# Parte I
# Teoría de la Economía Social de Mercado

## Sección 1
## Economía: ciencia y realidad

# I.1. Introducción a la economía

Definir el campo de estudio de la economía o, lo que es lo mismo, los límites de la realidad económica, es tarea necesaria y fundamental para cualquier obra sobre el tema. Para ello, en primer lugar conviene distinguir entre la *realidad económica* y la *teoría económica*. La primera incluye los *hechos económicos* que realizan los agentes de la economía, ya sea en forma individual o, más a menudo, agrupados en instituciones como familias, empresas, mercados y otro tipo de organizaciones de la sociedad civil. La segunda es la *disciplina científica*, que estudia la realidad económica a través de la adquisición de datos, de la elaboración de hipótesis, principios, juicios de valor y doctrinas, sirviéndose de herramientas metodológicas y estadísticas.

| Realidad económica | Teoría económica |
|---|---|
| Hechos económicos | Datos económicos |
| Agentes individuales de decisiones económicas | Hipótesis y principios<br>Juicios de valor<br>Doctrinas |
| Instituciones: familias, empresas, mercados, Estado, sociedad civil | Herramientas estadísticas y metodológicas |

## I.1.1. La economía como actividad humana

Un segundo paso consiste en delimitar el conjunto de los hechos que constituyen lo económico, es decir, lo que resultará el *objeto de estudio* de la ciencia económica. Para ello hay que distinguir entre las actividades humanas y las cosas del mundo físico. Una aproximación inadecuada a la realidad de la economía sería identificarla meramente con los bienes materiales, como productos –ya sea alimentos o manufacturas–, maquinarias o instalaciones, etc. Por el contrario, la economía se refiere a las *actividades* que las personas realizan en relación con esos bienes, es decir, la *producción* de manufacturas, el *consumo* de alimentos, el *uso apropiado* de las maquinarias, la *construcción* de las instalaciones o la *administración* de una empresa, etc.

## I.1.2. Las preguntas fundamentales de la actividad humana

Ahora bien, la economía estudia, como vimos, la actividad humana. Pero aquí debemos enfrentarnos a la siguiente pregunta: ¿estudia toda la actividad humana, una parte o un aspecto de ella? Es aquí donde debemos introducir una serie de reflexiones que se encuentran en el límite de lo que puede ser denominado económico, y que precisamente por ello enmarcan o ayudan a ubicar su lugar en el contexto de las demás ciencias.

Para responder adecuadamente esta pregunta debemos introducir primero una serie de cuestiones que guían el conjunto de la actividad humana. De este modo podremos establecer mejor el ámbito propio, y alcance, tanto de la realidad como de la ciencia económica. Las preguntas más amplias que pueden regir la actividad humana son las referidas a los *fines* de la misma, e implican los valores más profundos con los que puede entrar en contacto el ser humano: "¿Para qué vivo?", "¿por qué vivo?". Asimismo, se encuentran las cuestiones que tienen que ver con los *medios* de vida e implican valores como la utilidad, la conveniencia, la comodidad, etc.: "¿cómo sobrevivo?", "¿cómo vivo mejor?", desde el punto de vista de la dotación de bienes y servicios disponibles (*calidad de vida)*.

**Cuestiones que rigen a la actividad humana**

| Preguntas | Objetivos | Disciplina |
|---|---|---|
| *¿Por qué o para qué vivir?* | Fines / valores | Ética |
| *¿Cómo sobrevivir?* | | |
| *¿Cómo vivir mejor?* (cantidad y calidad de bienes) | Medios / utilidad | Economía |

La economía está relacionada con las dos segundas cuestiones que se plantea la persona en cuanto a su actividad, por lo que podemos afirmar que tiene que ver con los medios de la vida humana y no con sus fines, que están relacionados con la pregunta antecedente. De este modo, por un lado, es posible delimitar el campo de la *economía* –que trata acerca de las actividades humanas relacionadas con los medios de la vida– del campo de la *ética*, que estudia la actividad humana desde el punto de vista de sus fines.

Por *ejemplo*, un mismo acto, como robar, puede ser eficiente desde el punto de vista económico porque aumenta la cantidad de bienes a disposición de la persona en un momento del tiempo. Sin embargo, desde el punto de vista ético, la acción debe ser descalificada porque rompe la actitud que el hombre debe tener con sus semejantes, que es la de la amistad o, al menos, la del respeto de la propiedad ajena, por lo que se distancia de uno de los fines de la vida. Como veremos más adelante, se puede demostrar que si se vulnera la propiedad en general en una determinada sociedad, ésta crecerá menos económicamente que otra donde se respeta.

Como podemos apreciar en el ejemplo, que los aspectos éticos y económicos de la actividad humana puedan ser distinguidos no implica una división o partición de la actividad humana, que siempre es una sola e indivisible. Por otra parte, y como veremos luego, los sistemas legales crean normas formales para reforzar las conductas éticas socialmente necesarias, y más recientemente existe un interés por orientarlos también a impulsar las conductas más eficientes.

## I.1.3. Economía y *economicismo*

Un tema muy importante se presenta cuando el segundo aspecto de la actividad humana que hemos mencionado –el referido a la conveniencia, la utilidad y los medios para la vida– comienza a desplazar o a ocupar el lugar de los valores fundamentales, referido a los fines de la vida humana. Es aquí donde el enfoque de la Economía Social de Mercado, que se basa, como veremos más adelante, en el enfoque ético del *pensamiento social cristiano*, se refiere al fenómeno del ***consumismo***.

Desde este punto de vista, podríamos afirmar que los bienes económicos son condición necesaria pero no suficiente para que la persona alcance sus fines, que no son otra cosa, en última instancia, que la felicidad y la realización personal.

Sin embargo, desde el punto de vista de las teorías económicas, puede presentarse una postura que avala la asimilación de la ética a la economía a través de una supuesta neutralidad con respecto a las cuestiones planteadas. Esta postura no toma como límite el hecho de que la economía estudia *un aspecto* entre otros de la actividad humana, sino que expande su alcance de manera impropia, pretendiendo la explicación completa de la misma.

Podríamos denominar esta postura como una interpretación *economicista* de la ciencia económica que, respaldada en un *utilitarismo* estrecho, no reconoce límite a su campo explicativo. Por esta razón no se relaciona correctamente con las otras disciplinas que estudian la actividad humana y ha sido calificada como *imperialismo económico* debido a su ambición de dominar con su enfoque las otras áreas del saber.

## I.1.4. ¿Sector o aspecto?

Es conveniente, llegados a este punto, y para terminar de definir con mayor claridad el ámbito de la realidad económica, diferenciar los dos planteos que *sí distinguen* más de una dimensión de la actividad humana.

La cuestión aquí consiste en resolver si la economía y, también, por lo tanto, la ética, se orientan a diferentes *partes* o a diferentes *aspectos* de una misma actividad humana. Lo mismo podríamos decir, en otro plano, de la relación entre el aspecto económico y jurídico-legal de una acción determinada.

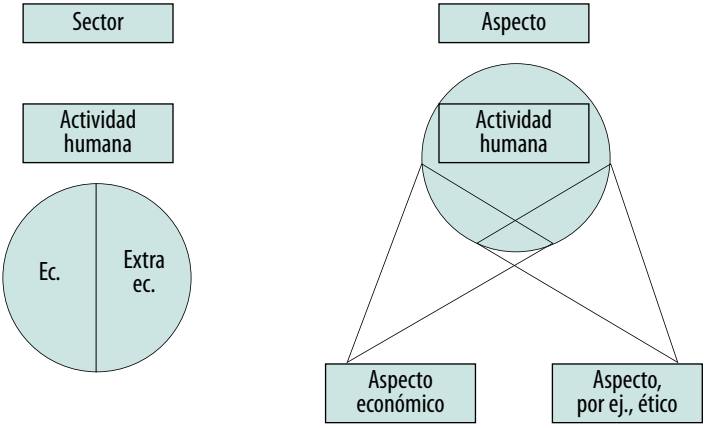
En este sentido, es claro, como ya hemos mencionado, que la actividad humana es una unidad en sí y que un aspecto no puede ser escindido del otro. Para mostrar esto, lo más conveniente es recurrir a otro ejemplo. Supongamos que nos hallamos en el caso de una persona que compra un regalo para otra persona a quien estima. En este caso existe un aspecto de la actividad, el medio, que es económico, puesto que se hace uso de un recurso monetario para comprar un bien. Por otra parte, en la misma actividad, el fin es demostrar afecto y agradar a la persona estimada, una actividad cuyo fin excede los límites del ámbito económico. Ambos aspectos están presentes –podríamos decir como dos caras de la misma moneda– en una misma e indivisible acción humana.

Con respecto a este tema, sin embargo, se ha planteado durante la historia de la economía otra postura diferente. Durante cierto período se difundió la postura que afirmaba que la economía estudiaba una *parte* de la actividad humana. Había una parte de la actividad humana dirigida a los objetos económicos, como los bienes o factores productivos, y una parte de la actividad humana ajena a los mismos. Las acciones que estaban en una categoría no podían estar en la otra; las mismas categorías eran, entonces, compartimientos estancos.

Esta postura, asociada a buena parte del pensamiento económico clásico, tenía un trasfondo *materialista* o *empirista*. De aquí se derivaba una separación entre la economía y la ética, es decir que planteaba también una interpretación de la economía como una ciencia *neutral*.

Los esquemas a continuación pueden iluminar la cuestión de cómo se representaría gráficamente un enfoque económico que interpreta la actividad humana como una suma de partes, frente al que la concibe como una unidad con diferentes aspectos. En ambos casos representamos la actividad

humana como una circunferencia. En el caso de la postura que plantea la economía como sector se produce una división de la actividad humana; en el caso que plantea la economía como aspecto se conserva la distinción de su ámbito con la unidad de la acción.




## I.1.5. Escasez

Otro elemento fundamental a la hora de especificar el aspecto económico de la actividad humana, además del estar orientada a los *medios* de acción, se relaciona con el concepto de ***escasez***. La actividad humana en relación con los medios se torna económica en cuanto estos medios son escasos. Y, evidentemente, si los medios que necesitamos fueran ilimitados no habría necesidad de administrarlos de manera *económica* o *economizarlos*.

La escasez está definida por los recursos y medios disponibles en relación con las necesidades. De este modo, el carácter fundamental de la escasez estará definido por la interpretación que tengamos sobre las cantidades y cualidades de los recursos y los medios, por un lado, y las necesidades, por otro. En este sentido, los seres humanos y sus *necesidades*, tan diversas, son el centro de toda reflexión económica.

Con respecto a esta cuestión existe en primer lugar una interpretación de la escasez como ***escasez relativa***. Esta acepción parte de la constatación de que los *recursos* son *limitados* y *las necesidades* son *siempre ilimitadas*. De esta manera, se concluye que la escasez relativa implica que siempre y en toda circunstancia el sujeto o agente económico enfrenta escasez. Sin embargo, si analizamos atentamente las premisas veremos una serie de supuestos que requieren un estudio más detenido.

Comencemos por los recursos o medios, los cuales son definidos como limitados en una perspectiva estática, centrada solamente en el corto plazo, que toma la tecnología como invariable. Sin embargo, en primer lugar, una visión más amplia puede constatar una distinción entre los medios y ***recursos no-renovables*** de los ***recursos renovables***, con lo cual esta limitación se ve parcialmente relajada. En segundo lugar, la perspectiva estática está fijada en una concepción que toma la tecnología como fija. Hoy en día, la *innovación tecnológica,* que define en gran parte el modo de empleo de los recursos a través del ahorro, la sustitución y otros usos alternativos, puede relativizar aún más los límites de una visión estática.

Por otro lado tenemos el axioma de que las necesidades son ilimitadas. Esta perspectiva se centra en una identificación de las necesidades con los deseos. Estos últimos, sin duda, pueden ser ilimitados, puesto que están ligados a la imaginación. Sin embargo, las necesidades, que dependen de la realidad del sujeto, parecen ser menos variables e indefinidas.

Por otra parte, los deseos, desde la perspectiva que desarrollamos –es decir, un enfoque basado en última instancia en un marco ético social-cristiano–, pueden ser clasificados en general en dos grupos. Un primer grupo está dado por los deseos desviados de los fines de la persona, que podemos denominar *desordenados*, mientras que los deseos en línea con los fines de la persona serían *ordenados*. De este modo, de la ilimitación e indefinición de las necesidades pasaríamos a un planteo donde la variabilidad, si bien admisible (ténganse en cuenta las diferentes culturas o estilos de vida), se vería reducida.

Si tenemos en cuenta estas consideraciones acerca de los recursos y de las necesidades, podemos sostener un paradigma de la *relativa escasez,* donde ésta seguiría rigiendo la actividad económica pero no de la manera absolutista que sostienen algunas corrientes económicas basadas en otros planteos éticos. Los patrones de consumo de la sociedad desarrollada en múltiples partes del mundo han llevado a excesos y al abuso de los recursos, que llevan a un problema muy grave del ecosistema, y que una caracterización de *necesidades ilimitadas* no hace sino avalar.

## I.1.6. Clasificación de los bienes

Desde el punto de vista de lo expuesto hasta aquí, es posible clasificar los bienes en tres categorías. Por un lado estarían los ***bienes económicos***, que son aquellos sometidos a la escasez y que requieren para su obtención el renunciar a otro bien a cambio. Por otro lado estarían los ***bienes gratuitos***, que son los que para conseguirlos no necesitamos renunciar a bienes, por ejemplo la luz del sol. Tanto los primeros como los segundos son *bienes útiles*, puesto que se buscan en relación a otro bien, no en sí mismos. Por último estarían los ***bienes meta-económicos***, que son los que están fuera de la consideración económica, puesto que representan valores no utilitarios.

Otra clasificación de los bienes, desde un punto de vista diferente, los agrupa según sean finales, como los de consumo o capital, e intermedios, es decir, como insumos. Los ***bienes de consumo*** finales son bienes que se utilizan para satisfacer necesidades humanas directamente, como por ejemplo alimentos, vestimenta, etc. Los ***bienes de capital*** son los bienes que se utilizan indirectamente para satisfacer las necesidades humanas, es decir que sirven para producir otros bienes, como por ejemplo maquinarias, instalaciones, etc. Los *insumos* se diferencian de los bienes de capital en que son incorporados en el bien producido final (por ejemplo, clavos o madera en un mueble) o desaparecen en el proceso productivo (electricidad, combustible, etc.).

## I.1.7. Definición de economía

Realizadas las consideraciones y reflexiones antecedentes, podemos afirmar entonces que la *economía* estudia el *aspecto de la actividad humana* dirigida a la consecución de *bienes útiles y escasos.*

### Palabras clave

Economía
Economicismo
Consumismo
Escasez
Bienes
Recursos

# 1.2. Conceptos económicos básicos

## 1.2.1. Tipos de actividades económicas

Hemos visto que la economía se ocupa de orientar el aspecto de la actividad humana dirigida a la consecución de bienes escasos para una mayor satisfacción de las necesidades. En este sentido, existen algunas actividades humanas cuyo aspecto económico es tan relevante que las podemos denominar ***actividades económicas fundamentales***. Estas son la ***producción***, la ***distribución*** y el ***consumo***.

El ***consumo*** es la actividad humana dirigida a satisfacer las necesidades y deseos de las personas. Desde el punto de vista económico, implica la asignación de los medios productivos y recursos disponibles para la obtención de los bienes y servicios que mejor puedan satisfacer esas necesidades y deseos. En realidad, la identificación de las necesidades es una tarea tan importante como la asignación de recursos para satisfacerlas, si bien a la economía le compete sobre todo la segunda.

En primer lugar, las necesidades tienen una especie de escala, que va de las más materiales como la alimentación, vestimenta, habitación, etc., a las más espirituales como la seguridad, la sociabilidad, la educación, el descanso, la recreación, la amistad, el amor, el arte, la búsqueda de la verdad,

la religión, etc. Como hemos visto, en realidad existe un aspecto económico y uno extra económico de cada una de ellas, aunque simplificadamente catalogamos las primeras como *económicas*, mientras que las segundas serían *meta-económicas*.

Por otra parte, si bien estas pautas son bastante estables, su forma concreta varía con el tiempo y la *cultura*. Por otro lado, los distintos individuos las perciben de manera diferente, lo que da lugar a preferencias distintas entre unas y otras personas, y entre las formas específicas en que se realizan. En cuanto a la identificación de las necesidades, el rol prioritario recae en la psicología, la ética y la cultura.

Elementos importantes de la cultura moderna, ligados al sistema económico, como los *medios masivos de comunicación*, la publicidad, la propaganda y la moda, juegan un rol fundamental en la identificación o modificación de las necesidades y deseos en la actualidad. En este sentido, pueden colaborar de forma que haga más plenas a las personas o provocar una cierta desorientación que lleva a la insatisfacción.

Esto puede suceder cuando se altera el orden fundamental del sistema económico, que de ser un *receptor neutral* de las necesidades sociales, para darles una satisfacción lo más acabada posible de acuerdo con los medios disponibles, se transforma en un *generador de necesidades*, incentivándolas al máximo para mantener el sistema económico-productivo en pie.

Otra consideración, desde el punto de vista ético, es que a medida que el individuo o la sociedad dirigen sus deseos y esfuerzos para aumentar sus niveles de consumo, existe la posibilidad de que se olviden o sean desplazados valores extra económicos, y dar lugar a lo que puede caracterizarse como ***consumismo***.

La actividad de la *producción* es muy relevante desde el punto de vista económico, puesto que de ella derivan los bienes y servicios, que luego de su distribución son aplicados a la satisfacción de las necesidades y deseos de las personas a través del consumo. La producción está íntimamente rela-

cionada con el trabajo, con la organización del proceso productivo y con la inventiva e innovación técnica.

Esta producción de bienes abarca todas las actividades económicas, desde las extractivas o *primarias* (por ejemplo, minería, agricultura, etc.), pasando por la transformación y el procesamiento de materiales o *secundarias* (por ejemplo, la industria automotriz), hasta la distribución de los bienes (por ejemplo, mediante el transporte y comercio), que se denomina *terciaria* o servicios.

Para producir los bienes y servicios que serán ofrecidos en el mercado es necesario contar con factores de la producción, como los recursos naturales y el capital físico y humano. La producción de bienes es un proceso que combina los tres factores de producción. A tal efecto, es muy importante el *conocimiento técnico-organizativo*, es decir, los conocimientos sobre posibilidades eficientes de producción y de organización. Un alto nivel de conocimiento técnico-organizativo favorece el proceso de producción. Además, es importante emplear el conocimiento existente y los nuevos hallazgos científicos para un objetivo de aplicación económica concreta.

La producción siempre parte de la inventiva, y esta, a la vez, del descubrimiento y combinación de técnicas cada vez más efectivas para producir los bienes y servicios. Este descubrimiento implica la investigación y el desarrollo que parten de propiedades de la naturaleza y sus combinaciones. Durante ciertos períodos se difundió una visión que se negaba a reconocer estos hechos y planteaba la independencia de la naturaleza, asignando al puro trabajo humano la creación de las nuevas técnicas. Esta perspectiva puede denominarse *productivismo* y es responsable de una postura arrogante frente a la naturaleza y una de las causas de su abuso.

Finalmente, la ***distribución*** es la actividad económica que partiendo de lo producido determina la proporción de los bienes y servicios para cada uno. Este proceso se da en la economía en parte por la *capacidad del mercado* de premiar a los más productivos con mayores ingresos y, por lo tanto, con una mayor participación en lo producido, mientras que premia

menos a los menos productivos. Lo cual a su vez está basado en la necesidad de reciprocidad implícita en los intercambios económicos.

Sin embargo, este *proceso espontáneo* muy útil no es perfecto. Existen casos donde ciertas condiciones de los mercados distorsionan el funcionamiento ideal, supuestos como la igualdad de las condiciones de partida de los participantes en el proceso económico (herencia, educación, propiedad, capital humano, etc.). Dadas estas razones y la dignidad de la persona humana, el proceso distributivo debe ser complementado por una reasignación social.

Esta reasignación depende en primer lugar de la *solidaridad individual* de las personas y de la *solidaridad social* de los distintos grupos humanos que van desde la familia hasta el Estado. Este último actúa o interviene en tanto los demás factores no sean suficientes para responder a los requerimientos de una vida decente y oportunidades de desarrollo personal. En este sentido, la distribución no sólo depende de factores evaluados por el propio sistema económico, sino también de la equidad y ***justicia social***, que abarca los resultados del mercado como un elemento de la ética social.

Otra inadecuada interpretación de la distribución puede verse en la *perspectiva marxista*, que caracteriza la propiedad y el mercado como instituciones intrínsecamente injustas. Esta postura no reconoce los elementos positivos del mercado, junto con sus limitaciones y ambigüedad moral, y propone un sistema aún más injusto, ineficiente desde el punto de vista económico y que vulnera gravemente la dignidad humana.

## I.2.2. Factores de la producción

En cuanto al funcionamiento del proceso de producción, una primera cuestión a tener en cuenta son los denominados ***factores de la producción***. Estos son los elementos que hacen posible la producción y pueden clasificarse en tres grandes grupos: los recursos naturales, el capital humano y el capital físico.

Los ***recursos naturales***, evidentemente, incluyen la tierra para la producción agrícola o para la instalación de plantas o fábricas, los recursos extractivos y todos los elementos que hacen posible la producción y se obtienen de la naturaleza, como el agua, los recursos forestales y el medioambiente o patrimonio natural en general.

El ***capital humano*** implica todas las capacidades humanas necesarias para el proceso productivo; esto implica el trabajo ya sea físico o intelectual, el conocimiento técnico, la iniciativa, la innovación y la capacidad de organización del proceso productivo. Asimismo, de modo indirecto, pero también necesarias al proceso productivo, son la capacidad de establecer y mejorar instituciones, la capacidad de cooperación y de autogobierno, cosas que se pueden reunir bajo el concepto de *capital humano relacional* o ***capital social***. La disponibilidad del factor de producción trabajo es determinada, ante todo, por el número de personas con capacidad de trabajar y sus habilidades así como su movilidad.

Por último, el ***capital físico*** son todos aquellos bienes que sirven para producir otros bienes y que son producidos o fabricados por el hombre, por ejemplo instalaciones, fábricas, maquinarias, herramientas, infraestructura, computadoras, etc. El dinero no se considera bien de capital, puesto que el concepto abarca todos los activos físicos creados por el hombre, necesarios para la producción. La dotación de capital disponible depende en primer lugar del consumo no realizado, es decir, del ahorro. Además, hay que tomar en cuenta que en un proceso de producción, parte del capital real sufre siempre un desgaste (*amortizaciones*) y debe ser renovado constantemente.

No sólo cuenta la cantidad, sino también la *calidad del capital.* Un efecto positivo es generado por el progreso técnico, que permite mejorar la calidad del factor capital. Dado que el capital físico se genera a partir de la aplicación del capital humano a los recursos naturales y propiedades de la naturaleza existentes, podemos afirmar que es un *factor de la producción derivado.* En tanto que los dos factores anteriormente mencionados pueden ser denominados *factores originarios*.

## I.2.3. La escasez y el principio económico

La existencia de escasez da lugar a la necesidad de *administrar o economizar los recursos*. Esta administración de los recursos para proveer a las necesidades implica un estudio concreto de las disponibilidades y de las posibilidades con las que se enfrenta precisamente la economía para determinar los mejores caminos para la resolución del problema.

Dado que, como hemos visto, los recursos que disponemos no siempre alcanzan para satisfacer de igual modo todas las necesidades, se produce una competencia por el uso de estos recursos. Es así que el uso de un recurso con el fin de satisfacer una necesidad implica que se tiene que renunciar a otras necesidades que tienen que ser cubiertas con los mismos recursos, lo que se denomina ***costo de oportunidad***.

Por esta razón se plantea la necesidad de asignar los recursos escasos al uso más eficiente posible, es decir, aparece el ***problema de la asignación***. Este problema es resuelto en general a través del *principio económico,* el cual consiste en seleccionar o elegir aquella alternativa de uso del recurso en cuestión que permite alcanzar un grado mayor de satisfacción. Este principio exige que no se destinen más recursos para la satisfacción de una necesidad dada que los estrictamente necesarios. En otras palabras, que los recursos escasos no tienen que ser despilfarrados si se quiere alcanzar un beneficio económico más elevado.

Sin embargo, de las distintas interpretaciones del principio de escasez que hemos mencionado se desprenden diferentes concepciones acerca de cómo plantear el problema económico. Por un lado, el paradigma de la ***escasez relativa***, según el cual siempre la situación es de apremiante escasez, sobre todo por la *ilimitación* de las necesidades, plantea una *maximización cuantitativa*. A esta maximización de la utilidad del sujeto se la denomina acción o *elección racional* (*rational choice*), relegando a la categoría de irracional cualquier otro aspecto involucrado en la decisión.

Por otra parte, el paradigma de la *relativa escasez* plantea más bien una *optimización prudencial*, según la cual la forma económica de la utilización

de los recursos en relación con las necesidades implica una consideración no sólo de los aspectos *cuantitativos*, sino también *cualitativos* en las circunstancias concretas, y dependen en general de la adecuada identificación de las necesidades (lo que implica un balance de requerimientos económicos y meta-económicos), el uso óptimo y sustentable de los recursos (según cantidad y calidad), la tecnología disponible y los modos de organización de los recursos humanos y materiales.

## I.2.4. Frontera de posibilidades de producción

El concepto de ***frontera de posibilidades de producción*** es una idea que relaciona los factores de producción, su combinación a través de las tecnologías existentes y los resultados en forma de bienes y servicios obtenidos. En este sentido, describe la interrelación existente entre el empleo de los factores de producción (*input*) y la cantidad de bienes producidos (*output*).

En función de ello, se puede calcular la productividad de una economía. La ***productividad*** es el cociente del *output* de bienes alcanzado (numerador) y del *input* requerido (denominador). Aparte de esta productividad total, se puede calcular la productividad parcial de los diferentes factores. Por ejemplo, la productividad del trabajo es la relación entre la producción de bienes y el empleo de mano de obra.

Si tenemos dos ejes que representan la producción de un bien o servicio cada uno, y dada una tecnología de producción, la curva obtenida (ver gráfico adjunto) muestra todas las combinaciones de ambos productos que se pueden obtener si asignamos los factores de la producción ya sea a uno u otro de los bienes considerados.

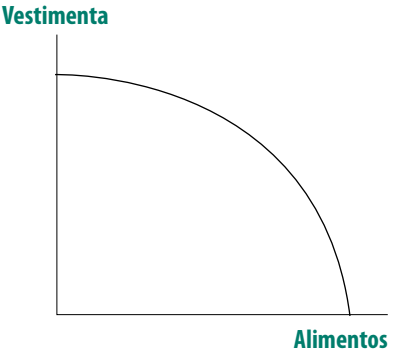
En este sentido, cuando dedicamos todos los factores existentes a la producción de un bien y ninguno a la producción del otro, tenemos por resultado las situaciones en las cuales la curva se cruza, ya sea con el eje vertical u horizontal. Cuando combinamos los factores para producir una proporción de *ambos* bienes, se definen los demás puntos sobre la

curva. Esta presenta una concavidad hacia adentro, dado que se supone que los factores se distribuyen mejor en la producción de dos bienes que en la de uno solo, puesto que existen *rendimientos decrecientes* en la utilización de cada factor aisladamente.

**Óptimo productivo:** rendimiento decreciente de los factores de la producción implican que el óptimo productivo se encuentra en el balance de su utilización.

**Óptimo económico:** incluye el anterior pero en la intersección con la demanda social.

**Óptimo sócio-político:** incluye los anteriores más las condiciones humanas de trabajo, medioambiente, etc.




Esto se debe a que la *división del trabajo* tiene un efecto favorable sobre la productividad. Se trata de la especialización de los factores de la producción en determinadas actividades y grupos de productos. Gracias a ella, los trabajadores y las empresas no tienen que producir todos los bienes necesarios en su propia fábrica, sino que pueden concentrarse en áreas de trabajo y de producción donde su rendimiento es particularmente alto.

Los puntos sobre la curva, entonces, definen combinaciones óptimas de la utilización de los factores disponibles, por sus resultados en forma de producción de bienes y servicios, dada una cierta tecnología disponible. Esto es lo que se denomina *óptimo productivo*.

Sin embargo, una sociedad no sólo decide su punto de operación económica, según la tecnología y la dotación de factores, sino también según sus necesidades y deseos. Cuando estos coinciden con un determinado óptimo productivo, podemos decir que se define un *óptimo económico*. Esto es así puesto que la máxima capacidad productiva posible se orienta a satisfacer la demanda expresada de los consumidores considerados.

Podemos, finalmente, afirmar que cuando este óptimo económico se encuentra, asimismo, dentro del rango de parámetros extra-económicos que condensan los valores de una sociedad dada en un momento dado, nos encontramos en un *óptimo socio-político*. Estos valores extra-económicos incluyen aspectos políticos (libertad, democracia, Estado de derecho, etc.), condiciones sociales (igualdad de oportunidades, ausencia de discriminación, etc.), condiciones de sustentabilidad (cuidado de la naturaleza, equidad entre generaciones, etc.), etc.

## Palabras clave

Actividades económicas fundamentales: producción, distribución, consumo
Factores de la producción: recursos naturales, capital humano, capital físico
Problema de la asignación
Frontera de posibilidades de producción
Optimización
Costo de oportunidad
Escasez relativa
Productividad

# I.3. Teoría económica

## I.3.1. Metodología económica y modelos económicos

La teoría económica, dada la complejidad de los procesos que estudia y con el fin de analizar la interacción entre causa y efecto, aísla ciertas variables bajo estudio de la variada realidad social y las libera de todos los otros factores de influencia. De este modo, se basa en la hipótesis de que esas variables seleccionadas son inalterables y, por lo tanto, las demás relaciones quedan fuera del análisis. Los ***modelos teóricos*** con este alto grado de simplificación permiten representar en funciones matemáticas las modificaciones que sufre una variable (como el consumo, el ahorro, la producción, etc.) económica como consecuencia de la variación de otras magnitudes. Esta perspectiva de estudio se ha denominado *economía positiva.*

Sin embargo, se han argumentado las condiciones limitantes de establecer relaciones causales matemáticas en economía por la dificultad de realizar, como en el caso de las ciencias físico-naturales, *experimentos controlados*. Estos últimos se producen cuando se puede aislar totalmente el efecto de una variable sobre otra. Por el contrario, en la economía, como en el resto de las ciencias sociales, casi nunca es posible aislar el

efecto de una sola variable sobre otra, sino que la misma naturaleza del fenómeno económico implica la influencia de una pluralidad de variables al mismo tiempo.

Esto no obsta para el gran desarrollo de mediciones estadísticas y de diversos modelos que sobre la base de supuestos simplificados intentan presentar los elementos esenciales de la realidad económica de una manera estilizada y significativa. Este desarrollo de herramientas estadísticas, matemáticas y econométricas ha representado un gran avance en el intento por precisar y depurar teorías que, sin embargo, deberían ser interpretadas como una ayuda *instrumental* a la teoría.

Este tipo de metodología se aplica frecuentemente en la teoría económica, aunque muchas veces se omite mencionar las *condiciones* o supuestos bajo los que se formulan las hipótesis. Asimismo, el abuso de esta postura, y su interpretación excluyente en lugar de instrumental, conducen a simplificaciones peligrosas en áreas de la política económica. Esta última pierde en este proceso su carácter eminentemente *prudencial*, es decir, aplicado a circunstancias concretas específicas.

Sin embargo, el aporte positivo del refinamiento matemático y estadístico puede ser integrado en una visión amplia. Este enfoque basa la metodología de la economía en el contexto de las *ciencias sociales o morales*. Según esta perspectiva, se utilizan para el estudio de la realidad económica, a la par de la matemática avanzada, los principios y análisis lógico y, sobre todo, de experiencias históricas o casos. Con estos elementos, el estudio de la realidad económica se realiza teniendo siempre presente un contexto más amplio donde se unifican los diversos planos que constituyen la realidad social. Así se integran los aspectos económicos, institucionales, normativos, culturales, etc.

Esta representación de la realidad económica está asimismo imbuida de una tesis no sólo de tipo teórico, sino también de índole valorativa. De este modo se da lugar al método más abarcador de lo que podemos denominar ***economía política***.

De esta perspectiva metodológica se desprende una determinada forma de realizar recomendaciones de ***política económica***, a saber: una basada en los juicios de valor prudenciales, determinados por los principios generales y por las condiciones concretas en los que deben ser aplicados, siempre en la conciencia de la interrelación de factores, políticos, jurídicos, éticos, sociales y culturales que afectan el aspecto económico.

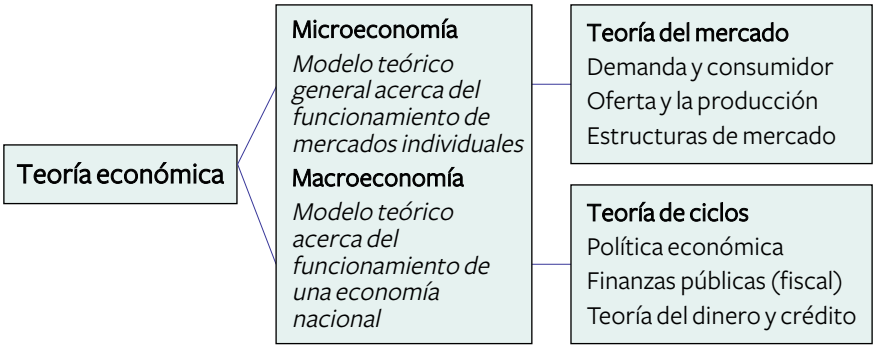
Los mencionados enfoques metodológicos (economía positiva, economía política y política económica) pueden interpretarse, y de hecho han sido interpretados, como mutuamente excluyentes. Sin embargo, nada obsta para que se los conciba de modo complementario, que es como quedan integrados, como veremos más adelante, dentro del sistema de la *Economía Social de Mercado.*

## I.3.2. Partes de la teoría económica

La teoría económica se divide en dos grandes partes: por un lado está lo que se denomina microeconomía y, por otro, la macroeconomía.

La ***microeconomía*** está constituida por la serie de hipótesis teóricas que explican el funcionamiento de los mercados individuales. A la vez, está conformada por cuatro partes principales: la teoría del mercado, la teoría de la demanda y el consumidor, la teoría de la oferta, la empresa y la producción y la teoría acerca de las estructuras de los mercados.

La ***macroeconomía*** está constituida por la serie de hipótesis teóricas que explican el funcionamiento de una economía nacional. Por ello estudia variables *agregadas*, que no agrupan los comportamientos individuales según el mercado al que pertenecen, sino según la función en el contexto de una economía nacional, es decir, macroeconómico. A la vez, puede subdividirse en cuatro grandes partes principales, a saber: la teoría de los ciclos, la teoría de las finanzas públicas, la teoría del dinero y el crédito, y la teoría de la economía abierta (o la economía internacional).




En la presente obra, por una cuestión de estructura de los temas, introduciremos a continuación una breve exposición del enfoque macroeconómico, que luego será ampliado en la parte II, POLÍTICA ECONÓMICA EN LA ESM, mientras que el desarrollo del enfoque microeconómico se realizará en los capítulos subsiguientes de la presente sección 1 de la parte I, ECONOMÍA: CIENCIA Y REALIDAD.

## I.3.3. Economía nacional o macroeconomía

Para describir adecuadamente el funcionamiento de una economía moderna es necesario complementar el enfoque basado en los mercados con el enfoque que trata sobre la *economía nacional*, denominado ***macroeconomía***. La macroeconomía estudia el desempeño de la economía nacional como un todo y, por lo tanto, no está enfocada en los comportamientos de individuos o pequeños grupos, sino en lo que se denominan variables agregadas.

### Producto Interno Bruto (PIB)

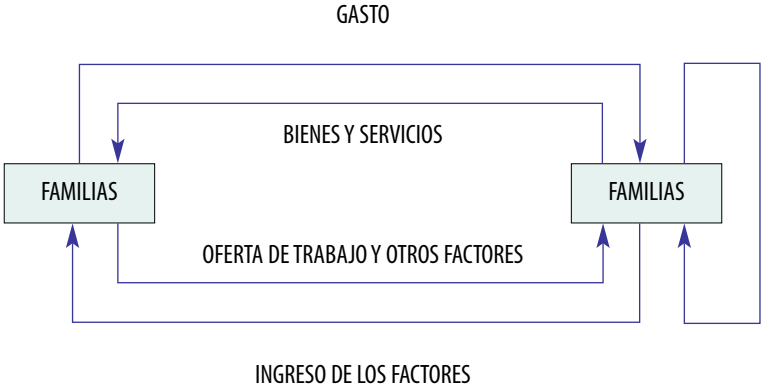
La variable o medida agregada fundamental es el ***producto interno bruto (PIB)***. Esta medida toma en consideración el *valor de los bienes y servicios finales producidos y vendidos en un país en el término de un año*. Si imaginamos un ***circuito económico***, que se realiza entre los principales

agentes de una economía simplificada, como son las familias y las empresas, podremos apreciar que existen cuatro flujos fundamentales que se realizan como contraprestaciones.

Las empresas ofrecen los bienes y servicios finales que las familias necesitan (que medidos en términos monetarios conforman el ***producto bruto***) a cambio del ***gasto*** que las familias realizan para adquirirlos. A la vez, las familias utilizan para comprar los bienes y servicios los ***ingresos*** que obtienen de las empresas al ofrecerles el uso de los factores productivos que las empresas, por su parte, utilizan para realizar los bienes y servicios que venden.

Desde el punto de vista macroeconómico, estos flujos de contrapartida implican una *identidad*, puesto que el gasto realizado debe ser igual en valor al valor de los bienes y servicios producidos y vendidos (producto bruto), y estos son iguales a los ingresos recibidos. Por lo tanto, la ***identidad macroeconómica fundamental*** reza: ***producto bruto = gasto = ingreso***.

En términos sinópticos, pueden esquematizarse las relaciones a través del siguiente gráfico.




**GASTO = PRODUCTO = INGRESO**

**V.A. o Producto = Valor Bruto de la Producción – C.I.**

## Producto bruto y valor agregado

Otra consideración a tener en cuenta es que el producto bruto mide los bienes y servicios *finales*, es decir, no toma en cuenta las *compras intermedias* (C.I. en el gráfico precedente), que son las transacciones que realizan las empresas entre sí. Dado que las empresas intercambian insumos de la producción, si se contabilizaran las compras intermedias se estaría contabilizando varias veces el valor de un mismo insumo.

El concepto que incluye ambos, bienes finales y compras intermedias, se denomina *Valor Bruto de la Producción*. Para obtener el producto bruto, las compras intermedias deben ser restadas del valor bruto de la producción, tomándose en cuenta sólo el valor de los bienes y servicios finales. De esta manera estaremos contabilizando precisamente el valor agregado que cada empresa realiza, descontando el valor de los insumos que fueron utilizados en el proceso.

## Producto Interno y Nacional

Una distinción que se realiza en las cuentas nacionales es la que existe entre producto o ingreso interno o nacional. La misma se basa en que el concepto de *interno* toma en cuenta los factores de producción dentro de las fronteras de un país, ya sean nacionales o extranjeros. Mientras que el concepto de *nacional* toma en cuenta el resultado de los factores de producción (trabajadores, propiedad) según su nacionalidad, ya sea que actúen dentro de las fronteras o en el resto del mundo.

## Ecuación macroeconómica fundamental

Para describir el funcionamiento de una economía nacional desde el punto de vista macroeconómico aún falta identificar una serie de variables fundamentales que, como veremos más adelante, pueden ser reunidas en lo que se denomina ***ecuación macroeconómica fundamental***. Para identi-

ficar estas nuevas variables utilizaremos el método de agregar más elementos a nuestro esquema simplificado del circuito económico. Además de las familias y las empresas, añadiremos el rol que cumplen el sector financiero, los inversores, el resto del mundo y el Estado.

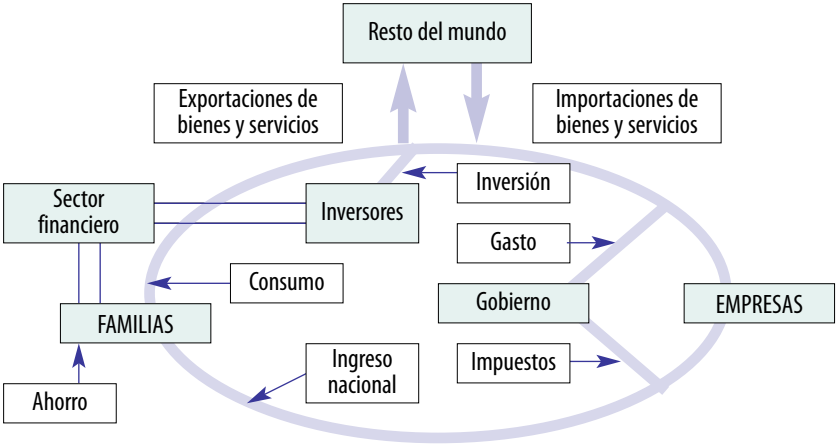
Un primer hecho que debemos contemplar para obtener una imagen más adecuada del funcionamiento de una economía nacional es que las familias generalmente no consumen todo lo recibido en forma de ingresos, sino que una parte de ellos se puede destinar al ***ahorro***. De allí que en términos cuantitativos el ***ingreso*** es igual al ***consumo*** más el ahorro o, lo que es lo mismo, el ahorro es la diferencia entre el ingreso y el consumo.

El ahorro es muy importante en el funcionamiento de la economía capitalista moderna, no sólo porque permite a los individuos enfrentar posibles contingencias o luego su período de menor rendimiento laboral (pensiones), análisis en el que priva en punto de vista individual o personal, sino porque es fundamental para el proceso de ***inversión productiva*** que está en el corazón o el núcleo del proceso del crecimiento económico.

La ***inversión*** es la cantidad de bienes de capital nuevos producidos y vendidos en un país en un año. Los bienes de capital, a la vez, son los bienes que sirven para producir otros bienes, en contraposición a los que se consumen. Estos bienes de capital acumulados constituyen lo que se denomina *dotación de capital* (*stock de capital*) y son uno de los elementos centrales del crecimiento económico, junto con los recursos naturales y el capital humano. Un país que posee una dotación de capital mayor podrá producir más bienes y servicios que otro. Por ello, para aumentar la oferta de bienes y servicios a disposición de sus ciudadanos un país debe tener un ahorro y una inversión adecuados.

Ahora bien, existen casos en los que la persona que ahorra es la misma que invierte, por ejemplo en negocios familiares o de menores dimensiones. Sin embargo, en una economía moderna la mayor parte de la inversión no es realizada por la misma persona que ahorró. Dado que no siempre la persona que tiene la idea de un nuevo negocio o de la ampliación o variación de uno preexistente coincide con la que tiene un ahorro

adecuado para financiar la inversión necesaria para realizar la idea del negocio, se ha desarrollado el *sistema financiero*. La función central de este sistema financiero es precisamente canalizar el financiamiento de las personas que tienen ahorro pero no ideas de negocios hacia las que tienen estas últimas pero no tienen el financiamiento.




*Oferta agregada :* $(Y = PBI) + M = C + I + G + X$ *: Demanda agregada*

Con respecto al *resto del mundo*, una determinada economía nacional realiza una serie de transacciones económicas. En principio diremos que se establece una corriente de intercambio de bienes y servicios. Los que son ofrecidos por empresas locales y demandados por personas en el resto del mundo se denominan *exportaciones*; en cambio, los que son ofrecidos por el resto del mundo para la demanda local se denominan *importaciones*.

Por último tenemos las funciones económicas que cumple el Estado. Desde el punto de vista macroeconómico, el Estado actúa sobre los flujos del circuito económico, por un lado extrayendo recursos de las familias y empresas a través de *impuestos* y, por otro, realizando con esos recursos un ***gasto público*** para ofrecer los *servicios públicos* que el Estado provee.

Con todos estos nuevos elementos estamos en condiciones de formular la ecuación macroeconómica fundamental, que tiene en uno de sus lados la *oferta agregada*, constituida por el producto bruto interno (PIB) más las importaciones (M), y por otro lado la *demanda agregada*, constituida por la adición del consumo (C), más la inversión (I), más las exportaciones (X), más el gasto del gobierno o consumo público (G), como puede apreciarse en la parte inferior de nuestro esquema adjunto.

## Palabras clave

Modelos teóricos
Ciencia económica, economía política y política económica
Macroeconomía
Circuito económico
Producto Interno Bruto
Gasto
Ingresos
Identidad macroeconómica fundamental
Ahorro
Inversión
Gasto público

# I.4. Alternativas de organización económica

## I.4.1. El problema económico y sus soluciones

El *problema fundamental* que se plantea cualquier sociedad sujeta a la utilización económica de sus recursos para aplicarlos a la satisfacción de necesidades, en el marco de la escasez, puede ser sintetizado en la siguiente pregunta: ¿qué bienes producir, cómo producirlos, cómo distribuirlos?

Desde el punto de vista de la organización económica existen sólo dos alternativas conceptualmente diferentes: el sistema económico donde priva la iniciativa propia individual o grupal, denominado ***sistema de mercado***, o el sistema donde privan las decisiones jerárquicas burocráticas, cuyo modelo paradigmático es el ***sistema de planificación centralizada***.

## I.4.2. Economía de mercado

En la ***economía de mercado***, las actividades económicas que realizan los individuos o unidades económicas (familias, empresas, otras organizaciones u asociaciones, etc.) son realizadas sobre la base de sus planes autónomos, dado que existe la propiedad privada. La coordinación de estas actividades diversas se realiza, en buena medida, gracias al funcionamiento del sistema de precios que existe en los mercados.

El ***sistema de precios*** provee una parte importante de la información a los consumidores sobre qué bienes o servicios conviene comprar, mientras que provee a los productores la información sobre qué bienes producir y con qué tecnología. Si un bien se torna más escaso, su precio tenderá a aumentar y, por lo tanto, los consumidores reducirán la cantidad demandada del mismo, mientras que los productores serán incentivados para producirlo en mayores cantidades. Por consiguiente, la economía de mercado es un sistema de coordinación descentralizado de los procesos económicos en el cual los grados de escasez de los diferentes bienes se expresan a través de precios.

La economía de mercado requiere de un ***marco institucional*** para su correcto funcionamiento, que corrija posibles fallas de los mercados, sostenga un entorno estable de crecimiento y permita difundir, de un modo conforme con sus principios, los resultados positivos de este sistema a la sociedad. La *crisis económica actual*, que nace de un *desorden del sistema financiero*, es una muestra de los problemas que se producen cuando es olvidado el marco institucional adecuado que una economía de mercado requiere para su correcto funcionamiento.

### 1.4.3. Economía planificada

En la ***economía planificada***, los procesos económicos son determinados por una organización o agencia central perteneciente al Estado y coordinados a través de un plan general. Esto puede ser así puesto que no se considera la posibilidad de la propiedad privada, sino la propiedad estatal de los bienes y recursos. Los grados de escasez de los bienes son obtenidos de un modelo estadístico-matemático de equilibrio general centralizado. De este sistema se obtienen las cuotas de producción de los sectores productivos y, por ende, las cantidades que los consumidores pueden obtener de los distintos bienes y servicios. En este sistema desaparece la posibilidad de realizar decisiones personales con respecto a la actividad económica. En general, coincide asimismo con la incapacidad de ejercer decisiones libres en la esfera

económica y con la imposibilidad de ese mismo tipo de decisiones en el ámbito político.

La experiencia del *colapso en la ex URSS* y los países del este europeo en 1989 de este tipo de sistemas puso de manifiesto lo certero de las críticas teóricas que se les habían formulado. La realidad cotidiana en los países que adoptaron este sistema de organización económica se caracterizó por productos de calidad deficiente y escasez en su provisión. La intención original del sistema de organización era garantizar la igualdad. En la práctica, sin embargo, dio como resultado una desigualdad aún mayor. La mayor parte de las decisiones económicas, sobre todo las más importantes, fueron tomadas centralmente por pocas personas. Por esta razón, y debido a la falta de transparencia en la información, las decisiones generalmente no respondían a las necesidades de la mayoría de la población.

Asimismo, las *decisiones centralizadas* contenían errores importantes, ponían obstáculos a las decisiones individuales debilitando la motivación intrínseca de las personas y entorpeciendo la innovación. Las inversiones resultaron escasas y su empleo fue, por las mismas razones, deficiente. La consecuencia fueron resultados económicos mediocres, en tanto que se resentía la libertad no sólo en el ámbito político sino también en la vida cotidiana.

## Palabras clave

Sistema de mercado
Sistema de planificación centralizada
Economía de mercado
Sistema de precios
Marco institucional

# I.5. Elementos del mercado

## I.5.1. El intercambio y el mercado

El mercado es la institución económica en la cual se produce el punto de encuentro entre las dos partes que intercambian un bien o servicio. El intercambio es un modo de aumentar la dotación de bienes y servicios a disposición de las personas, que se distingue de otros modos de hacerlo, como la apropiación por medio del fraude o de la violencia y la donación altruista.

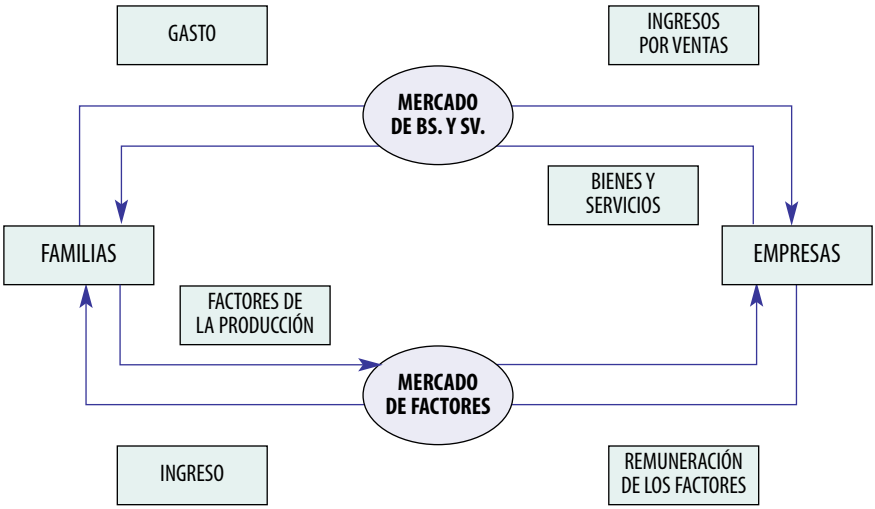
En el caso de la apropiación fraudulenta o violenta, una persona obtiene los bienes y servicios que desea a través de medios injustos e ilegales. Por otra parte, la donación altruista implica que una persona recibe los medios económicos que dispone de la generosidad de otro u otros. A diferencia de ambos, el sistema de mercado se basa en el ***intercambio***, lo que implica que para obtener los bienes y servicios deseados se debe dar a la otra parte los que esta a la vez requiere o desea.

## I.5.2. Clasificación de los mercados

Una primera clasificación de los mercados consiste en agruparlos según se trate de ***mercados de bienes y servicios*** o ***mercados de factores***.

En los primeros, las familias actúan como demandantes, a través del gasto que realizan, de los bienes y servicios ofrecidos por las empresas. Por otra parte, en los mercados de factores las familias ofrecen los factores de la producción –en especial el trabajo en sus distintas formas– a las empresas a cambio de una remuneración, que constituye su respectivo ingreso.

**EQUILIBRIO ENTRE OFERTA Y DEMANDA**




Asimismo, existen *mercados especiales* como el mercado de crédito (la oferta la realizan los bancos), el mercado de divisas (se intercambia la moneda local por monedas extranjeras) o mercados de capitales (compra y venta de acciones y títulos), etc.

## I.5.3. Mercado y coordinación de intereses

Cuando las empresas y las familias toman decisiones en los mercados, lo hacen, de acuerdo con el principio económico, respondiendo a sus

***propios intereses***. Es decir, los consumidores aspiran a satisfacer sus necesidades de la manera más acabada y las empresas procuran obtener las mayores utilidades posibles. Ambos tratan de implementar sus planes en los mercados.

Sin embargo, como hemos visto, para hacer efectivos esos planes, sus intereses deben coincidir con las contrapartes con las que realizarán los intercambios. Por esta razón, el interés de la persona o empresa, en un lado de la transacción, se vincula con el interés de la otra persona o empresa. De aquí se desprende que para que una parte del intercambio alcance el propio interés necesita ser ***coordinado*** o hacerlo *coincidir*, en cierto sentido, con el interés de la otra parte del intercambio. De esta manera, el mercado establece una congruencia entre los objetivos económicos a nivel individual y social.

Desde un punto de vista estrictamente económico, cada parte involucrada en el intercambio se ve beneficiada si recibe lo deseado en forma de bienes, servicios o dinero, a cambio de lo entregado en la transacción. Ahora bien, según la ley económica de la ***optimización***, que se deriva de la *escasez*, cada parte involucrada intenta obtener las mejores condiciones para el intercambio; esto implica aumentar el valor de lo obtenido en relación con el valor cedido.

Sin embargo, esto a la vez debe coincidir con el mismo proceso realizado al otro lado de la transacción por la otra contraparte; caso contrario, el intercambio no se realizaría. Cuando ambas partes, disponiendo de una ***información*** *suficiente* acerca de lo involucrado en el intercambio y de la *libertad* para realizar la transacción, acuerdan voluntariamente realizar un intercambio, se satisfacen al mismo tiempo dos condiciones. En primer lugar, el requerimiento económico de que la utilidad de ambas partes se ve aumentada luego del cambio y, al mismo tiempo, el ético de *justicia* o ***reciprocidad***, que implica que *ambas* partes se han beneficiado de manera satisfactoria.

## Palabras clave

Intercambio
Mercados de bienes y servicios
Mercados de factores
Interés propio
Reciprocidad
Coordinación de intereses
Problema de la información

# I.6. Requisitos económicos del mercado

Como vemos, para garantizar la realización adecuada del intercambio se requieren una serie de presupuestos. En primer lugar, el requerimiento de una cierta transparencia y difusión equitativa de la información y, en segundo, de un resguardo frente a posibles abusos por diferencias en cuanto al poder de negociación. Para que estas condiciones se verifiquen en un grado al menos suficiente para sostener el sistema de intercambios, es decir el mercado, hay tres elementos fundamentales que deben existir:

- ***propiedad privada***
- ***competencia***
- ***moneda estable***

## I.6.1. Propiedad privada

En primer lugar, un requisito fundamental para el funcionamiento del mercado es la propiedad privada, que podemos caracterizar como derechos de disposición de los agentes económicos privados sobre bienes y servicios. Las actividades de intercambio presuponen que los individuos involucrados tienen el poder de disponer en forma directa de los bienes que son objeto del intercambio.

Dado que en el sistema de mercado prevalecen las decisiones de las personas, y las asociaciones privadas, una condición *sine qua non* es la existencia de este derecho. Esto se denomina ***función de descentralización*** de la propiedad. La existencia de propiedad privada ayuda a asegurar la existencia material y puede apoyar la *independencia* del individuo y sus asociaciones frente a poderes externos. La propiedad privada en manos de muchas personas no sólo favorece al propietario sino a la sociedad en su conjunto, puesto que será una sociedad con una mayor cantidad de personas autónomas y responsables.

Otra ventaja de la propiedad privada, aún más importante para muchos, es la libertad política que va de la mano de la independencia económica. Los derechos políticos fundamentales como el derecho de asociación y la libertad de opinión se ejercen con mayor facilidad cuando existen sectores políticos rivales y estos encuentran propietarios privados independientes que colaboran con la difusión de ideas y programas diferentes. Esta característica se denomina ***función de promoción de la libertad***.

La propiedad privada no constituye únicamente la base de las decisiones que se toman en un entorno competitivo. Es también un elemento de motivación importante para la toma de buenas decisiones económicas y una adecuada implementación de las mismas. Permite al propietario, y al responsable de la decisión, aumentar su propiedad con los beneficios provenientes de las decisiones acertadas, disfrutar un mayor consumo o invertir más en otras actividades. A la vez, las decisiones equivocadas implican pérdidas de patrimonio o propiedad. Estas cualidades se llaman ***función de incentivo***. En este sentido, el derecho de propiedad implica también asumir las consecuencias de las propias decisiones, es decir, la responsabilidad –positiva en forma de beneficios, negativa en forma de pérdidas–, incluyendo la quiebra.

Para garantizar la condición de la propiedad privada, los agentes económicos de un determinado Estado se han puesto de acuerdo en establecer normas que regulan sus derechos de propiedad, y así crear un sistema institucional que proteja la propiedad privada y asegure su libre disposición.

Institucionalmente, el intercambio de recursos cuenta con la garantía que otorga la vigencia del principio de la libertad contractual. Sin embargo, la libertad individual termina allí donde su ejercicio limita en forma desleal la libertad de un tercero.

### I.6.2. Competencia

En segundo lugar, debe existir, desde el punto de vista económico, la ***competencia***. Esto significa que debe disponerse de alternativas ante cualquier transacción, lo que implica la existencia múltiples oferentes y demandantes en un determinado mercado. De este modo, cualquiera de las partes es libre de realizar el intercambio o no, con lo que se reduce la posibilidad del abuso del poder de negociación. Asimismo, a medida que existen múltiples oferentes y demandantes en un mercado es más probable que la información sea más difundida y transparente.

La competencia puede ser vista también como la disputa de dos o más personas que aspiran a la misma cosa. La competencia económica hace referencia a la existencia de alternativas para los agentes económicos ante la realización de un determinado negocio. Para tener éxito, los oferentes y demandantes tienen que ofrecer condiciones favorables a sus contrapartes comerciales. Los aspectos más importantes son precios favorables (*competencia de precios*), alta calidad de los productos, conveniencia de los métodos de venta y distribución (*competencia de calidad*).

La competencia, asimismo, es una pauta de comportamiento básico para la obtención y preservación del progreso económico y social. Es un régimen que obliga a los oferentes de bienes y servicios y a los inversionistas a emplear los factores de producción del modo más económico. Por medio de ella existe una fuerza económica y social que impulsa hacia el mejoramiento continuo y la excelencia. La competencia permite, por ejemplo, alcanzar un abastecimiento satisfactorio con bienes y servicios a través de los mercados. Mientras se cumple, sólo tendrán éxito aquellos actores

capaces de renovar permanentemente las condiciones favorables hacia los demás, evitándose la economía regida por privilegios o posiciones económicas dominantes. Esto es lo que se denomina *función económica* de la competencia.

Otra fuente de cambio económico es la búsqueda constante por parte de los empresarios innovadores para encontrar nuevas oportunidades de negocios. En competencia con otras innovaciones, deben demostrar que sus nuevas ideas son adecuadas para satisfacer las necesidades de la demanda, lo que determina que solo las innovaciones realmente exitosas se vean compensadas por un alto margen de ganancia. Esto se denomina competencia como *proceso de búsqueda y descubrimiento*.

Por otro lado, la competencia ofrece a los participantes el mayor grado posible de libertad de acción y de elección en las actividades del mercado, previniendo no sólo el abuso del poder privado en el mercado, sino también constituyendo un cierto límite al abuso del poder político en los casos en que se extralimita en su pretensión de controlar la esfera privada. Esto es lo que se denomina *función socio-política* de la competencia.

## Clasificación de funciones de la competencia

Con un mayor grado de detalle, las funciones económicas de la competencia pueden ser desglosadas en cinco elementos principales.

1. La *soberanía del consumidor*: la competencia exige que los productos ofrecidos se adapten de la mejor manera posible a las necesidades de la demanda, lo que implica una orientación según los deseos de los clientes.

2. *Productividad*: en aras de mejorar los precios, la competencia exige una permanente búsqueda de la reducción de costos. Los factores escasos de producción, que son la naturaleza, el capital físico y el capital hu-

mano, deben ser empleados de manera tal de obtener una productividad óptima para aprovechar las oportunidades de ganancia.

3. *Distribución del ingreso*: si tenemos en cuenta el mercado de factores, la competencia ayuda a que la distribución de los ingresos que allí se opera se realice en función de la productividad –es decir, de acuerdo con la contribución que realiza un cierto agente para superar la escasez de bienes.

4. *Innovación*: la competencia genera incentivos para introducir productos y procesos nuevos o mejorados estimulando la generación de innovaciones.

5. *Flexibilidad de la economía*: la competencia promueve la rapidez con la cual los agentes reaccionan ante cambios del entorno económico (por ejemplo, cambios en las relaciones comerciales internacionales). Asimismo, contribuye a la renovación de toda la economía a través de la innovación y la imitación de las innovaciones.

Las tres primeras funciones se denominan *funciones de competencia estáticas* porque se cumplen especialmente en condiciones en que las magnitudes económicas son constantes. A diferencia de ello, la cuarta y quinta función se plantean como *funciones de competencia dinámicas*, porque toman en cuenta los cambios micro-económicos a través del tiempo.

La competencia es un requisito económico necesario pero no suficiente. Un requisito fundamental, desde el punto de vista extra económico, es la existencia de una *ética promedio* en cuanto al cumplimiento de lo acordado y en cuanto a limitar los abusos de las diferencias de información y del poder de negociación. Por último, y dado que, por un lado, la ética promedio no evita la existencia acciones contrarias a la misma y, por otro, la competencia no siempre se verifica en los mercados, cabe un rol subsidiario en la *acción del Estado* en cuanto a proveer un sistema jurídico que sancione las faltas y un sistema de defensa y promoción de la competencia.

## I.6.3. Función del dinero estable

Los intercambios pueden ser de dos tipos: los que se denominan *trueque*, en los que se intercambia bien por bien, o los más extendidos en las economías modernas, los *intercambios monetarios*. La extensión de los segundos por sobre los primeros en el curso de la historia se debió a la eficiencia y facilidad de implementar los intercambios una vez que apareció el dinero.

En el trueque no sólo se necesitaba encontrar a la persona que tuviera el bien deseado, sino que también era necesario que a ésta le interesara exactamente el bien que el otro podía ofrecer. Otra dificultad asociada era la imposibilidad de subdividir algunos bienes. Es así que el dinero se expandió por la facilidad que traía aparejada para realizar intercambios económicos. Lo que se denomina ***función de medio de cambio*** del dinero posibilitó a la vez un aumento asombroso del volumen de intercambios.

Ahora bien, una vez constituida una *economía monetaria*, el intercambio depende en alto grado de la ***estabilidad*** de la unidad monetaria en uso. Una moneda que se deprecia o aprecia frente a los bienes o frente a otras monedas competitivas de modo frecuente y en proporciones elevadas no es un medio de cambio conveniente. Por el contrario, una moneda relativamente estable será más demandada para este fin. Los mercados, por lo tanto, dependen de la estabilidad monetaria para realizar correctamente sus funciones y permitir un aumento en el bienestar general.

### Palabras clave

Propiedad privada
Competencia
Función de promoción de la libertad
Función de incentivo
Función de descentralización
Moneda estable
Función de medio de cambio
Estabilidad

# I.7. Funcionamiento del mercado

## I.7.1. Mercado, escasez y sistema de precios

La economía de mercado, como vimos, requiere de una información suficiente para que las transacciones que los agentes realizan sea efectiva y justa. Por otra parte, el propio sistema de mercado, en condiciones competitivas, genera en gran medida la información necesaria para la toma de decisiones. Esto se realiza a través del funcionamiento del ***sistema de precios***.

Por ejemplo, tomemos el caso en que los consumidores de un bien en el mercado aumentan, por alguna razón, su demanda. Siempre que los demás elementos que afectan esta situación permanezcan constantes, se genera un aumento del precio del bien en cuestión.

Ahora bien, en este sentido, el precio del bien está funcionando como un ***indicador de la escasez relativa*** del bien, tanto para los consumidores, que pueden tratar de sustituirlo por otro similar con menor costo, como para los productores, que se verán incentivados a invertir en la producción del bien puesto que se ha vuelto un negocio más redituable hacerlo. De esta manera, los productores reciben información sobre las intenciones de compra de los consumidores. Esta variación del precio de este bien en relación con los otros precios de los bienes y servicios de una economía (denominado *precio relativo*) brinda información valiosa para la *asignación de recursos* dentro de la economía, lo cual es una de las funciones principales del sistema de mercado.

El funcionamiento de los precios como medida de escasez y orientación a la toma de decisiones en el mercado puede verse en los *diferentes tipos de mercados*. Se trata de los mercados de factores, bienes, dinero y divisas, donde los compradores y vendedores intentan compatibilizar sus respectivos planes y, por lo tanto, la demanda y la oferta entran en juego. Este proceso económico de coordinación se realiza mediante la formación de precios que surgen como resultado de la ***oferta y demanda*** en el mercado, como veremos en detalle más adelante.

Los precios reflejan, por el lado de los *productores*, los costos de oportunidad de la producción; por otro lado, expresan la disponibilidad de pago individual y la valuación de los bienes generados por parte de los *compradores*. Gracias a estas características, el sistema de precios indica a los agentes del mercado qué productos deben ser producidos, en qué cantidades y con qué calidad. En estas condiciones, la asignación de los recursos responderá al principio económico de utilización óptima.

La *remuneración de los factores* de producción según su contribución al abastecimiento con bienes estimula el rendimiento. Por ejemplo, el *salario*, como precio del trabajo, crea un incentivo para el desempeño individual. De manera similar, la expectativa de obtener un *beneficio* como prima de riesgo por el capital invertido aumenta la disposición de los empresarios de incurrir en los riesgos asociados.

El conjunto de preferencias de demanda y el movimiento de precios lleva a la distribución del producto nacional obtenido entre los sujetos económicos según las contribuciones individuales realizadas. Este proceso define la ***distribución de los ingresos*** primaria de acuerdo con el mercado.

## I.7.2. Auto-regulación del mercado

A través del sistema de precios, y siempre que se cumplan todos sus requisitos y supuestos, la economía de mercado orienta espontáneamente la producción hacia los deseos de los consumidores, lo que se

conoce como ***soberanía del consumidor.*** En este sentido, el mercado produce una aparente paradoja, dado que se genera un sistema de organización y coordinación espontáneo para satisfacer las necesidades del ser humano, es decir, sin una autoridad que organice y coordine explícitamente.

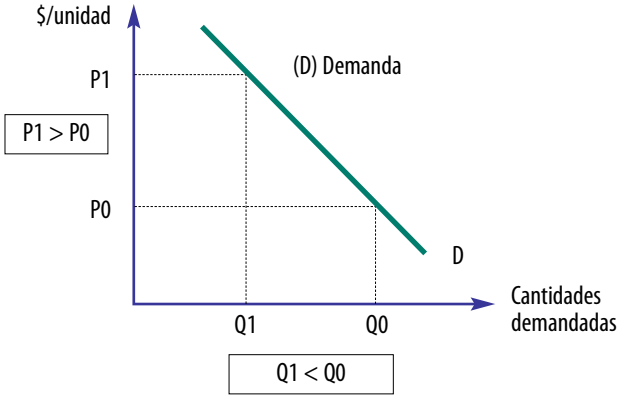
La competencia, entonces, actúa como una *mano invisible* y logra que el interés propio termine por servir al bien público, definido como un adecuado abastecimiento de los consumidores. En vista de que los numerosos planes individuales se coordinan favorablemente por efecto de la competencia y la reciprocidad, se utiliza también la expresión ***auto-regulación*** de la economía de mercado.

## I.7.3. Oferta y demanda

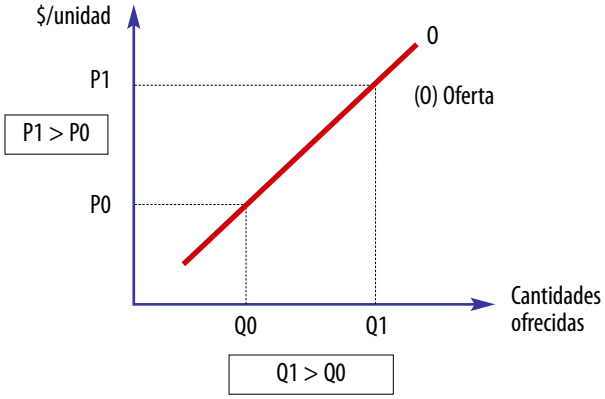
El funcionamiento del mercado se puede describir, en términos de la teoría económica, a través de las leyes generales de comportamiento de los compradores y de los vendedores. Los compradores de un determinado bien o servicio son agrupados en el concepto de ***demanda***, mientras que los vendedores del bien o servicio en cuestión son agrupados bajo en concepto de ***oferta***.

El primer paso para describir el funcionamiento de la demanda y la oferta, que constituyen un mercado, consiste en describir la reacción de ambos frente a *variaciones en el precio*. Tomemos como ejemplo la formación de precios en los mercados de bienes. Se supone que existe una suficientemente amplia cantidad de vendedores y compradores, por lo que ninguno de ellos puede, por sí solo, fijar el precio. Esta situación se denomina, como veremos más adelante con mayor detalle, polipolio.

De acuerdo con la *ley de la demanda,* la cantidad demandada de un bien tiende a *disminuir* cuando sube su precio, lo cual en términos de nuestro gráfico adjunto constituye un movimiento descendente sobre la curva de demanda.



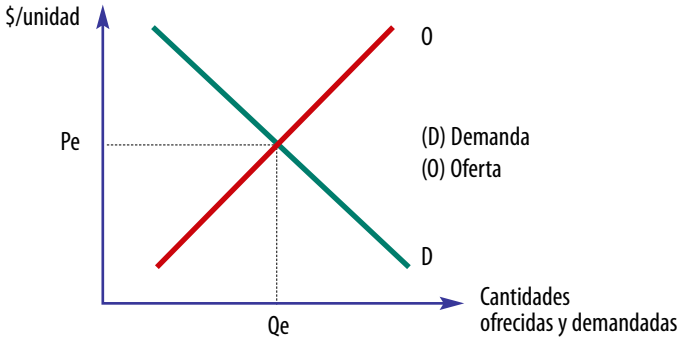

A la vez, la *ley de la oferta* establece que, en condiciones similares, la cantidad ofrecida de un bien *aumenta* cuando sube su precio, lo cual constituiría un movimiento ascendente sobre la curva de la oferta. Por consiguiente, los precios relativamente altos incentivan a las empresas a incrementar su oferta de bienes, en tanto desalientan el consumo. Esto se debe a que los precios más altos facilitan el suministro de bienes cubriendo el costo de los factores utilizados en la producción y generando un mayor beneficio para el que decida invertir en producirlos.



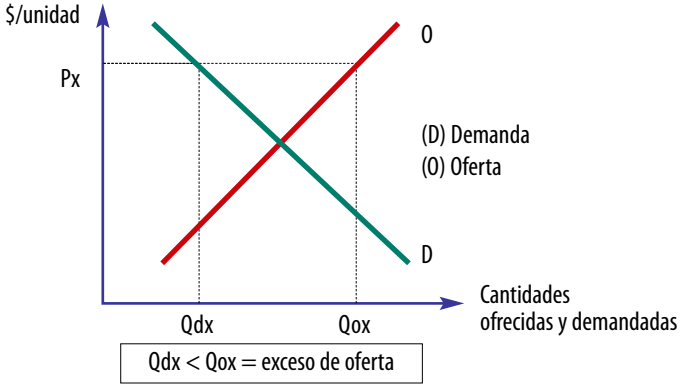

## I.7.4. *Equilibrio* del mercado

Cuando en un determinado mercado la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida, se produce lo que se denomina la *cantidad de equi-*

*librio,* Qe. El precio que existe donde se produce esta igualación entre las cantidades demandadas y ofrecidas se denomina Pe o *precio de equilibrio.* Como veremos, el ***equilibrio*** garantiza que se realice la *situación óptima* para el abastecimiento de bienes en un mercado determinado.




Para demostrarlo, consideremos, en primer lugar, la situación en la cual un precio (por ej., un precio Px) es superior al precio de equilibrio. Como puede apreciarse en el gráfico a continuación, en esta situación un precio mayor al de equilibrio produce, por un lado, una disminución en la cantidad demandada (Qdx) y, por otro, un aumento de la cantidad ofrecida (Qox), lo cual da lugar a un *exceso de oferta* en el mercado. En este tipo de circunstancias, el precio de mercado del bien o servicio en cuestión tenderá a disminuir, puesto que a los oferentes no les conviene aumentar las existencias del bien.



En el caso contrario, es decir cuando el precio de mercado es menor al precio de equilibrio, se producirá el fenómeno inverso: aumenta la cantidad demandada y disminuye la cantidad ofrecida, por lo cual se genera un *exceso de demanda*. En estas circunstancias el precio de mercado tenderá a elevarse, puesto que nuevas inversiones para producir en mayores cantidades, aumentando la oferta, tienden a realizarse en el mediano plazo por los precios más atractivos.

En síntesis, cuando en un mercado se produce un exceso de demanda, y dadas las condiciones que hemos mencionado, generalmente se produce una tendencia a que el precio aumente. Por otra parte, cuando se produce un exceso de oferta generalmente se produce la tendencia contraria, es decir, la disminución del precio. Estas tensiones sobre el precio se mantienen hasta que se llega a un precio en el cual la cantidad ofrecida se iguala a la cantidad demandada, es decir, a la situación de ***equilibrio del mercado***.

Es en este sentido que se dice que el precio tiene la función de equilibrar la oferta y la demanda y, asimismo, de indicar la escasez de un bien, función que se denomina *efecto compensatorio e indicativo* de los precios.

## I.7.5. Otros factores de la oferta y la demanda

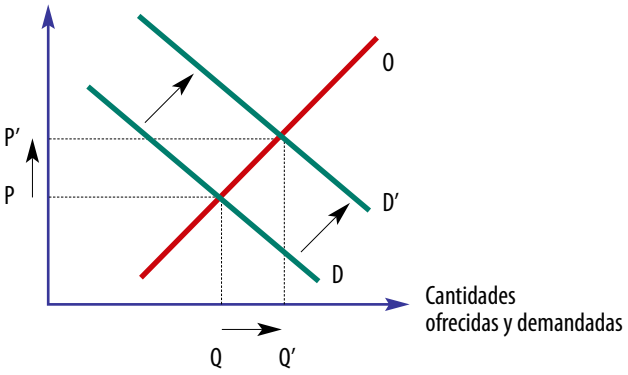
Hasta aquí hemos desarrollado el rol de la oferta y la demanda en relación con el precio del bien intercambiado en el mercado. Sin embargo, ambas están sujetas a cambios y variación de acuerdo con otros factores, aparte del precio.

La demanda de un bien de consumo puede aumentar si sube el ***ingreso*** de los hogares, si se modifican las *necesidades y deseos* de los consumidores o si otros bienes relacionados modifican su precio (*bienes sustitutos o complementarios*).

En el caso de la oferta, los elementos que la modifican son, sobre todo, los *costos de los factores* de producción, el *conocimiento técnico-organizativo* acerca de las combinaciones de los factores de producción y el *marco jurí-*

*dico* provisto por el Estado, dentro del cual se desarrollan los procesos de producción y de mercado.

Cuando la oferta (o la demanda) varía en función de un cambio de la demanda (o la oferta, respectivamente), se produce un cambio del *equilibrio* por efecto precio, denominado *sobre la curva*. Cuando varían la oferta o la demanda por efecto de un factor subyacente, se produce un cambio o desplazamiento denominado *de* la curva.




Es por todo esto que la mayoría de los mercados se caracteriza por la constante variación en el tiempo de la oferta y la demanda. Debido a estos cambios, se observa en los mercados reales una tendencia permanente de compensación de la oferta y de la demanda, pero rara vez un verdadero *equilibrio*, como se plantea desde la teoría abstracta.

En general reina la incertidumbre entre oferentes y demandantes respecto de las condiciones exactas del mercado. Por consiguiente, se desarrolla permanentemente un *proceso de búsqueda y descubrimiento* para lograr los mejores negocios. En estos procesos de mercado, la disposición al riesgo y el dinamismo de las empresas innovadoras tienen efectos particularmente positivos. Mejoran sus bienes y servicios u ofrecen nuevos productos para destacarse frente a sus competidores. Con ello realizan un ser-

vicio a los consumidores satisfaciendo sus demandas, ya sean explícitas o potenciales. En este proceso se abren nuevos mercados y se transforman los existentes (esto es particularmente evidente en la actualidad, en el caso de los bienes ligados a la informática y las comunicaciones).

## Palabras clave

Sistema de precios
Escasez relativa
Soberanía del consumidor
Autorregulación
Distribución del ingreso
Demanda
Oferta
Equilibrio
Factores subyacentes de la demanda
Factores subyacentes de la oferta

## I.8. Crítica al mercado como mecanismo

La concepción del funcionamiento del mercado que hemos expuesto es una versión simplificada de los fenómenos reales que tratamos de explicar. En este sentido, el conjunto de explicaciones conforman un ***modelo económico,*** con las limitaciones que hemos referido al tratar el tema de la metodología que sigue la teoría económica.

Aparece de este modo el peligro de que la lógica formal y precisión de los modelos hagan olvidar los *supuestos* y *condiciones* sobre la base de los cuales se desarrollan. Cuando son olvidados estos supuestos, se da lugar a la concepción del mercado como un mero *mecanismo* que funcionaría independientemente de la voluntad y de las circunstancias reales de un sistema económico. El empleo de la palabra mecanismo en relación con el mercado asimila los procesos de mercado con procesos mecánicos preestablecidos por una relación fija e invariable de causa y efecto.

### I.8.1. Economía y *supuestos antropológicos*

Una de las simplificaciones en que incurre la interpretación mecanicista se puede apreciar claramente en el caso del supuesto del *homo economicus*. Según el mismo, el *agente económico*, y con él la persona, es un actor

económico virtual que sólo actúa en categorías económicas con objetivos fijos, por ejemplo, la maximización de la utilidad como consumidor, maximización del beneficio como productor.

En determinadas situaciones teóricas o abstractas, estos supuestos permiten obtener soluciones unívocas en cuanto a afirmaciones y resultados posibles. En cierto sentido, este procedimiento es similar a los ensayos de laboratorio de otras disciplinas científicas y ayuda a explicar las interrelaciones fundamentales entre las distintas variables. Sólo dentro del conjunto de supuestos de estos modelos se pueden tener en cuenta los resultados de los mismos, no así cuando se trata de la observación de personas concretas en la *realidad económica existente*.

Todos los sujetos económicos, incluidas las empresas e instituciones, actúan a través de personas que deciden en función de sí mismas o en función de otros. La *visión del hombre* utilizada como hipótesis por la teoría económica refleja al ciudadano que actúa racionalmente en función de sus intereses económicos. En su acción se enfrenta a ***restricciones legales*** escritas y ***normas ético-morales***.

Queda así de manifiesto que la *teoría económica* es también una *teoría de la conducta*. Existe un gran número de factores que influyen sobre el comportamiento de los sujetos económicos frente al hecho económico. A modo de ejemplo, podemos citar la situación de mercado, su percepción por parte de los que toman decisiones y el nivel de información de los mismos, los móviles e intereses de los actores, etc. La decisión se tomará en función de la importancia de cada uno de estos factores.

## I.8.2. Leyes económicas y excepciones

La vida concreta de una sociedad y el comportamiento de las personas reales se reflejan sólo parcialmente en los *modelos* estudiados. Hay que tener especialmente en cuenta que los modelos basados en una determinada hipótesis de comportamiento generan soluciones que pueden ser consideradas como reglas generales, pero que cuando se supone una hipó-

tesis de conducta distinta también se producen soluciones distintas que pueden ser calificadas como *excepciones* a la regla.

Un ejemplo es la regla que afirma que un bien es menos demandado si sube su precio (ley de la demanda). Ante esta reacción de la mayoría de los demandantes, una persona puede, sin embargo, decidir lo contrario e incrementar su demanda, como sucede en el caso que se denomina *efecto snob*, en el que se demanda precisamente porque son pocas las personas que todavía pueden adquirir el producto. Esta reacción es la *excepción a la regla*, cuya condición previa es el comportamiento habitual de los consumidores *normales*.

Puede también haber una ***decisión racional*** si, a pesar del aumento de precio, todos los demandantes desean comprar una mayor cantidad del producto en cuestión. Se trata de una respuesta lógica si todos los demandantes esperan un mayor aumento del *precio a futuro*. En esta situación de mercado, la decisión racional regular es el incremento de la demanda del producto para evitar futuros incrementos si no se quiere renunciar al bien en cuestión.[2]

Aun cuando los actores toman decisiones nuevas cada vez que actúan en el mercado, su comportamiento en *condiciones normales* se caracteriza por una gran fiabilidad. Las experiencias sobre la conducta humana acumuladas a través del tiempo permiten a la teoría formular enunciados básicos acerca de los patrones de reacción, constituyéndose en una base que permite establecer ***pronósticos confiables***. Los diagnósticos e instrumentos económicos se aplican con éxito también en otras disciplinas de las ciencias sociales, por ejemplo, en las ciencias políticas y en la investigación empírica social.

2 Ambos ejemplos fueron tomados del artículo "Mecanismo de mercado", por Hermann Schneider, en Hasse, Rolf H., Schneider, Hermann, Weigelt, Klaus (ed.), (2008). *Diccionario de Economía Social de Mercado, Política Económica de la A a la Z*, 3ra. Ed., Buenos Aires, KAS.

## I.8.3. Competencia como orden artificial

En el proceso del mercado, un gran número de personas diferentes toma decisiones nuevas en función de situaciones cambiantes; por lo tanto, no se trata de un *mecanismo* en el sentido auténtico de la palabra. Estas consideraciones deben ser tomadas en cuenta para evitar malentendidos y malas interpretaciones a la hora de emplear el término ***mecanismo de mercado***.

Ciertas corrientes del pensamiento económico han pretendido asimilar el mercado a un *mecanismo natural* que funciona independientemente de otros factores. El interés propio de los agentes en un contexto de competencia produciría resultados invariables con respecto a las circunstancias. Su origen, asimismo, no dependería de una larga serie de decisiones, leyes y descubrimientos, sino que se habría dado espontáneamente.

Un ***orden de competencia*** que permita realizar los objetivos que enumeramos más arriba, como la experiencia histórica pone de manifiesto, no surge por sí solo, sino que debe ser creado y protegido. Para ello se establecen *condiciones institucionales* generales (*reglas de juego*) que garanticen que los procesos de mercado, siempre que ello sea posible, se desarrollen como procesos de competencia.

### Palabras clave

Modelo económico
Mecanismo de mercado
Agente económico
Supuestos antropológicos
Normas ético-morales
Restricciones legales
Leyes económicas
Decisión racional
Pronósticos
Orden de competencia

## I.9. Rol del Estado en los mercados

Con respecto a los procesos de mercado, es importante tener en cuenta que a pesar de la función coordinadora que éstos desempeñan, y la información que contienen los precios, existen algunos casos puntuales en que no pueden evitar que los diferentes sujetos económicos tomen *decisiones erradas* con consecuencias sistémicas.

Asimismo, aun cuando la competencia cumple una serie de funciones que contribuyen fundamentalmente al bienestar social, la competencia no puede cumplir todos los objetivos propios de una economía de mercado, lo que determina la necesidad de que el Estado lleve adelante una ***política económica***.

Esto se debe, básicamente, a que los agentes económicos solo cuentan con *información limitada* y a que, en otros casos, no todos los agentes disponen del mismo caudal (cantidad y calidad) de información acerca de los bienes, de las circunstancias de largo plazo que influyen en su producción y de los procesos en los que intervienen. En ciertas circunstancias, estas condiciones llevan a resultados poco eficientes, que la teoría económica denomina ***fallas de mercado***. Se pueden señalar diversas situaciones típicas que justifican la intervención del Estado en los procesos económicos con el fin de incrementar su eficiencia.

## I.9.1. Las fallas de mercado

En principio resulta evidente que en muchos casos, los agentes económicos intentan limitar la competencia para evitar la constante presión que ejerce sobre la actividad económica. Para ello buscan cooperar con otras *empresas* (por ejemplo, originando carteles) o buscando dominar ellos mismos el mercado (monopolio). Es así que se puede presentar el caso en que algunas empresas alcanzan lo que se denomina *posición dominante* en el mercado, que consiste en disponer de una situación que resulta en un poder de negociación superior frente a otros agentes económicos.

En estas circunstancias, la empresa o las empresas pueden hacer abuso de esta posición, violentar la condición de reciprocidad en el intercambio y causar una perturbación permanente de la competencia. Al quedar vulnerada la competencia, ya no se cumplen los supuestos que hacen efectivos a los mercados, con el consiguiente efecto negativo sobre la oferta y las condiciones de producción en el mercado. Por ello, resulta conveniente formular una política estatal de ***defensa de la competencia***.

Además de impulsar una política que preserve las condiciones de competencia en el mercado, se deben fijar reglas para sectores económicos en los cuales, por su propia naturaleza, no se pueden desarrollar procesos de competencia. Esto ocurre especialmente con la oferta estatal de ***bienes públicos*** (por ejemplo, la seguridad interna y externa de la nación). Los bienes públicos están definidos por la situación en la cual, dada una inversión para producirlos, no se puede identificar la utilidad y la valoración de cada individuo que hace usufructo. Por esta razón se pueden dar conductas en las cuales los agentes tratan de hacer uso del bien o servicio sin estar dispuestos a pagar por ello (*free riders*).

En algunas situaciones, el mercado, con su sistema de precios, no puede asignar correctamente a los agentes los beneficios o costos por sus elecciones o acciones. Lo mismo sucede cuando tal asignación requiere

costos prohibitivos para ser evaluada. Este es el caso de los *efectos externos* o *externalidades*.

Aquí, el ejemplo típico es la subvaloración sistemática de los recursos naturales, que se produce generalmente porque los miembros de las generaciones futuras no están en condiciones de articular y hacer valer sus intereses. Es allí donde el Estado, con su *política de medioambiente,* puede corregir tendencias erróneas de la competencia y así evitar *efectos externos* negativos para terceros.

También hay que tener en cuenta que aunque la ***distribución de ingresos*** generada a través de los procesos de mercado refleje la productividad de los diferentes agentes del mercado, no necesariamente considera su grado de necesidad. Por tal razón existen en principio asociaciones de la sociedad civil que a través del voluntariado buscan remediar las diferencias, y en última instancia el Estado es el garante de corregir la distribución de los ingresos, por ejemplo a favor de personas enfermas o discapacitadas, así como para las familias con hijos.

Sin embargo, mientras más el Estado desvíe la distribución final de la productividad demostrada en el mercado, más grande será el riesgo de que disminuya el incentivo por mejorar el rendimiento de los actores económicos y se resienta la eficiencia de la competencia como instrumento de regulación.

Por último, el Estado trata de moderar oscilaciones extremas en la actividad económica (*ciclos económicos*), que se producen generalmente en los sistemas económicos regulados por la competencia. Este fenómeno tiene relación con la formación de expectativas a futuro en los mercados y la convalidación o no de las mismas. En ciertos casos existe una sobrevaloración del futuro que no se convalida, lo que lleva a procesos recesivos muy costosos para la economía y la sociedad.

Concretamente, la ***política anti-cíclica*** del Estado apunta a estabilizar el ciclo económico tomando como objetivos el crecimiento sustentable, el pleno empleo, la estabilidad del nivel de precios y el equilibrio de la economía exterior.

## I.9.2. Problemas regulatorios e *intervencionismo*

Así como en el caso del proceso de mercado pueden producirse situaciones puntuales en las que no se logran los resultados esperados, lo mismo sucede con el funcionamiento de las diversas agencias e instituciones que dependen del Estado, por lo que es necesario introducir correcciones convenientes. Hay que tener en cuenta que si bien las *intervenciones del Estado* en la economía son necesarias, lo son sólo bajo ciertas condiciones específicas y también sufren de ciertos efectos contraproducentes.

Las propias actividades del Estado también pueden generar *incentivos equivocados* en lo referente a los principios que rigen el sistema. Esto se produce especialmente cuando el sector público modifica la operatoria de los mercados fijando *precios mínimos o máximos*. En estos casos se altera la estructura de precios relativos y con ello, las señales de escasez relativa que afectan la función de información y asignación que cumplen los precios. Los consiguientes efectos redistributivos son obtenidos a costa de una pérdida de eficiencia económica.

Asimismo, pueden adoptarse medidas que no afectan el sistema de los precios relativos pero que implican *transferencias* entre sectores productivos o entre sectores productivos y no productivos que terminan desalentando la mayor productividad del mercado. Esto sucede, por ejemplo, cuando las políticas sociales redistributivas son asignadas y aplicadas con parcialidad o sin tener en cuenta su carácter transitorio, con lo cual generalmente derivan en el incentivo de conductas irresponsables, produciéndose el fenómeno que se ha denominado ***clientelismo***.

Por otra parte, en cuanto a la capacidad reguladora de los mercados por parte del Estado pueden desarrollarse asimismo fenómenos negativos, como por ejemplo lo que se ha denominado ***captura de la agencia***. En este caso, los organismos reguladores o agencias, al ser entidades específicamente técnicas que supervisan el funcionamiento de un mercado concreto, desarrollan una serie de relaciones con las empresas reguladas que pueden dar lugar al conflicto de interés. Esto sucede, por ejemplo, cuando los téc-

nicos especializados saben que el único lugar alternativo de su empleo, dada su *expertise* técnico-profesional, resulta ser el sector privado bajo regulación; por lo tanto, puede darse una tendencia a generar una relación de *cooperativa* en lugar de aplicar estrictamente la regulación de forma imparcial.

Con respecto a la política de moderación del ciclo o *política macroeconómica*, existe una corriente crítica dentro de la ciencia económica que pone de manifiesto ciertas contraindicaciones o limitaciones. A este respecto se han desarrollado teorías con cierta base empírica con respecto a *efectos pro-cíclicos* de la misma. Por ejemplo, una teoría que invalida la capacidad de las políticas macroeconómicas tanto monetarias como fiscales es la que muestra que dichas medidas tienen un impacto en la economía con posterioridad al fenómeno que pretendían influir y, por lo tanto, resultan inoportunas e ineficaces (*lags*). Otro desarrollo se basa en la capacidad de los agentes del mercado para adelantarse a las decisiones del gobierno tornándolas inefectivas (*expectativas racionales*).

En cuanto a las medidas de redistribución, como hemos adelantado, pueden frenar la productividad y el crecimiento. En particular, puede darse el caso en el que el sistema de redistribución productiva (subsidios, exenciones impositivas, crédito subsidiado, etc.) recanalice las fuerzas productivas hacia la optimización de la propia posición distributiva del beneficiado, ya sea de personas privadas que tratan de maximizar las transferencias o de empresas que tratan de maximizar las subvenciones (*rent seeking o rentismo*). En otras palabras, también estas medidas de redistribución, mal diseñadas y sin compromiso por su uso honesto, implican una pérdida de bienestar económico. Esto puede solucionarse en gran medida dando participación a las variadas organizaciones de la sociedad civil para remediar las falencias de la distribución realizada en el mercado.

Incluso puede producirse un exceso de intervención o intervenciones erradas en forma sistemática, lo que da lugar al fenómeno del ***intervencionismo***. A pesar de que las intervenciones suelen surgir con un carácter

específico, sus efectos se proyectan hacia otros sectores, por lo que muchas veces resulta necesario complementar una intervención con otra para corregir los efectos no deseados de la primera. En estas cadenas intervencionistas, cada injerencia conlleva otras, lo que determina que el intervencionismo termine por expandirse. Cuando esto sucede, los organismos o agencias públicas cobran una autonomía disfuncional por su cooperación con ***grupos de interés*** particulares. El Estado pierde la capacidad de actuar sobre la base de datos objetivos y se ve cada vez más expuesto a pedidos cuasi-extorsivos por parte de los grupos a los cuales les ha concedido *beneficios especiales*. En ese sentido, el intervencionismo es vulnerable a la corrupción, fomenta la mentalidad subvencionista y el uso ilegal de los recursos del Estado. Frecuentemente, la viabilidad política de algunos tipos de intervenciones puntuales se ve facilitada por el hecho de que las medidas benefician a pocos destinatarios directos, mientras que los costos se distribuyen entre un gran número de personas, tornándose más difíciles de identificar. Las tendencias intervencionistas crecen especialmente en las fases recesivas y cuando la economía entra en procesos de reestructuración.

## Palabras clave

Política económica
Fallas de mercado
Política estatal de defensa de la competencia
Bienes públicos
Efectos externos
Distribución del ingreso
Política anticíclica
Intervencionismo
Clientelismo
Captura de la agencia
Grupos de interés

# I.10. Competencia y estructuras de mercado

## I.10.1. Estructuras de mercado

Si bien hasta el momento nos hemos centrado en la explicación del funcionamiento de los mercados como si fuesen todos iguales, es momento de introducir un mayor realismo a nuestro enfoque teórico admitiendo la existencia de diversas *clases de mercados*. La teoría económica clasifica los mercados de acuerdo con su *estructura*, y esta depende principalmente de la cantidad de oferentes y demandantes, además de otros factores.

Se llama estructuras de mercado a las diferentes formas que puede adoptar la competencia. Se diferencian por el número y tamaño de los productores y consumidores en el mercado, el tipo de bienes y servicios que se comercian, y el grado de transparencia de la información. También son relevantes las barreras de entrada o salida; en la ***competencia perfecta*** no existen barreras, mientras que en la ***competencia imperfecta***, sí.

En un principio, consideremos el caso de un mercado donde existe un solo oferente de un bien. Esto puede darse cuando se produce una innovación y aparece el oferente de un bien nuevo en el mercado. Estamos, entonces, en presencia de un ***monopolio***. Debido a la ausencia de una competencia directa, el monopolista puede procurar precios relativamente más altos que en una situación competitiva. Puede estructurar su oferta, por

ejemplo restringiéndola, comparada con una situación competitiva. De tal manera, al enfrentar una demanda dada con una menor oferta, el precio de venta de equilibrio será mayor, y obtendrá un beneficio monopólico mayor. Mientras que los consumidores deberán pagar un precio más alto, comparado con la situación donde existen otros competidores.

Esta capacidad del monopolista se ve a la vez limitada por ciertos factores. Por un lado, la existencia de competidores potenciales que puedan entrar al mercado para aprovechar precios altos. Otro aspecto que debe tener en cuenta el monopolista es que los consumidores siempre tienen la posibilidad de optar por comprar otros bienes que satisfacen sus necesidades de modo similar (*bienes sustitutivos*). Sin embargo, los consumidores no siempre consideran que un producto puede ser reemplazado por otro, de modo que este proceso de mercado tiene un efecto limitado. Cuando existe libre comercio con el exterior, el consumidor tiene, además, la posibilidad de sustituir bienes nacionales por bienes extranjeros.

La situación cambia en el momento en que otras empresas inician la producción. Un grupo pequeño de oferentes forma un ***oligopolio***. En este tipo de mercado, por contraste con el monopolio y la competencia perfecta, el proceso de mercado se resuelve a través de juegos estratégicos entre los participantes. Cada acción de un oferente, por ejemplo una baja de precios u otras mejoras de la oferta, tiene un impacto tan fuerte sobre el éxito de los otros pocos competidores que impulsa una reacción inmediata. Esta situación se da, por ejemplo, en mercados como el automotriz, las bebidas gaseosas, etc.

La existencia de pocos competidores en el oligopolio y su característico comportamiento estratégico puede dar lugar a la existencia de acuerdos de precios. Estos acuerdos se denominan *colusión*, que puede ser tácita o abierta. Una colusión abierta se denomina *cártel*, como por ejemplo la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo). En estos casos, los competidores se reúnen para regular la producción de tal modo de regular los precios. La influencia de estos acuerdos sobre los precios y el mercado nunca es completa, pero ejercen una influencia

importante. Como limitan la competencia en el mercado, son supervisados, y en ciertos casos sancionados, por las políticas de ***defensa de la competencia***.

Si, por el contrario, el número de oferentes en un mercado es muy alto, las decisiones de una empresa individual casi no afectan los resultados generales. Esta situación se denomina ***polipolio*** y tiene dos formas básicas, la competencia perfecta y la competencia monopolística.

En la ***competencia monopolística*** existe un gran número de oferentes y demandantes, existen pocas barreras de entrada o salida y no existe un control total sobre el precio del bien o servicio. Sin embargo, el producto es diferenciado (a veces debido a las marcas o la publicidad), por lo que se produce un cierto grado de control sobre el precio por parte del oferente. Los ejemplos típicos de este tipo de forma de mercado son los restaurantes, los negocios de vestimenta, calzado, etc.

La situación de ***competencia perfecta*** se da cuando ningún comprador o vendedor tiene poder de mercado, es decir que no tienen ningún margen de influencia sobre el precio. Las características de los mercados de competencia perfecta son la existencia de gran cantidad de oferentes y demandantes, un producto homogéneo (es decir que no se diferencian entre sí), y de información perfecta. Dado que las condiciones para la existencia de la competencia perfecta son tan estrictas, existen pocos ejemplos, como los mercados de bienes agrícolas o materias primas (denominados generalmente *commodities*, en referencia a su homogeneidad de características).

## I.10.2. Mercados abiertos y acceso al mercado

Como hemos visto más arriba, la competencia es un requisito económico esencial para el funcionamiento del mercado. Ahora bien, el desarrollo de la competencia depende en gran medida de la facilidad o dificultad con la que una empresa nueva logra acceder a un mercado existente. El ***acceso al mercado*** de una nueva empresa puede verse impedido, por ejemplo, porque las empresas que ya operan en el mercado son las únicas

que disponen de los factores de producción requeridos (por ejemplo, personal altamente calificado) o han conseguido *fidelizar* a los clientes.

Sin embargo, si el acceso al mercado no implica un problema significativo, ni siquiera el monopolista puede exigir precios excesivos. Siempre debe tener en cuenta la posibilidad de que nuevas empresas lo desplacen con precios más bajos. En estos mercados, la competencia nace con los *competidores potenciales*, que no hacen otra cosa que esperar su oportunidad para entrar al mercado. De esta manera, aun no existiendo competidores efectivos, se mantienen los efectos de control e incentivo de la economía de mercado.

El carácter abierto de un mercado tiene siempre dos connotaciones: por un lado, la posibilidad de *libre entrada* al mercado (sin barreras de acceso); por otro lado, la *libre salida* del mercado (sin barreras de salida). Cada participante potencial debe tener la posibilidad de entrar al mercado como nuevo competidor, ya sea a través de una ampliación geográfica del mercado, de una diversificación de los productos o de la creación de una nueva empresa. Además, cada empresa ya presente en el mercado debe tener la posibilidad de volver a retirarse, sea por razones personales o aspectos relacionados con el mercado. Es decir que en un régimen de competencia que funcione adecuadamente, se quiere lograr que no existan barreras de acceso o de salida para los participantes potenciales y reales del mercado.

Se trata de un aspecto importante porque las ***barreras de mercado*** de cualquier tipo impiden que se incremente la eficiencia generada por los nuevos competidores potenciales, a la vez que contrarrestan el afán de rendimiento que surge con el riesgo latente de ser desplazado del mercado. La libertad de entrada y salida del mercado, en cambio, ejerce una presión deseada sobre la competencia de precios y costos y, por consiguiente, los beneficios de las empresas.

Esto a la vez obliga a las empresas a observar una conducta económica racional, es decir, dar el mejor uso posible a los recursos económicos, lo que se denomina *asignación óptima* de los factores. Todo ello implica la

rápida adecuación de los productos a los deseos de los consumidores y la adaptabilidad de la producción a los datos económicos, como innovaciones en los procedimientos, productos, medios de financiamiento, métodos de venta y conceptos de marketing. Como consecuencia, se logra un mejor cumplimiento del objetivo propio de todo el proceso de producción y competencia, que es el abastecimiento óptimo de la demanda final, es decir, del consumidor.

## I.10.3. Barreras de entrada y de salida

Sin embargo, en la realidad, el éxito de la competencia se ve frecuentemente obstaculizado por barreras de mercado. Son de especial incidencia las ***barreras de entrada***. Por barreras de entrada se entiende en general cualquier factor que dificulta a una nueva empresa hacer su ingreso en un mercado. Las barreras de entrada restringen la competencia en un mercado. A medida que un mercado tiene mayores barreras de entrada y de salida, tiende más fácilmente al monopolio. Y, por el contrario, en los mercados donde las barreras de entrada no son significativas suele haber más competidores.

Se suele distinguir entre barreras estructurales y barreras estratégicas. Entre las barreras de acceso *estructurales* se pueden nombrar factores como desventajas derivadas del tamaño de la empresa, desventajas absolutas de costos, existencia de economías de escala (se producen más unidades de un bien, por lo que los costos unitarios son menores), costos de investigación y desarrollo, alto monto de la inversión inicial, situaciones irreversibles o fases desfavorables de mercado en las cuales la demanda deja de crecer efectivamente.

Entre las barreras *estratégicas* que dificultan el acceso al mercado cabe mencionar como factores importantes la capacidad ociosa, prácticas restrictivas como acuerdos informales, el *dumping* de precios, los acuerdos exclusivos con distribuidores, acceso a materias primas, la diferenciación de los productos (publicidad y marcas establecidas) o la integración ver-

tical. Todos estos factores contribuyen a que al nuevo competidor se le haga más dificultoso competir con los precios existentes en el mercado.

Las ***barreras de salida*** son obstáculos en el proceso por el cual una empresa intenta retirarse de un mercado particular. Como consecuencia de su existencia, se atrasa la reducción de capacidades ociosas y se impide la adaptación rápida de la oferta a una demanda decreciente. Los recursos quedan atrapados en producciones que ya no son necesarias para abastecer el mercado. Sin embargo, las barreras de salida aumentan la competencia en un mercado, puesto que las empresas están dispuestas a permanecer más tiempo y dejar caer sus beneficios y precios por más tiempo.

Entre las barreras *estructurales* cabe mencionar los costos afrontados inicialmente y de modo irreversible en las plantas de producción específicas (*sunk costs*), el elevado costo de indemnización a los despedidos y la existencia de costos de penalización por el incumplimiento de contratos. Son barreras de salida estratégicas la imagen de la empresa, otras posibilidades de venta de los productos o el acceso a los mercados financieros.

Además de las barreras de mercado resultantes de las decisiones directas de los sujetos económicos, hay que tener en cuenta las *barreras institucionales* de mercado, basadas en leyes estatales, decisiones oficiales o situaciones históricas. Entre las barreras *estructurales* que dificultan el ingreso al mercado cabe destacar la legislación en materia de derecho comercial y de sociedades, el régimen de patentes y licencias, y el control de fusiones. En lo referente a la salida del mercado, las barreras estructurales pueden manifestarse en forma de disposiciones sociopolíticas, como los subsidios estatales en caso de insolvencia (falta de liquidez y quiebra).

Son ejemplos de barreras *estratégicas* institucionales los reglamentos, prohibiciones de fusión y trabas comerciales (acceso al mercado) y las subvenciones o una política de persuasión moral (*moral-suasion*) ejercida por los sindicatos, políticos e instituciones estatales en caso de despidos inminentes de los trabajadores, por mencionar un ejemplo.

A diferencia de las barreras de mercado resultantes de las decisiones de los sujetos económicos privados, las barreras institucionales pueden también ser utilizadas como instrumento de la ***política de ordenamiento*** y, con ello, de la Economía Social de Mercado. Las barreras de mercado institucionales pueden ser levantadas y también eliminadas por los niveles de decisión política, por ejemplo por motivos sociopolíticos. Esta facultad obliga a la economía a evaluar la utilidad práctica o la inutilidad de determinadas barreras de mercado institucionales.

## I.10.4. Defensa de la competencia

No plantea ningún problema un mercado en el que cualquier oferente nuevo (competidores potenciales) puede, en todo momento, acceder a un mercado, es decir, cuando se trata de un *mercado abierto* en razón de un bajo nivel de barreras de acceso. En estos mercados, los oferentes actuales no tienen la posibilidad de restringir la competencia e incrementar los precios, porque se verían rápidamente desplazados por los competidores recién llegados. Por lo tanto, en este caso no se necesita encarar una ***política de competencia*** especial.

Sin embargo, esta política se torna necesaria cuando, por ejemplo, la fabricación de ciertos bienes exige una inversión inicial elevada, de modo tal que un solo productor puede proveer un mercado particular con el bien o servicio en cuestión a un precio más bajo que si la oferta proviniera de un número mayor de proveedores. En estas situaciones, que se denominan ***monopolios naturales***, la forma de provisión monopólica se convierte en necesidad económica.

La política de competencia también es requerida cuando en la realidad los oferentes potenciales enfrentan importantes barreras económicas y aun legales para el ingreso a los mercados. En esta situación, lo importante es mantener la rivalidad entre los oferentes actuales. Para lograrlo, la política de competencia tiene que impedir que estos oferentes concluyan acuerdos que restrinjan la competencia –por ejemplo, en forma de *cárteles o fusiones*.

En caso contrario, y aun si el número de empresas en un mercado es grande, como en el caso del *polipolio*, la competencia podría ser eliminada en detrimento de los consumidores.

La competencia asimismo se ve amenazada cuando el mercado está en manos de pocas empresas, caso llamado *oligopolio*, capaces de llegar a acuerdos –no formalmente suscritos o acordados, por ejemplo mediante llamadas telefónicas o reuniones del sector. Si el número de oferentes, en condiciones por demás idénticas, se reduce aún más, incluso puede darse la situación de que las empresas tengan un comportamiento solidario sin haberlo acordado anteriormente (oligopolio estricto). En caso de que uno de los oferentes suba sus precios, los otros lo imitan *espontáneamente*. Así, las empresas terminan comportándose casi como ***monopolios*** y es posible que el Estado se vea obligado a intervenir en la estructura del mercado con el fin de incrementar el número de oferentes. Es decir que se facilitaría el acceso a los recién llegados o, en caso extremo, se desmembrarían los grupos económicos establecidos para restablecer las condiciones de competencia.

## Palabras clave

Competencia perfecta
Competencia imperfecta
Monopolio
Oligopolio
Cártel
Polipolio
Competencia monopolística
Acceso al mercado
Barreras de mercado
Política de ordenamiento
Política de competencia
Monopolio natural

# I.11. Teoría de la oferta y de la empresa

## I.11.1. Mercado y proceso productivo

Una ***empresa*** es una forma de organización adoptada por un grupo de personas para producir bienes y servicios. A través del mercado y de su sistema de formación de precios, la actividad económica de las personas es orientada a la *utilización eficiente* de los factores de producción escasos. La competencia obliga a los productores y vendedores a reducir los precios que piden por sus productos y, por lo tanto, impulsa la búsqueda de una ventaja a través de la reducción de los ***costos de producción***.

Para reducir los costos, las empresas pueden adoptar los procesos de producción más racionales de los competidores (*imitación*) o desarrollar procedimientos novedosos aún más eficientes (*innovación*). Gracias a ello obtendrán un mayor beneficio, dados los precios de los bienes en un determinado momento.

Por un lado, esto conduce a aumentar la producción de bienes que permiten obtener un mayor margen de ***ganancia*** porque son más solicitados por los compradores. Por otro lado, las empresas abandonan la producción de bienes que generan pérdidas y destinan los factores de producción liberados en este proceso hacia aplicaciones más *económicas*.