicales en la política. China era admirada tanto por los que no sabían nada de ella como por los que estaban documentados.

Desde entonces, se ha abierto mucho más al resto del mundo y con el creciente contacto ha aumentado la comprensión de lo que ha logrado el desarrollo económico marxista chino, cuáles son sus deficiencias y el proceso político subyacente.

La evolución histórica

El historial del desarrollo chino a partir de 1949 indica la existencia de un rápido crecimiento, especialmente en la industria, con continuas interrupciones. A diferencia de los rusos —que después de establecer el control de su territorio y decidir la estrategia de desarrollo en 1928, se han aferrado a ella desde entonces— los chinos han cambiado repetidamente de opinión sobre la forma de desarrollar su economía. Por ello, ésta ha crecido en promedio muy deprisa, con una tasa media de casi 7% anual en el periodo 1949-1979. El crecimiento del PNB real per cápita fue, en promedio, de un 5% aproximadamente.

En 1949 la economía era casi enteramente agrícola y, aun hoy, el 80% de la población activa trabaja en la agricultura, si bien ésta sólo supone alrededor de un tercio del PNB. En 1949, era alrededor de un 60%.

En 1953, después de la reconstrucción, se introdujo el primer plan quinquenal, siguiendo la estrategia de planificación rusa. Se puso el énfasis en la industrialización: iba a haber una enorme inversión en la industria, en comparación con la agricultura, y se proyectaba colectivizar las granjas. Durante el período, el PNB real creció a una tasa del 7%, anual, la producción industrial a un 13% y la producción agrícola a un 5%. Fue un período de cooperación entre Rusia y China, y se suponía lógicamente que China seguiría a partir de entonces el plan ruso de creciente industrialización.

Entonces vino uno de los dos episodios dramáticos del desarrollo comunista chino: el *Gran Salto Adelante*. El presidente Mao decidió tratar de acelerar el proceso de desarrollo utilizando como base el recurso natural más visible de China: su enorme población. En lugar de concentrarse totalmente en la industria pesada, la mano de obra había de desarrollar una industria en pequeña escala intensiva en trabajo. El símbolo del Gran Salto Adelante era el horno de acero casero. También se iba a colectivizar totalmente la agricultura en comunas, que podían llegar a ser inclasificadas de 50.000 personas. Todo esto había de hacerse rápidamente.

El Gran Salto Adelante fue un fracaso. Los hornos caseros no eran adecuados para fabricar acero. En 1961, el PNB era un 14% menor que en 1957. El fracaso fue más grave en la agricultura. Hubo 3 años de mal tiempo, pero también fue importante el hecho de que las comunas agrícolas no funcionaron. Los agricultores campesinos que solían trabajar para ellos o en pequeños grupos donde era fácil ver la relación entre el trabajo y el rendimiento no producían tanto en una unidad muy grande. Se abandonó el Gran Salto Adelante, aunque no la idea de que China debía seguir su propia senda hacia el desarrollo.

El período 1961-1965 vio el retorno de una estrategia de desarrollo comunista más ortodoxa para la industria, junto con el abandono de la colectivización a gran escala de la agricultura. En 1965 el PNB era un 60% superior al de 1961. De nuevo todo parecía marchar: China se

encaminaba hacia un rápido desarrollo económico, impulsado por la industria.

Fue entonces cuando se inició el segundo período dramático: la *Revolución Cultural*. Los líderes decidieron que el país necesitaba una convulsión, porque se estaba acostumbrando demasiado a las formas burocráticas. Se cerraron las escuelas y las universidades y se animó a los jóvenes, la Guardia Roja, a poner en cuestión todas las instituciones y autoridades existentes. Se envió a los residentes de las ciudades, y, especialmente, a los intelectuales y los burocratas, al campo a trabajar con el pueblo «real». El PNB descendió entre 1966 y 1968 y sólo se recuperó en 1969, en que terminó la Revolución Cultural.

Una vez más, la economía recuperó un proceso de planificación más normal y la producción creció rápidamente a una tasa próxima al 7% en la década de los setenta. Durante ese período, China cambió de nuevo su forma de enfocar el desarrollo. Ahora comenzó con el resto del mundo, permitiendo que sus ciudadanos tomen contacto con el mundo exterior y utilizando ampliamente los conocimientos y recursos técnicos extranjeros.

La revolución y el desarrollo chinos se caracterizaron por su insistencia en la igualdad y la continua aversión a utilizar incentivos materiales para fomentar la producción. Se suponía que el pueblo debía trabajar porque eso era bueno para el país y no sólo para mejorar su bienestar. Con la apertura de la economía china se ha comenzado a utilizar incentivos individuales.

Las perspectivas

Los chinos han declarado su objetivo de construir una economía socialista moderna para el año 2000. Afirman que para ello necesitan modernizarse en cuatro áreas: defensa, economía, organización política y sistema educativo. Confían en mantener un crecimiento industrial superior al 10% anual hasta finales de siglo y un crecimiento de la producción agrícola de un 4%. Todavía no se sabe si estas extraordinarias

tasas de crecimiento se pueden lograr en una economía en la que ya no existe la fuerza motriz de una revolución reciente y que no está sometida a un rígido control central. Las tasas de crecimiento de los últimos 5 años han sido inferiores a las proyectadas o, más probablemente, a las esperadas para el resto del siglo.

¿En qué medida es rápido el crecimiento chino?

Las tasas de crecimiento logradas por China y la Unión Soviética durante su desarrollo son extraordinariamente elevadas cualquiera que sea el punto de referencia adoptado. Sin embargo, no son los únicos casos. Durante mucho tiempo Japón ha crecido más deprisa que Rusia y China; y durante las décadas de los sesenta y los setenta Corea y Taiwan crecieron más deprisa que China.

Sin embargo, China tiene una población mayor. En este sentido, se ha comparado frecuentemente su crecimiento con el de la India. Ambos países tienen enormes poblaciones y niveles de renta muy bajos. Ambos son muy agrícolas y en 1949 los dos se recuperaron de la lucha por la independencia. China era comunista y la India democrática.

La comparación entre China y la India ha sido considerada por muchos como un concurso entre la democracia y el sistema comunista. Si China pudiera crecer más deprisa que la India, ello demostraría que la vía comunista hacia el desarrollo es mejor. De hecho, la India también ha tenido planes quinquenales y un grado elevado de intervención del Estado en la economía, pero también un gran sector privado.

China creció alrededor de un 20% anual más deprisa que la India en las décadas de los sesenta y los setenta, pero el crecimiento de la economía india se aceleró a finales de los años setenta, gracias a las abundantes lluvias. No es fácil saber cuáles son las conclusiones que se derivan del crecimiento más rápido de la economía china. La población de la India tiene más libertad, pero también sufre más desigualdad y

hambre. Los que defienden el desarrollo capitalista sostienen que las dificultades de la India no se deben a una intervención del Estado en la economía demasiado pequeña sino a una interferencia demasiado grande en el sector privado productivo.

6. OTRAS ECONOMÍAS DEL BLOQUE SOVIÉTICO

La Unión Soviética y China son las dos mayores economías del bloque socialista o comunista dirigidas centralmente, pero también se encuentran entre las menos orientadas hacia el mercado. Otras economías de Europa oriental, Yugoslavia en particular, conceden a los precios y a la iniciativa individual un mayor papel en la vida económica que la Unión Soviética.

El rasgo distintivo de la economía yugoslava es que las empresas son administradas por sus trabajadores, quienes también comparten los beneficios. Cuando se crea una empresa, el Estado hace un préstamo para sus operaciones iniciales y la empresa paga intereses sobre este préstamo. Los trabajadores eligen un consejo que contrata a los administradores y que puede despedirlos. Las empresas determinan sus propios niveles de producción, precios y planes de inversión. En principio, pertenecen a la sociedad más que a los trabajadores, pero dado que éstos reciben una parte de los beneficios (que también son gravados por el Estado), la propiedad está, en parte, en sus manos. Las empresas pueden pedir créditos a los bancos para financiar su inversión.

Aunque la mayoría de los trabajadores están empleados en el sector socializado de la economía, hay muchas empresas privadas pequeñas, especialmente en las industrias de servicios, como las peluquerías y lavanderías, las cuales no pueden emplear más de 5 trabajadores. La importancia de la propiedad privada en la agricultura es considerable: el 85% de la tierra es poseída y cultivada por particulares.

Yugoslavia también difiere de Rusia y China en su volumen de comercio exterior, espe-

cialmente con las economías occidentales. Cualquier país pequeño como Yugoslavia tiene que depender inevitablemente del comercio exterior más que los grandes países, como China y Rusia. Pero Yugoslavia difiere de otros países de Europa oriental por haberse negado a entrar en el Comecon (Consejo de Asistencia Económica Mutua), que fue creado por la Unión Soviética en un intento de integrar las economías europeas orientales en un grupo comercial interdependiente. Durante mucho tiempo Yugoslavia ha comerciado con bastante libertad con las economías occidentales; el 65% de su comercio se realiza con países no comunistas.

La economía yugoslava es mixta, al ser de propiedad privada parte del capital productivo y ser posible la iniciativa privada en las decisiones empresariales. Sin embargo, los mercados no funcionan libremente, ya que las empresas se reúnen para fijar los precios y el Estado también controla algunos. Además, no se sabe qué grado de libertad tienen realmente los trabajadores de las empresas para elegir a sus administradores y actuar como mejor les parezca.

El crecimiento de la economía yugoslava ha sido rápido, casi un 6% al año, en promedio, durante el período 1969-1979. Esta tasa es aproximadamente igual que las de otras economías europeas orientales y parecida a las tasas de crecimiento de los países europeos de renta media más prósperos, como Grecia y Portugal. La economía yugoslava ha padecido más la inflación que los demás países del bloque comunista, que controlan los precios directamente.

Hungría también ha permitido desempeñar un mayor papel a los precios en la asignación de los recursos que otros países de la Europa oriental. Estos últimos, al ser pequeños, tienen que basarse considerablemente en el comercio, el cual aumentó con los países occidentales en las décadas de los sesenta y los setenta, aunque en ningún caso, excepto en Yugoslavia, fue superior al 50% del comercio realizado fuera del bloque soviético. La planificación central se ha utilizado en todas las economías de este bloque, partiendo del estilo de planificación soviético. Algunas veces se han hecho experi-

mentos con enfoques más orientados hacia el mercado. El crecimiento ha sido rápido, pero no extraordinario. Las economías del bloque comunista no están alcanzando a las occidentales. En algunos casos, como el de Polonia, el sistema económico y el político están sufriendo graves tensiones.

7. LAS ECONOMÍAS MIXTAS

Las economías del mundo no comunista industrializado varían mucho en lo que se refiere a su organización. El Estado desempeña un gran papel en la vida económica en todos estos países, regulando la asignación de los recursos y permitiendo al mismo tiempo desempeñar a las fuerzas de mercado un importante papel.

En Francia y Escandinavia, el Estado elabora planes económicos. En Francia son cuatrienales y se llaman «planes indicativos» porque indican al sector privado la evolución probable o esperada de la economía en los 4 años siguientes. Los planes son elaborados por una comisión de planificación, que consulta ampliamente a las empresas privadas y demás intereses económicos. El gobierno utiliza su control del sistema bancario, así como impuestos e incentivos a la inversión, para llevar la economía en la dirección deseada.

Los principales sectores de la industria de Francia son de propiedad estatal, entre ellos, las industrias del carbón, gas y electricidad, los ferrocarriles y el sistema bancario. No obstante, las empresas de estas industrias funcionan con mucha independencia y, de hecho, las empresas nacionalizadas se alejan a menudo de los planes cuatrienales más que el sector privado.

Desde 1945 la economía francesa ha obtenido unos resultados extraordinariamente positivos. En las décadas de los sesenta y los setenta el crecimiento del PNB per cápita fue, en promedio, de un 4%. Sin embargo, a finales de la década de los setenta aumentó el desempleo y parecía que la economía atravesaba algunas dificultades, al tener que enfrentarse el Estado al problema de «infinita» grande empresa no

rentables. El descontento económico fue responsable en parte de la elección de un presidente socialista, que prometió otorgar un mayor papel al Estado en la lucha contra el desempleo y nacionalizar en mayor medida la industria⁹.

En la década de los sesenta se consideraba que Alemania occidental representaba el milagro del desarrollo capitalista. Después de la Segunda Guerra Mundial, este país funcionó durante varios años con controles de precios y su economía se estancó. En 1943 se levantaron estos controles y se redujo la dirección central de la economía. Su crecimiento comenzó a ser extraordinariamente rápido debido en parte a que Estados Unidos proporcionó financiación para la reconstrucción de Europa occidental.

A pesar de su imagen como la economía de libre mercado dinámica por antonomasia, la intervención del Estado es muy grande; éste recauda más del 40% del PNB en impuestos de diversas clases. Existe una estrecha cooperación entre el Estado, los trabajadores y los industriales. Los trabajadores tienen representantes en los consejos de administración de las sociedades anónimas.

Japón constituye la verdadera maravilla del desarrollo económico. Entre 1960 y 1979 su PNB per cápita creció a una tasa media del 9.4%, lo que permitió que la renta se duplicara en menos de 8 años. El rápido crecimiento económico de Japón no es sólo un fenómeno reciente. Desde 1868, en que decidió construir una economía moderna, ha crecido generalmente más deprisa que otros países y en la actualidad sus niveles de renta se acercan a los de Estados Unidos.

¿Cuál es el secreto del crecimiento japonés? Hay muchos factores. Parte se debe a los directivos de las compañías japonesas, que planean la introducción de nuevos productos para largos periodos. Algunos críticos se quejan de que el gobierno japonés, que trabaja estrechamente con la industria, concede ventajas injustas a los exportadores japoneses. Parte del crecimiento

japonés se debe, ciertamente, a la dedicación de la mano de obra, cuya lealtad a la compañía es extraña a la forma de pensar occidental. Sin embargo, esa lealtad es recíproca en las compañías, quienes conceden a sus trabajadores un empleo prácticamente vitalicio y no los despiden cuando van mal las cosas. Dado que parte del salario anual se paga en forma de una prima que depende de los beneficios, la empresa japonesa se enfrenta, de hecho, a unos salarios reales flexibles, que le permiten continuar manteniendo a los trabajadores en plantilla durante las recesiones.

¿Qué conclusión podemos extraer de todas estas historias fragmentarias sobre diferentes países y economías? Sólo una: aunque todos los países tienen que resolver los mismos problemas —los problemas del qué, el cómo y el para quién— los resuelven de maneras muy diferentes. Algunos se basan fundamentalmente en los mercados y otros casi nada. Los historiales de crecimiento no muestran que las economías planificadas centralmente crezcan necesariamente más deprisa que las que utilizan los mercados para asignar los recursos. La utilización de los mercados tampoco garantiza un rápido crecimiento. Si parece que las economías de planificación central que han crecido deprisa lo han hecho a través de la inversión en la industria pesada a expensas del consumo y que estas economías no han conseguido hacer llegar a los trabajadores los beneficios del mayor consumo que debería permitir el crecimiento.

A medida que las economías industriales de planificación central y mixtas están entrando en la década de los ochenta, todas ellas están experimentando un crecimiento más lento que en los años sesenta y setenta. Está por ver si esta situación será superada y como se conseguirá¹⁰.

B. EL SOCIALISMO Y EL DESARROLLO

Muchos de los países en vías de desarrollo se describen como socialistas. El socialismo se

⁹ En 1982, el gobierno francés nacionalizó más empresas. Actualmente, el sector estatal produce el 25% del PNB.

¹⁰ Para una visión desde el lado de la economía mixta, véase Moses Abramowitz, «Welfare Quantities and Productivity Concerns», *American Economic Review*, marzo, 1981.

refleja principalmente en la enorme intervención del Estado en la vida económica. En muchos casos éste es propietario de grandes empresas, concede licencias para producir e importar y a menudo fija los precios de las mercancías básicas.

El atractivo del socialismo reside en su aparente promesa de una distribución más equitativa de la riqueza y la renta durante el proceso de desarrollo y en la creencia de que los ejemplos ruso y chino muestran que la planificación y la intervención del Estado son esenciales para conseguir un rápido crecimiento.

Sin embargo, la experiencia de los países en vías de desarrollo con la intervención y propiedad del Estado a gran escala no ha sido bueno. El Chile de Allende y el Portugal posterior a la revolución de 1974 constituyen ejemplos de ello. Las economías en vías de desarrollo que están creciendo más deprisa son las que se han basado fundamentalmente en los mercados y sobre todo en la propiedad privada del capital productivo. Estos países más prósperos son Corea, Taiwan, Singapur, Brasil y Hong-Kong.

9. LA HIPOTESIS DE LA CONVERGENCIA

¿Se encaminan las economías socialistas y capitalistas hacia el mismo punto, concediendo gradualmente las economías occidentales un mayor papel a la intervención y planificación del Estado y las socialistas un mayor papel a los mercados?

Esta es la hipótesis de la convergencia, según la cual con el tiempo las economías se parecerán cada vez más. No hay forma de saber si eso es lo

que ocurrirá, pero, desde luego, no está sucediendo a corto plazo. Muchas economías occidentales se han alejado de la economía mixta y han comenzado a basarse más en los mercados y a conceder un papel menor al Estado. Gran Bretaña y Estados Unidos son los principales ejemplos. Por otra parte, los países del bloque comunista que atraviesan dificultades económicas no muestran actualmente indicios de una mayor libertad en la vida económica.

La hipótesis de la convergencia probablemente refleja una falta de imaginación. Si se considera que el mundo está dividido en dos tipos de economías, cada una de las cuales tiene algunas ventajas, es natural pensar que cada una escogerá los rasgos buenos de la otra. Pero debemos tratar de imaginar nuevos hechos que pueden afectar a la organización de las economías. A este respecto son cruciales las consecuencias del extraordinario desarrollo de la tecnología de las computadoras y el procesamiento de datos. La descentralización de los centros de producción resulta cada vez más posible a medida que aumenta la capacidad para utilizar las computadoras con el fin de relacionarse con otros. Quizá el futuro sea un futuro de iniciativa individual, en el que el trabajo se haga fundamentalmente en el hogar, tal vez las mejoras del procesamiento de datos aumenten la eficiencia de la planificación central; o quizá la disminución del crecimiento en los países del bloque comunista les lleve a utilizar algún nuevo tipo de organización en el que los consejos o representantes de los trabajadores desempeñen un verdadero papel en la determinación de la asignación de los recursos y el Estado sea comparativamente menos importante. Esto es lo que intentó Polonia en 1981.

RESUMEN

1. Las economías socialistas o comunistas se caracterizan por dos rasgos fundamentales. El capital productivo es propiedad del Estado y no de los individuos y se utilizan muy poco los mercados para fijar los precios de los bienes y factores de producción y para determinar la asignación de los recursos.

2. Karl Marx veía toda la historia como la historia de la lucha de clases y el capitalismo como la lucha entre la burguesía (los profesionales y los capitalistas) y los trabajadores. Marx predijo que el capitalismo se destruiría a sí mismo a medida que el progreso técnico ahorrador de trabajo redujera la demanda de trabajo, creando desempleo y reduciendo los salarios reales. Esta predicción ha resultado errónea.

3. Marx utilizó la teoría del valor-trabajo como un instrumento de análisis económico. Dicha teoría afirma que el valor de un bien se deriva de la cantidad de trabajo contenida en el mismo, tanto del trabajo utilizado para producirlo como del empleado para fabricar las máquinas usadas en su producción. Marx sostenía que el trabajo debía obtener todos los ingresos procedentes de la venta de los bienes. El beneficio representaba la explotación de los trabajadores.

4. En una economía planificada centralmente, el planificador central, es decir, el Estado, decide qué debe producirse, cómo y para quién. En la práctica, la asignación de los recursos no puede ser llevada a cabo totalmente por la dirección central; se necesita una descentralización considerable.

5. En el socialismo de mercado, los precios se fijan para lograr la asignación deseada de los recursos. Los consumidores tienen, pues, libertad para comprar lo que desean y los gerentes de las empresas deben maximizar los beneficios. Las empresas son propiedad del Estado. Si los precios se fijan incorrectamente, lo que da lugar a un exceso de oferta o de demanda, éstos se pueden modificar hasta lograr la asignación deseada de los recursos.

6. La planificación central se introdujo en la Unión Soviética en 1928. Hay dos planes básicos. Uno es el plan quinquenal que fija objetivos generales para la economía y los sectores. El segundo es el plan anual, que es más detallado y fija los objetivos de producción de cada empresa. El comienzo de la planificación en 1928 fue acompañado de un intento de colectivizar la agricultura, para lo cual se trasladó a los agricultores campesinos a granjas colectivas.

7. La Unión Soviética ha crecido muy deprisa, especialmente en la industria, si bien su crecimiento disminuyó extraordinariamente a finales de la década de los sesenta. Diversos observadores de la Unión Soviética y otros países han sugerido reformas encaminadas a utilizar más los mercados. Pero las autoridades políticas temen que cualquier relajación del control económico lleve también a una pérdida del control político.

8. La economía china se desarrolló muy deprisa a partir de 1949. El crecimiento de la producción industrial fue, en promedio, superior al 10% anual. Sin embargo, el desarrollo chino no fue continuo. Tanto el Gran

Salto Adelante de finales de la década de los cincuenta como la Revolución Cultural de finales de los años sesenta perturbaron la economía. Estas perturbaciones fueron introducidas por el presidente Mao, debido en parte a que quería impedir el desarrollo de una gran burocracia con diferencias considerables entre los niveles de vida de los ciudadanos y, especialmente, entre los de la población urbana y la rural.

9. Existen otras economías del bloque comunista más orientadas hacia el mercado que China o Rusia. Yugoslavia permite la propiedad privada de la pequeña industria y de la mayor parte de la agricultura y los trabajadores administran las empresas.

10. Según la hipótesis de la convergencia, las economías comunistas y capitalistas se parecen cada vez más. Sin embargo, la evidencia no apoya dicha hipótesis.

TERMINOS CLAVE

Economía mixta
Ejército de reserva de los desempleados
Teoría del valor-trabajo
Alienación de los trabajadores
Socialismo
Comunismo

Capitalismo
Economía autoritaria
Planificador central
Socialismo de mercado
Nueva Política Económica (NPE)
Hipótesis de la convergencia

PROBLEMAS

1. (a) Nombre seis economías socialistas o comunistas y seis capitalistas. (b) ¿En qué se basa usted para distinguir los dos tipos de economías?

2. Cuando el gobierno francés proporciona créditos a bajo costo a las compañías que invierten en industrias específicas, decimos que está utilizando la política para ayudar a poner en práctica el plan económico. ¿Diría usted lo mismo cuando el gobierno de Estados Unidos proporciona una deducción fiscal por inversiones, fomentando la inversión y el crecimiento futuro?

3. (a) ¿Por qué creía Marx que el salario real descendería en el capitalismo? (b) ¿Por qué no ha descendido?

4. ¿Por qué podría ser más difícil para un país pobre como China invertir el 25% del PNB que para uno más rico?

5. ¿Cuáles podrían ser los beneficios del socialismo de mercado en comparación con la economía autoritaria?

6. Suponga que usted fija unos objetivos de producción para una fábrica que produce 500

tamaños y tipos diferentes de tornillos. ¿Cómo fijaría los objetivos? ¿Qué le dice a usted esto sobre la facilidad o dificultad de instaurar una planificación central detallada de una economía?

7. La planificación soviética se puede considerar desde dos puntos de vista diferentes. El primero afirma que no ha proporcionado los beneficios del crecimiento a los ciudadanos y el segundo que es notable que algo tan difícil como la planificación se haya llevado a cabo e incluso más notable que la economía haya crecido deprisa durante mucho tiempo. Analice estas dos opiniones.

8. ¿En qué porcentaje total aumentaría la renta per cápita de China en los próximos 20 años si creciera un 5% al año? Dado que la renta per cápita de Estados Unidos es actualmente alrededor de veinte veces el nivel chino,

¿cuánto tardaría China en alcanzar el nivel de renta de Estados Unidos si se mantuviera constante la renta per cápita a partir de ahora?

9. Un elemento de las economías mixtas modernas es que el Estado ha asumido la responsabilidad de proporcionar asistencia social a los pobres y a los ciudadanos cuya situación es muy precaria mediante asistencia médica, seguridad social, cupones de alimentación y una multitud de programas de otro tipo. Existe actualmente un debate en Estados Unidos sobre la conveniencia de reducir estos programas. Analice los argumentos en favor y en contra de la reducción de las prestaciones. No se olvide de explicar en su respuesta los hechos que le gustaría conocer para tomar una decisión correcta.

10. ¿Qué probabilidad hay, a su juicio, de que las economías soviética y americana sean algún día muy parecidas?