

Guía de Materia N° 6

Eje Temático: Región y país

4. Sistema Económico Nacional.

- b.** El problema de la escasez: recursos escasos para satisfacer necesidades ilimitadas y necesidad de elección. El problema de la escasez y asignación de recursos en el nivel familiar.
- c.** El problema de la distribución de los bienes: la desigualdad económica en la nación y entre naciones.
- d.** El problema de la coordinación económica: principales mecanismos, tales como el mercado, las instituciones, el Estado.

El Problema Económico

La Economía es el estudio de cómo logran las personas su subsistencia, es decir, como adquieren la comida, vivienda, vestuario, y satisfacen todas sus necesidades materiales. La palabra "economía" proviene del griego y significa "el que administra el hogar". Con el tiempo la palabra ha incorporado una dimensión social, por lo que en la actualidad la ciencia económica no se limita al estudio de las decisiones de las familias, sino que también (y en mayor medida) tiene una visión global que estudia las decisiones económicas de toda la sociedad (Estado o agentes económicos particulares). En realidad, las decisiones que toma una sociedad son muy parecidas a las de un hogar: las dos entidades deben preocuparse de satisfacer las necesidades materiales de sus miembros con los bienes escasos que tienen (eso es el problema económico).

Las necesidades humanas

El primer elemento a considerar en la definición del problema económico son las necesidades humanas. Se puede definir una necesidad como el deseo de poseer algo que no se tiene y que existe en la realidad. Estas necesidades no son iguales en importancia: no se puede poner en un plano de igualdad la necesidad de alimentarse con la necesidad de leer un libro. La primera es una **necesidad vital** (básica,

biológica, corporal, hay muchos nombres para este tipo de necesidad) ya que si no se satisface, la persona simplemente se muere. La segunda es una **necesidad espiritual**, es subjetiva, es impuesta por el grado de cultura de la persona o sus intereses personales.

Si quisiéramos establecer una jerarquía de necesidades, tendríamos que poner primero y con mayor importancia a las necesidades vitales y, posteriormente, a las espirituales. Entre una y otra podemos considerar las **necesidades sociales**, es decir, aquellas que surgen por vivir en compañía de otras personas. La vida en sociedad crea patrones culturales que toda persona debe seguir. Por ejemplo, alimentarse es una necesidad vital que se puede satisfacer de múltiples maneras; el cómo hacerlo da origen a una necesidad social (utilizar platos y cubiertos, seguir una etiqueta determinada en ocasiones especiales, comer ciertos productos en vez de otros).

Las necesidades que impone la sociedad serán mayores en la medida en que esta es más desarrollada ("Civilizar a un pueblo desde el punto de vista económico, es crearle nuevas necesidades"). Una forma de probar esta última afirmación es pensar en las necesidades que podía tener un Aonikenk (más conocido como Tehuelche) que deambulaba por la península de Brunswick a comienzos del siglo XIX (antes de la llegada del hombre blanco), y compararlas con las que tiene en la actualidad cualquier habitante de Punta Arenas. Si se hace un listado con uno y otro caso, probablemente veamos que las necesidades vitales son las mismas (difieren los bienes con los que se satisfacen) y las espirituales muy similares (este es un tema para antropólogos); la gran diferencia estará en las necesidades impuestas por la sociedad (mucho menos en una sociedad más simple como la Aonikenk).

Desde otro ángulo las necesidades pueden clasificarse en **colectivas** e **individuales**. Aunque todas las necesidades son experimentadas por el individuo, al vivir en comunidad, algunas pasan a ser del grupo entero, transformándose en colectivas. Por ejemplo, la necesidad de vigilancia policial, de educación, de higiene ambiental, etc. Para satisfacer estas necesidades colectivas cobra especial importancia el Estado.

Aunque parezca extraño, a medida que se satisfacen unas necesidades surgen otras nuevas. Por ejemplo, al satisfacer la necesidad de tener casa propia, de inmediato surgen otras como tener muebles mejores, electrodomésticos, etc. Por esto se afirma que las necesidades son ilimitadas (también se dice que son "múltiples y elásticas") y que una persona nunca satisface todas sus necesidades. Incluso si se cuenta con una gran cantidad de dinero, existe la variable del tiempo: el día tiene sólo 24 horas y por tanto las cosas que se pueden hacer en ese periodo (las necesidades que se pueden satisfacer) son limitadas.

Como nadie puede satisfacer todas sus necesidades, cada uno deberá resolver cuáles satisfacer, en parte o completamente, y cuáles postergar. Cada persona realiza una jerarquización de sus necesidades, de acuerdo con sus intereses, su escala valórica, las influencias del medio social o de la publicidad.

Bienes y servicios

Para satisfacer las necesidades humanas se utilizan los recursos o bienes materiales (alimentos, vestuario, etc.) y actividades o servicios (atención médica, educación, etc.). En algunos textos de economía aún se hace la distinción entre bienes libres y bienes económicos. Los primeros serían aquellos a los que el ser humano puede acceder sin limitaciones, debido a su abundancia (ejemplo: aire, calor del sol). En cambio, los bienes económicos son escasos con relación a su demanda, por lo que la

posibilidad de acceder a ellos está limitada por un precio a pagar. La ciencia económica se preocupa sólo de estos últimos.

Los bienes económicos se pueden clasificar de múltiples maneras:

- a) **Bienes de capital:** que no satisfacen directamente una necesidad y sirven para crear otros bienes (ej. : telar).
- b) **Bienes de consumo:** que satisfacen directamente una necesidad (ej. : alimento). A su vez, estos bienes se pueden dividir en **durable** o de uso prolongado (ej. : televisor, automóvil), y **no durables** o de consumo inmediato (ej. : pan, agua).
- c) **Bienes intermedios:** los que deben sufrir nuevas modificaciones antes de convertirse en bienes de capital o de consumo. Son todas las materias primas para otros bienes. (ej. : celulosa).
- d) **Bienes finales:** los que ya han sufrido todas las transformaciones necesarias. Los bienes de capital y de consumo son bienes finales (ej. : papel).

Se denomina servicios a todos los intangibles (no materiales) que satisfacen una necesidad. Nos estamos refiriendo, por ejemplo, a la actividad comercial, la educación o la salud.

Todos los bienes, por muy abundantes que nos parezcan en ciertos casos, poseen un límite, es decir, son limitados. De esta característica principal se derivará otra que es su consecuencia: son relativamente escasos. Esto es, son siempre escasos en relación con un uso ilimitado (las necesidades que se deben satisfacer). Una tercera característica nos advierte que, además, tienen usos alternativos (un mismo recurso puede ser utilizado para satisfacer varias necesidades).

La Escasez

Como hemos visto, el hombre debe resolver el problema básico de dar respuesta a la satisfacción de sus necesidades (¿Cómo conseguir alimentos, vestuario, vivienda? ¿Cómo resolver sus inquietudes espirituales? ¿Cómo obtener educación y salud? ¿Descanso y recreación?). Ese es el propósito principal de la actividad económica: la satisfacción de los deseos y necesidades humanas. Al proceso de satisfacer esas necesidades se le llama consumo, y a los individuos que las satisfacen, consumidores. De esta manera, podemos hablar del consumo de entradas al fútbol, de educación, salud, peras, conciertos o máquinas de afeitar. Todos estos bienes y servicios satisfacen necesidades humanas.

Tenemos que producir aquello que deseamos consumir, para lo cual necesitamos recursos productivos, factores de producción, o como a veces se les llama, insumos. La característica principal de estos recursos es que son limitados con relación a las necesidades humanas. La naturaleza es "mezquina" y nos proporciona siempre menos de aquello que deseamos o, quizás para ser más justos, el hombre es ambicioso y sus necesidades infinitas, exigiendo a la naturaleza siempre más de lo que ésta puede dar. Esta situación conduce a que siempre exista escasez, es decir, insuficiencia de medios para satisfacer todos los deseos humanos. No existen recursos suficientes para producir todos los bienes y servicios que las personas desean.

Un recurso singularmente importante y escaso es el tiempo. El desarrollo de cualquier actividad requiere (como insumo o factor productivo) de tiempo, elemento que no es

recuperable ni renovable, y que por lo tanto impone otro límite a las posibilidades humanas de satisfacer las necesidades. El minuto tiene 60 segundos, la hora 60 minutos y el día 24 horas. Dentro de ese lapso limitado debemos dormir, trabajar, alimentarnos, entretenernos, educarnos, etc. No podemos dedicar a esas actividades toda la atención y dedicación que deseáramos.

Así, al analizar cualquier fenómeno desde la perspectiva económica, nunca debemos olvidar este hecho: la escasez está siempre presente, aunque por algunos momentos y a veces, no pensemos estar dominados por ella.

Ahora bien, si pudiésemos disponer permanentemente de todo lo que necesitamos, no nos preocuparía la forma de proveernos de ello, ni disponer nuestros recursos para producirlo; es decir, las decisiones de consumo y producción serían poco importantes.

Si el cazador primitivo hubiese tenido la certeza de encontrar presas siempre que quisiera y en las cantidades que quisiera, no se habría dedicado a perfeccionar flechas y lanzas. Si nuestro tiempo fuese ilimitado no sentiríamos remordimientos por ir al cine en vez de estar estudiando. En resumen, si tuviésemos siempre en cantidades ilimitadas todos los medios o recursos que necesitamos para satisfacer nuestros deseos no nos preocuparían los procesos y formas en que mejor podemos resolver esos problemas: no tendría sentido el estudio de la economía.

Sin embargo, podemos observar que la escasez nos obliga a tomar decisiones en cuanto al uso de nuestros recursos, nos obliga a elegir, que es el acto de seleccionar entre distintas alternativas. Enfrentados, por lo limitado de los recursos, a la imposibilidad de satisfacer todos nuestros deseos, debemos elegir entre las mejores alternativas disponibles o seleccionar el mejor uso posible para los recursos escasos.

La necesidad de elegir y el costo de oportunidad

En la vida diaria nos vemos forzados a elegir entre varias alternativas de consumo. Cualquiera de estas alternativas implica que al optar por una renunciamos a las otras. Dicho de otra manera, entre las múltiples necesidades experimentadas a diario, las personas eligen entre todas aquellas que les parecen impostergables o bien aquellas que les reportan un mayor nivel de bienestar. Cada vez que se elige algo se está dejando fuera una serie de posibilidades: por ejemplo, si sólo se dispone de \$300, ellos se pueden destinar a consumir una bebida o un helado o un pasaje de colectivo. Enfrentados a esta situación, sólo se puede seleccionar entre esas distintas alternativas. Aunque se desee hacer todo lo indicado, sólo se tiene la posibilidad de optar por una de ellas. El dinero se destinará a aquello que se considere más beneficioso (maximizar el beneficio). A este fenómeno los economistas lo denominan el costo de oportunidad o costo alternativo. Es decir, la alternativa sacrificada luego de una elección.

Este problema de la elección entre múltiples alternativas y el costo de oportunidad que implica, se presenta a las personas en su vida diaria, a las empresas y los gobiernos. La decisión por parte del gobierno de construir una escuela o un hospital, debe considerar el costo de la alternativa que se desecha. Una familia debe elegir entre comprar juguetes a sus hijos o gastar sus recursos en vestuario; una empresa de juguetes debe decidir entre gastar más recursos en publicidad o invertir en renovar la maquinaria de la fábrica. Cuando la familia o la empresa tomen una decisión habrán renunciado a la otra alternativa (la que se transforma en un costo).

La clave para entender la forma de pensar de los economistas se encuentra en este concepto de costo de oportunidad. El economista analiza todos los problemas tomando en cuenta las alternativas disponibles, para poder calcular los costos de cada decisión.

Factores Productivos

Los economistas clásicos (siglo XVIII – XIX) consideraban que para producir bienes y servicios era necesario utilizar unos recursos o factores productivos: la tierra, el trabajo y el capital. Esta clasificación de factores sigue siendo muy utilizada en la actualidad. Por **tierra** se entiende no sólo la tierra agrícola sino también la tierra urbanizada, los recursos mineros y los recursos naturales en general. Por **capital** se entiende el conjunto de recursos producidos por la mano del hombre que se necesitan para fabricar bienes y servicios: la maquinaria o las instalaciones industriales, por ejemplo. Conviene que esto quede claro ya que la palabra 'capital' se usa muchas veces de forma incorrecta para designar cualquier cantidad grande de dinero. El dinero sólo será capital cuando vaya a ser utilizado para producir bienes y servicios, en cuyo caso se llamará capital financiero. El dinero que se vaya a utilizar para adquirir bienes de consumo no puede ser llamado capital. Por **trabajo** se entiende la actividad humana, tanto física como intelectual. En realidad toda actividad productiva realizada por un ser humano requiere siempre de algún esfuerzo físico y de conocimientos previos.

Factores Productivos		
Materia Prima	Todos los elementos naturales utilizados en la producción.	Lana
Mano de Obra	Actividad Humana destinada a la producción.	Tejedoras
Capital	Elementos físicos utilizados en la producción.	Telar

Los economistas clásicos pensaban que para crecer económicamente, para producir más, era suficiente con el aumento de la cantidad de factores disponibles, principalmente del trabajo y del capital. Ahora se sabe que el papel más importante en el crecimiento económico lo tienen los avances en el conocimiento científico y técnico. Podríamos por tanto añadir a los tres factores productivos dos más: los conocimientos humanos que están incorporados al factor trabajo (el "know-how") y la tecnología, o simplemente técnica, que está incorporada al capital.

Agentes Económicos

En la actividad de producción y distribución económica intervienen tres tipos de agentes: las familias, las empresas y el Estado.

Las familias (economías domésticas) tienen un doble papel en la economía de mercado: son a la vez las unidades elementales de consumo y las propietarias de factores productivos. La palabra 'familia' hay que entenderla en un sentido amplio, no sólo la familia nuclear. Cada vez son más frecuentes en nuestras sociedades las familias formadas por una sola pareja o un solo individuo.

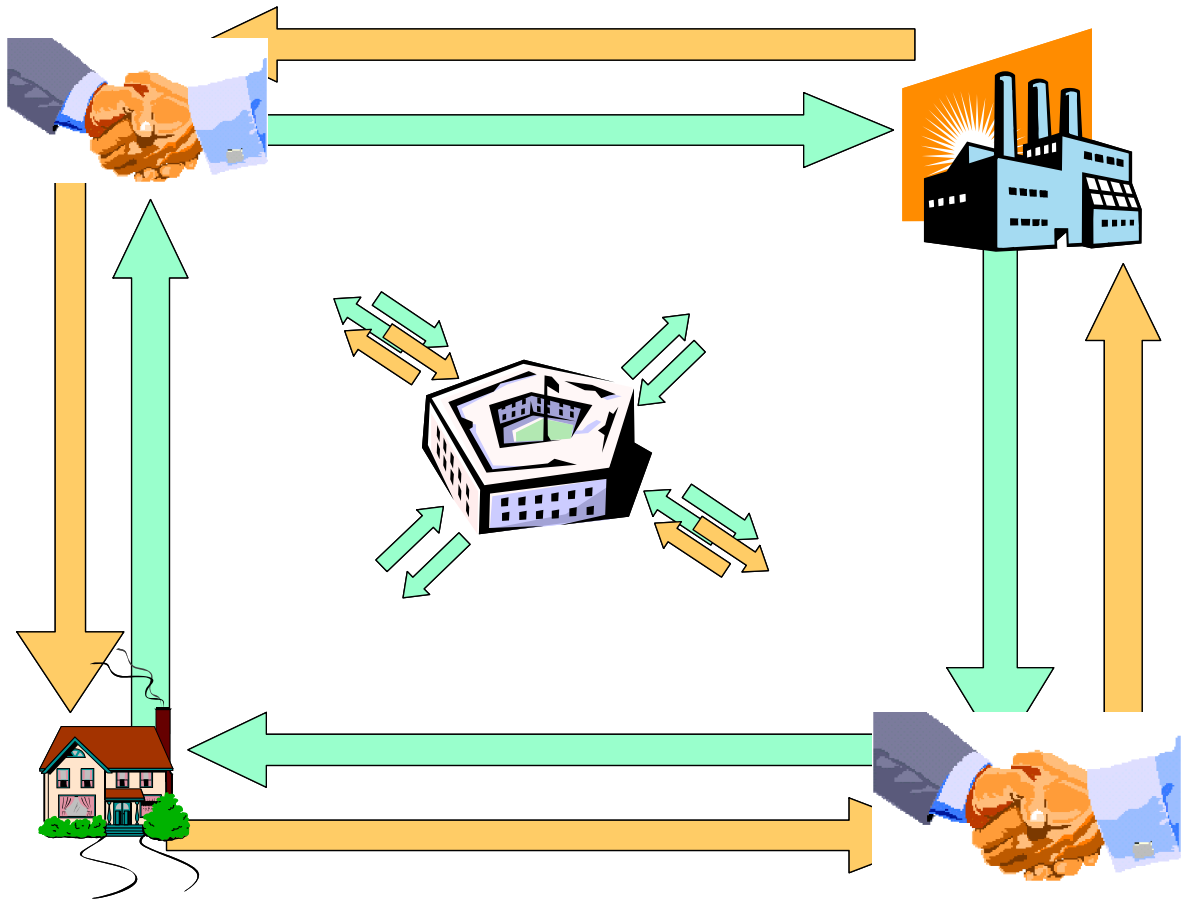
Las empresas son los agentes económicos destinados exclusivamente a la producción de bienes y servicios. Para realizar su actividad necesitan los factores productivos que les entregan las familias. A cambio de ellos pagarán unas rentas: sueldos y salarios como contrapartida del trabajo; intereses, beneficios, dividendos, etc., como contrapartida del capital; alquileres o simplemente renta como contrapartida de la tierra. Los bienes y servicios producidos por las empresas son ofrecidos a las familias que entregarán a cambio su precio.

El estado es el agente económico cuya intervención en la actividad económica es más compleja. Por una parte, el Estado acude a los mercados de factores y de bienes y servicios como oferente y como demandante. Al igual que las familias, es propietario de factores productivos que ofrece a las empresas de las que también demanda gran cantidad de bienes y servicios. A la vez es productor de bienes y servicios. Por otra parte, a diferencia de los otros agentes económicos, tiene capacidad coactiva para recaudar impuestos, tanto de las empresas como de las familias. Así mismo destinará parte de sus ingresos a realizar transferencias sin contrapartida a ciertas empresas que considere de interés social o a algunas familias mediante subsidios de desempleo, pensiones de jubilación y otras.

El flujo circular de la actividad económica

El lugar de encuentro entre los que ofrecen factores o bienes y servicios y los que los demandan se llama **mercado**. En las sociedades primitivas los mercados se realizaban en un día y lugar determinados. Actualmente el concepto de mercado es mucho más difuso ya que el mercado de divisas, por ejemplo, abarca tanto los patios de operaciones de todas las entidades bancarias como los circuitos informáticos de sus centros de cálculo.

Los sistemas están constituidos, además de por sus componentes elementales, por las relaciones que los unen. Los sistemas suelen representarse mediante gráficos en los que las relaciones se simbolizan mediante líneas que conectan los diferentes elementos. En la representación del sistema de economía de mercado se utiliza el esquema denominado flujo circular ya que las líneas describen flujos de riqueza entre los agentes económicos.



La parte exterior muestra las relaciones entre las familias y las empresas. Las familias envían los factores productivos al mercado de factores en donde son adquiridos por las empresas. De las empresas salen los bienes y servicios hacia su mercado para ser consumidos finalmente por las familias. Los flujos de factores y de bienes y servicios se llaman flujos reales y en el gráfico están representados por los canales externos. A sus contrapartidas en dinero, las rentas y el gasto de las familias, se les llama flujos financieros y están representados por los canales internos.

En el centro del esquema se muestran las relaciones del Estado con los otros agentes. El Estado envía y adquiere factores y bienes y servicios en los mercados pagando o cobrando por ellos al igual que las familias o las empresas. Pero a la vez detrae los impuestos y entrega las transferencias.

Estudiar la economía significa estudiar en detalle cada uno de los componentes del flujo. La microeconomía estudia las razones del comportamiento de las familias como consumidoras (la utilidad y la demanda), las empresas como productoras (los costes), los mercados de factores y de bienes y servicios. La macroeconomía estudia cómo se mide la producción y la renta nacional y cómo puede influir el estado manipulando los flujos.

El funcionamiento de los mercados

El proceso de distribución une la producción de los bienes y el consumo de los mismos en un espacio denominado mercado. Se entiende por mercado el lugar físico o abstracto en donde se desarrolla la transacción de bienes, por dinero. Los compradores y los vendedores determinan en conjunto el precio y la cantidad de productos que intercambian. Por lo tanto, en todo mercado existen tres elementos básicos: compradores, vendedores y los precios.

Los compradores son agentes económicos que desean adquirir productos. También se les denomina demandantes. Los vendedores son los agentes económicos que desean vender productos. También llamados oferentes.

Tipos de Mercados

Según la cantidad de compradores y vendedores que concurren en un mercado, estos se pueden clasificar como:

Mercados de competencia perfecta: Aquel en donde existen muchos oferentes y muchos demandantes de tal manera que ninguno está en condiciones de intervenir en el precio.

Mercados de competencia imperfecta: Aquel en donde la oferta o la demanda están intervenidas por alguno de los agentes, lo que le permite controlar el precio. Entre estos se pueden mencionar el monopolio, cuando existe un solo oferente y muchos demandantes; el monopsonio, cuando existe un solo demandante para muchos oferentes; y el oligopolio, cuando existe un número reducido de oferentes para muchos demandantes.

TIPOLOGÍA DE LOS MERCADOS IMPERFECTOS	
Monopolio	Un solo productor
Monopsonio	Un solo consumidor
Competencia Monopolista	Pocos productores, producto diferenciado
Oligopolio	Pocos productores, producto homogéneo
Oligopolio de Demanda	Pocos consumidores
Oligopolio Bilateral	Pocos productores y pocos consumidores

Los mercados de competencia perfecta

Vamos a empezar analizando un mercado sencillo e "ideal", el "mercado de competencia perfecta". Para que ese mercado pueda ser considerado de competencia perfecta tiene que mostrar las siguientes características:

Libre competencia. Ningún agente puede influir en el mercado. El número de compradores y vendedores es muy alto y las cantidades producidas o demandadas por cada uno de ellos son tan pequeñas en relación con el total que su influencia sobre los precios es inapreciable. (Ningún fabricante individual ni ningún comprador de trigo puede influir sobre el precio). Para que haya libre competencia es imprescindible la libertad de entrada y salida en las industrias, es decir, que no haya barreras que impidan a una empresa dedicarse a producir cualquier cosa. (Cualquier empresario que lo desee puede destinar su capital a la fabricación de trigo). La expresión "industria" indica el conjunto de empresas que se dedican a producir el mismo bien.

Esta característica no está presente en las situaciones de monopolio (un único productor), duopolio (dos productores), oligopolio (pocos productores), monopsonio (un comprador) y otros mercados no competitivos. En realidad, para que haya verdadera "libertad de entrada y salida" sería necesario que no hubiera costes de transformación, es decir, que la maquinaria destinada a una producción pudiera "reconvertirse" sin coste alguno para producir cualquier otra cosa.

La libre competencia en realidad es la excepción y no la regla. En cualquier caso, las ventajas de los mercados de libre competencia son tan grandes con respecto a los demás mercados que son presentados como la meta a la que se debe tender: las legislaciones nacionales y las normativas supranacionales se plantean como objetivo explícito el fomento de la libre competencia y la represión de las prácticas que la limitan.

Homogeneidad del producto. Para que haya libre competencia es necesario que el consumidor sea indiferente a comprar el producto de una empresa o de otra, por tanto los productos tienen que ser exactamente iguales; sólo así se hará realidad que si una empresa pusiera el precio por encima del establecido por el mercado, los consumidores dejarían de comprarlo. La homogeneidad debe incluir todas las condiciones de venta tales como garantías o financiación. En la realidad, como todos sabemos, las empresas tratan de diferenciar sus productos mediante campañas publicitarias, envases llamativos o pequeños cambios en el diseño o la composición. Es más, una de las principales virtudes de la libre competencia es precisamente el esfuerzo que obliga a todas las empresas por mejorar continuamente sus productos tratando de diferenciarse por su mayor calidad o menor precio.

Información y racionalidad de los agentes. En los mercados de libre competencia los agentes económicos conocen los precios de todos los productos y factores, sus características y la existencia de posibles sustitutos. En el momento de decidir entre diferentes alternativas, los consumidores elegirán aquellas que maximicen su utilidad y los productores las que maximicen sus beneficios.

Muchas veces la información puede ser un bien escaso y de alto coste. Por ejemplo: antes de adquirir un vehículo necesitamos invertir tiempo y trabajo recorriendo los establecimientos de muchos concesionarios para conocer cuál de los diferentes modelos que nos ofrecen puede proporcionarnos mayor satisfacción. Nuestra decisión en cualquier caso será tomada siempre con información insuficiente porque ¿Quién sabe distinguir cuál es la biela más resistente al desgaste? Antes de pedir una ensaladilla en un bar ¿analizamos la mayonesa en varios establecimientos para poder elegir la que tenga menor cantidad de salmonelas? Debido al coste de adquirir más

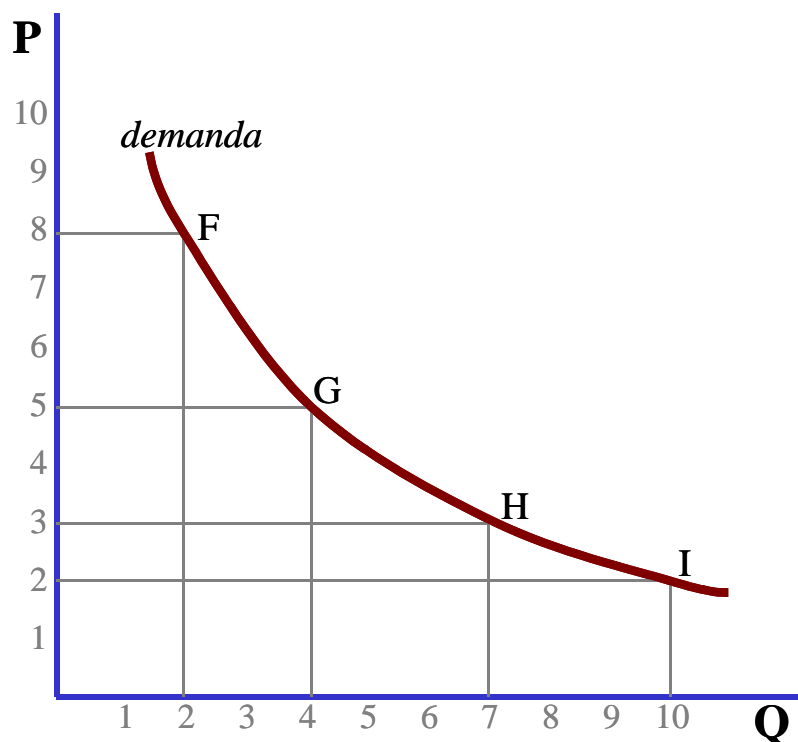
información llega un momento en que renunciamos a seguir investigando aunque ello pueda tener como consecuencia una decisión de compra incorrecta.

Pero para que la decisión sea la correcta, además de información se necesita racionalidad, es decir, capacidad para analizarla y valorarla. Los agentes deben poder adoptar decisiones que satisfagan sus preferencias.

La demanda

En un mercado ideal, de libre competencia, tanto si es de bienes y servicios como si es de factores, llegarán los demandantes tratando de obtener la mayor cantidad de bienes al precio más bajo posible. Así se configura la demanda.

Utilizaremos como ejemplo el mercado del trigo de un país imaginario. Los consumidores estarán dispuestos a comprar más trigo si el precio es bajo que si el precio es alto. Supongamos que si el precio del trigo fuese, digamos, de 8 pesos el kilo, los consumidores de ese país estarían dispuestos a consumir 2 millones de kilos al año. Si el precio del kilo bajase a \$5, se podría comprar más, por ejemplo, 4 millones al año. Si bajase aún más, a \$3 el consumo aumentaría a 7 millones. Por último, si llegase a \$2 se adquirirían hasta 10 millones de kilos. Las cuatro posibilidades descritas, señaladas con las letras F, G, H e I, están resumidas en el gráfico adjunto en el que P significa precio del kilo de trigo y Q la cantidad que sería demandada anualmente en millones de kilos.



La forma de la curva que hemos representado, con su pendiente decreciente y su curvatura convexa hacia el origen, es típica de las curvas de demanda de todos los bienes y servicios. Cada bien tendrá su curva de demanda característica, más o menos inclinada, más o menos convexa. Además, la posición de la curva, más alta, más baja, desplazada hacia la izquierda o hacia la derecha, dependerá de la mayor o menor renta que perciban los consumidores, de los gustos y las modas y de los precios de otros bienes relacionados. En cualquier caso todas las curvas de demanda serán decrecientes ya que ello es consecuencia de la ley universal de que **a precios más bajos los consumidores demandarán más cantidad del producto.**

Los aumentos en la renta de los consumidores provocarán desplazamientos hacia la derecha de la curva de demanda ya que a igual precio la cantidad demandada será mayor. Igual fenómeno se producirá por un cambio positivo en los gustos o la moda. Variaciones en los precios de bienes relacionados también provocarán desplazamientos de la curva de demanda; por ejemplo, el abaratamiento del aceite de oliva provocará un desplazamiento hacia la izquierda de la demanda de aceite de girasol.

Obsérvese, sin embargo, que el abaratamiento del propio producto no produce desplazamiento de la curva ya que la curva está indicando precisamente las cantidades demandadas a cualquier precio.

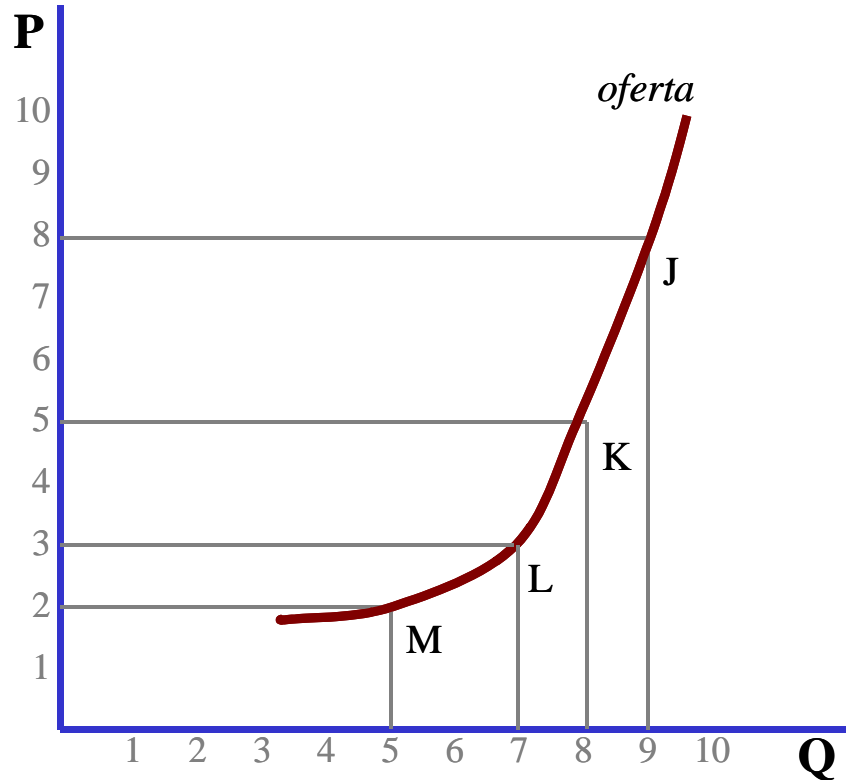
La Oferta

Veamos ahora los argumentos de los oferentes y cómo se configura la curva de oferta. Su reacción a los precios será la opuesta: si los precios del trigo son altos se producirá mucho trigo, pero si los precios bajan, los agricultores destinarán sus tierras al cultivo de otros cereales y la cantidad de trigo que llegará al mercado será menor.

Siguiendo con el ejemplo anterior, en el gráfico adjunto están descritas las situaciones J, K, L y M con los precios que les corresponden y las cantidades que se ofertarían en cada caso.

Cada producto tiene su curva de oferta característica que puede ser también más o menos inclinada, más o menos cóncava y estará situada más hacia la derecha o hacia la izquierda.

En la forma y posición influirán el precio de otros bienes, el precio de los factores de producción que se requieran para fabricar ese bien, el estado de la técnica y los objetivos estratégicos de las empresas productoras.



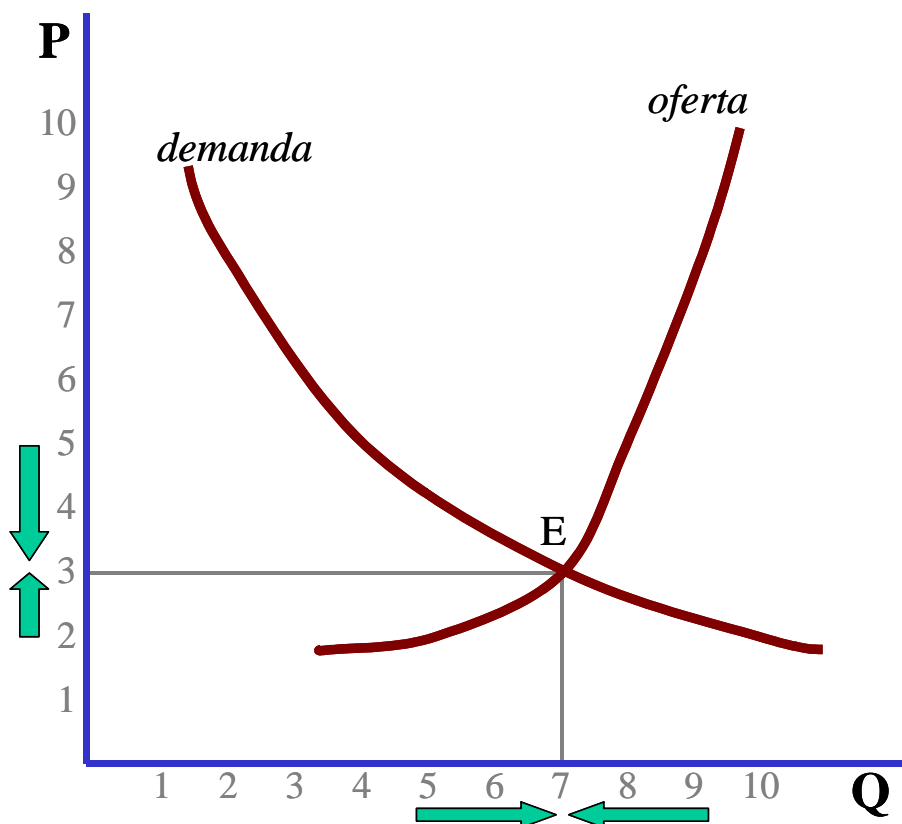
El equilibrio del mercado

Habrá una situación de equilibrio entre la oferta y la demanda cuando, a los precios de mercado, todos los consumidores puedan adquirir las cantidades que deseen y los oferentes consigan vender todas las existencias.

El precio y la cantidad de producto que se intercambiar  realmente en el mercado queda determinado automáticamente como consecuencia de la forma de las curvas de oferta y demanda del producto. Si el precio es muy alto, los productores estarán ofreciendo mucho más producto del que demandan los consumidores por lo que se encontrarán con excedentes, cantidades que no pueden vender, por lo que reducirán sus producciones y bajarán los precios. Por el contrario, si el precio resulta ser demasiado bajo, las cantidades demandadas serán mayores que las ofrecidas por lo que se producirá escasez. Algunos consumidores estarán dispuestos a pagar más dinero por ese bien. El precio y la cantidad producida aumentarán. Veamos esos fenómenos en el ejemplo del mercado de trigo.

Si el precio fuese de \$8 el kilo, los agricultores producirán 9 millones de kilos, los consumidores sólo demandarán 2 millones por lo que se acumularán unos excedentes de 7 (9 menos 2) millones. Sin duda ninguna el precio tenderá a bajar y en la temporada siguiente se habrá cultivado mucho menos trigo. En el caso opuesto, cuando el precio es de \$2 el kilo, se habrán producido 5 millones de mientras que la cantidad demandada es mucho mayor, 10 millones. Se producirá escasez, tendencia a subir los precios y a que los agricultores aumentasen su producción. En el caso de que el precio fuese de \$3, las cantidades ofrecidas y demandadas serán idénticas, tanto los productores como los consumidores estarán satisfechos y no habrá ninguna

razón para cambiar las cantidades producidas ni el precio. La figura muestra cómo el punto de equilibrio, E, se produce donde se cortan las curvas de oferta y demanda, es decir, en el punto en que se igualan precios y cantidades.



Precios artificialmente bajos

En muchas ocasiones a lo largo de la historia, los gobernantes han tratado de hacer uso de "la fuerza de la ley" para solucionar de forma drástica los problemas económicos. Si los precios resultan excesivamente altos y los súbditos están descontentos es realmente tentador emitir un decreto ordenando que se bajen los precios.

Supongamos que se establece un límite al precio del trigo por debajo del de mercado. A corto plazo todo el trigo que estuviera almacenado desaparecerá de las vías comerciales habituales; aparecerá un mercado negro en el que el trigo se venderá a un precio incluso superior al previo ya que se incrementará con los costes de los nuevos canales de comercialización, menos eficientes y más peligrosos por su ilegalidad. Si el gobernante quiere imponer el cumplimiento de la ley, puede ordenar registros en los almacenes de los agricultores y requisas del producto, pero resultará así que un sector de la sociedad (los agricultores) estará siendo cargado fiscalmente por el Estado de

una forma abusiva en beneficio de otro (los consumidores) por lo que el objetivo político de eliminar el descontento no se estará cumpliendo.

A plazo medio, en la cosecha siguiente, resultará que muchos agricultores habrán destinado sus campos al cultivo de otros cereales sin controles de precios por lo que la cantidad producida de trigo será mucho menor; la escasez será endémica ya que la cantidad demandada de trigo a precios bajos será mucho mayor que la ofrecida; la presión hacia una subida de precios continuará por lo que las coacciones para evitarlo deberán hacerse permanentes.

Gracias a los conocimientos que tenemos actualmente de las leyes de funcionamiento del mercado, los medios de que disponen los gobiernos para controlar las subidas de precios son actualmente mucho más sutiles y poderosos. Las autoridades económicas disponen de **instrumentos fiscales** y **monetarios** para controlar la demanda y la oferta sin por ello distorsionarlas, es decir, haciendo que los precios se mantengan bajos sin alterar el libre juego de las fuerzas del mercado.

Los Sistemas Económicos

En todas las sociedades existen un conjunto de interrogantes por resolver, éstas se constituyen en el origen de distintos sistemas económicos que intentan darles respuesta. Las interrogantes son: ¿qué producir?, ¿cómo producir? Y ¿para quién producir?

En cuanto al qué producir, el bien o servicio que se produzca dependerá de las necesidades de los miembros de la colectividad y de los recursos que tengan a su disposición. El cómo producir, siempre tiene relación con el uso eficiente de los recursos, es decir, resolver cómo se utilizan los recursos y técnicas productivas. El para quién producir, es una interrogante que normalmente contestan los sistemas económicos, ya que ellos deben preocuparse del destino de los bienes y servicios producidos, es decir, para quienes han sido pensados.

Sistema de Economía de Mercado

La Economía de Mercado descansa sobre la base de un mercado libre, sin intervenciones sobre el libre juego de la oferta y la demanda. En este sistema todos los bienes y servicios, como los factores productivos, tienen su precio. Los precios actúan de guía para que libremente se asignen los recursos productivos y se respondan las tres interrogantes económicas. Los consumidores al realizar sus compras definen sus preferencias, lo cual estimula la producción de esos bienes, de este modo se responde el ¿qué producir?; la competencia al interior del mercado obliga a los productores a rebajar los costos de producción, para abaratar el precio y poder conquistar el mercado, de esta manera se responde la segunda interrogante, es decir, ¿cómo producir?. Sólo la demanda responde el ¿para quién producir?, esto significa que la producción de bienes será para los que puedan comprar el producto a un determinado precio.

Sistema de Planificación Centralizada

Partiendo de las limitaciones del libre mercado, este sistema plantea que el principal actor económico sea el Estado, definiendo la totalidad de las acciones económicas y respondiendo las interrogantes a través de una planificación previa. Esta planificación apuesta a una distribución más equitativa de la renta, ya que los medios de producción pertenecen a las entidades gubernamentales. El Estado planifica organiza las actividades que la población laboral debe realizar, obteniendo los medios de producción que se requieren para la creación de bienes y servicios, estableciendo las cuotas de consumo familiar y el ingreso que le debe corresponder a cada núcleo familiar.

Este sistema ha sido considerado ineficiente, en la medida en que las señales por las cuales inspira su accionar no siempre son válidas, por lo que se puede producir un aumento de producción innecesaria o desabastecimiento. Sin embargo, el sistema destaca en la cobertura de necesidades sociales (salud, educación).

Sistema de Economía Mixta

En el mundo efectivo de la economía se ha comprobado que no existen modelos químicamente puros, no funciona solitariamente el mercado o el estado, sino que existe una confluencia entre ellos, es así, como en los países escandinavos se han practicado ideas socialistas y en los Estados Unidos no existe un Estado ausente, porque necesariamente debe cubrir una política social, que ampare a los más desprotegidos del sistema.

Una economía mixta se desarrolla en la medida que se teje una colaboración íntima entre el sector público (estatal) y la iniciativa privada; el Estado guía a los particulares, a través de subsidios, créditos, etc. que motivan su incorporación a las políticas gubernamentales de fomento de ciertas áreas económicas. Por otra parte, los Estados enfrentan el problema de la distribución de la renta, con políticas de transferencia social, que procuran que sus habitantes más pobres puedan acceder con mayores facilidades a la seguridad social, estableciendo amplias coberturas educacionales o en salud. En este sistema, las interrogantes económicas son respondidas tanto por las señales del mercado, como por las decisiones del Estado. Corresponde al sistema económico de nuestro país.

El Dinero

En nuestro recorrido por los problemas económicos hemos estado eludiendo el dinero a pesar de su evidente importancia. Ahora, armados ya de un amplio bagaje conceptual, ha llegado el momento de abordar su estudio y comprender cómo es creado, cómo actúa su mágico poder y cómo puede encauzarse su fuerza creativa de forma útil y benéfica.

Imaginémonos la gran cantidad de problemas que se les planteaban a los miembros de las sociedades primitivas que carecían de dinero y tenían que utilizar el sistema del trueque. Un cazador que desea adquirir un cuenco de barro se dirige al taller de un alfarero. Sólo puede pagarle con los productos de su trabajo, a saber, con las pieles o con la carne de los animales capturados, por lo que camina agobiado por el peso de las mercancías que ofrece. Si el alfarero no necesita pieles ni carne, si no se produce la coincidencia simultánea de necesidades recíprocas no será posible el intercambio. El

alfarero, aunque de momento no necesita de los productos del cazador, se muestra dispuesto a aceptar alguno para conservarlo para futuros intercambios, pero para ello no sirve la carne que sufriría pérdida rápida de su valor. Aceptaría por tanto una piel, pero el cazador puede considerar que no hay coincidencia de valores de las mercancías a intercambiar. La piel de un animal es indivisible, perdería valor si se la fraccionase, por lo que no sirve para adquirir minucias.

Desde el Neolítico se pudo disponer de un tipo de mercancía, los metales, que, de no ser tan escasa, podía solucionar todos estos problemas ya que disfrutaba de las características exigibles al dinero:

Aceptación universal. El dinero tiene que ser una mercancía deseable por todos.

Fácil de transportar. Que acumule mucho valor en poco peso y que no requiera recipientes frágiles. No vale por tanto el aceite ni el vino.

Divisible. Que sirva para adquirir mercancías caras y baratas. Que pueda ser fraccionado sin pérdida de su valor.

Incorruptible. La característica que ha resultado ser más difícil de conseguir: que no pierda valor con el paso del tiempo.

La humanidad ha utilizado una amplia variedad de mercancías como dinero. Conchas marinas en algunas islas del Pacífico, piedras talladas en África, hojas de tabaco en Norteamérica antes de su independencia, cigarrillos en los campos de concentración durante la Segunda Guerra Mundial. Pero las mercancías más usadas han sido indudablemente los metales: el hierro, el oro y sobre todo, la plata.

Hay aún otra característica exigible al dinero y difícil de conseguir, el fácil reconocimiento de su valor. Como el valor de los metales puede ser adulterado mediante aleaciones que reduzcan su ley, los gobernantes comenzaron a poner en algunas piezas de metal un sello para garantizar su peso y pureza. Surgieron así las primeras monedas. La referencia más antigua que disponemos de la acuñación de monedas procede del historiador griego Heródoto (484-425 a.c.) según la cual la primera acuñación se habría producido en Lidia, un reino situado en lo que ahora es Turquía, hacia el siglo VIII a.c.

Las características citadas son imprescindibles para que el dinero pueda cumplir sus funciones:

Medio de cambio y pago. Elimina el engorroso sistema de trueque permitiendo el intercambio de mercancías y el pago de deudas.

Depósito de valor. Los rendimientos resultantes del trabajo se pueden acumular en forma de dinero para poder adquirir bienes y servicios en el futuro.

Unidad de medida. Al establecer la equivalencia en dinero de cualquier bien y servicio ofrecido en el mercado, se convierte en un patrón universal que permite la comparación precisa de los valores de diferentes mercancías.

En las sociedades modernas existen muchos instrumentos que cumplen esas funciones, tantos que en ocasiones resulta difícil distinguir si un cierto instrumento financiero es dinero o no. Además, la tecnología electrónica está impulsando la aparición continua de nuevos medios de pago lo que dificulta aún más la tarea de medir la cantidad de dinero que circula por un país.

Podemos distinguir varias formas de dinero.

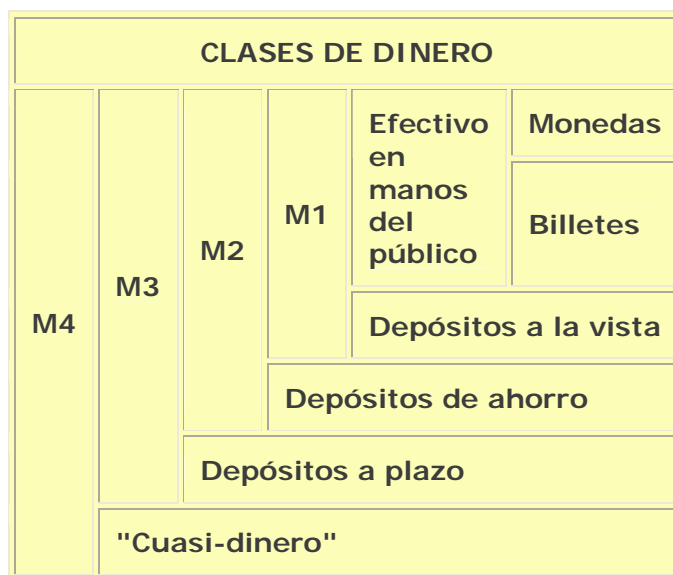
El **efectivo** en manos del público está formado por las monedas y billetes que tienen las familias en sus bolsillos. No se incluye aquí el dinero que está en los bancos. Las

monedas están acuñadas en piezas de metal cuyo valor intrínseco es muy inferior a su valor facial. En ocasiones aparecen emisiones conmemorativas en metales nobles — oro, plata o platino— que reciben la consideración legal de monedas pero que, al ser su valor intrínseco superior al facial, no se utilizan como medio de pago; son tan sólo medallas que no deben ser consideradas dinero.

Los billetes impresos en papel no tienen más respaldo que la Ley. Hace años, los billetes llevaban impreso un mensaje que decía: "El Banco X pagará al portador...", pero en realidad no había ni hay nada diferente que dar a cambio. Que quede claro y por si alguien tiene aún dudas al respecto, el oro que pueda haber en Fort Knox no cubre ni pretende cubrir los billones de dólares en efectivo que circulan por el mundo.

Los **depósitos bancarios**, es decir, las cuentas corrientes, de ahorro y a plazo, son dinero aunque, en vez de estar incorporados en un soporte físico metálico o de papel, consistan tan sólo en apuntes contables archivados en los soportes magnéticos de un computador. Son dinero porque pueden ser movilizados como medio de pago mediante cheques o tarjetas plásticas. Algunas cuentas son más líquidas que otras, es decir, son más rápidamente convertibles en medio de pago; convendrá por tanto distinguir entre los diversos tipos de cuentas —corrientes, de ahorro, a plazo— cuando se necesite establecer mediciones precisas del dinero.

Otros instrumentos financieros pueden ser también utilizados como medio de pago y deben por tanto ser contabilizados como dinero. Las **Letras y Pagarés**, por ejemplo, son transformables fácil y rápidamente en el mercado secundario en otros instrumentos más líquidos.



Según se contabilicen instrumentos más o menos líquidos encontramos por tanto diferentes definiciones o clases de dinero que, por convención, son designadas mediante una 'M' y un número. Así, M1 está formado por el efectivo más los depósitos a la vista, es decir, las cuentas corrientes. M2 incluye a M1 más los depósitos o cuentas de ahorro. M3 incluye también los depósitos a plazo. M4 incluye además al llamado "cuasi-dinero", es decir, Pagarés, certificados de depósito y otros instrumentos financieros muy líquidos.

Creación y circulación del dinero

Al parecer, la palabra "banco" procede de los que utilizaban los cambistas para trabajar en las plazas públicas en las ciudades italianas medievales. El oficio de cambista era entonces una profesión muy especializada que requería amplios conocimientos ya que las docenas de pequeños Estados existentes entonces mantenían en circulación centenares de diferentes monedas que eran aceptadas para el comercio, no por su valor facial, sino por el peso y ley del metal en que se acuñaban y que sólo un experto discernimiento podía establecer.

Pero las actividades de crédito tuvieron posiblemente su origen en los orfebres. El cuidado del material que trabajaban estos artesanos requería que dispusiesen en sus talleres de cajas fuertes, muy poco comunes en aquella época. Así, algunos comerciantes les pedían que guardaran sus caudales, primero de forma extraordinaria, quizá con motivo de un viaje, después cada vez de forma más estable, pagando en cualquier caso por el servicio de custodia.

Los primeros banqueros entregaban a cambio de los depósitos unos recibos o billetes que pronto empezaron a ser utilizados como medios de pago, eludiendo así el engorro y el peligro de trasladar físicamente los depósitos. Como el dinero permanecía depositado mucho tiempo en las arcas, resultaba posible realizar algunos préstamos con el consentimiento del depositante que podía reducir así sus costes e incluso obtener un pequeño interés. Finalmente, los banqueros descubrieron la posibilidad de emitir billetes y realizar préstamos en cuantía superior a los fondos que mantenían en depósito. A pesar de la oposición popular y la persecución legal de dichas prácticas, la magia de la creación del dinero había empezado a funcionar.

Porque los banqueros crean dinero. A partir del depósito de una cantidad, el mecanismo del crédito provoca su multiplicación y el crecimiento de la cantidad de dinero existente. Veamos despacio el funcionamiento de ese mecanismo.

Cuando un cliente realiza un depósito en la cuenta de un banco, una parte del importe depositado será destinado a reservas y el resto puede ser destinado para préstamos a otros clientes. Las reservas tienen como finalidad mantener la liquidez y la solvencia del banco, poder atender a las retiradas de fondos que los clientes soliciten y cumplir con la normativa emanada del Banco Central.

Supongamos que el Banco deja en reserva un 20% del dinero que recibe. Si el Sr. A deposita 100 millones de pesos en el Banco, éste destinará 20 a reservas y podrá destinar los 80 restantes a prestarlos al Sr. B. El Sr. B deposita lo que ha percibido en el Banco que destinará un 20%, 16 millones, a reservas y los 64 restantes para prestarlos al Sr. C.

A esas alturas, el dinero a disposición del público es de 244 millones de pesos (Sr. A tiene 100 millones, Sr. B tiene 80 millones, Sr. C tiene 64 millones). Se trata de una progresión geométrica.

Sin embargo hay un fenómeno que puede interrumpir o reducir el efecto multiplicador. Si uno de los clientes decidiera conservar su dinero en una hucha en vez de depositarlo en un banco el proceso quedaría interrumpido. Si todos los clientes deciden quedarse con parte del dinero en su bolsillo, el efecto multiplicador será menor. La proporción de dinero que el público desea tener en sus bolsillos depende de su preferencia por la liquidez.