

NOCIONES DE ECONOMÍA PARA
PERSONAS CON EXPERIENCIA

FRANCISCO JAVIER BRAÑA PINO

NOCIONES DE ECONOMÍA PARA
PERSONAS CON EXPERIENCIA

Coedición:
Universidad de Salamanca
Ayuntamiento de Salamanca
Universidad Pontificia de Salamanca

2014

COLECCIÓN CUADERNOS DE LA EXPERIENCIA

Dirección de la colección:

MARÍA CLEMENTE LINUESA,
Universidad de Salamanca

M.ª ADORACIÓN HOLGADO SÁNCHEZ,
Universidad Pontificia de Salamanca

DIRECTORAS DEL PROGRAMA INTERUNIVERSITARIO
DE LA EXPERIENCIA DE CASTILLA Y LEÓN
EN SALAMANCA

© Francisco Javier Braña Pino

Diseño de portada: a.f. diseño y comunicación

ISBN: 978-84-7299-579-6

Depósito Legal: S. 96-2014

Imprenta KADMOS
Salamanca, 2014

Un cirujano, un ingeniero y un economista están discutiendo cuál de las tres disciplinas es la más antigua. El cirujano habla el primero y dice: "¿Recordáis que al principio Dios tomó una costilla de Adán e hizo a Eva? ¿Quién creéis que lo hizo? Obviamente un cirujano". El ingeniero no se desanimó y dijo: "Recordáis que Dios hizo el mundo antes de eso. Separó el mar de la tierra. ¿Quién creéis que lo hizo sino un ingeniero?" Un momento, protestó el economista: "Antes que Dios hiciera el mundo, ¿qué es lo que había? El caos. ¿Quién creéis que era el responsable de ello?"

Chiste que circula por las Facultades de economía, de autor anónimo.

"Los psiquiatras definen el autismo como un desorden generalizado del desarrollo de los niños, caracterizado por una comunicación dañada, rigidez excesiva y desapego emocional. Suena para mí como la economía (neoclásica)".

Susan Feiner, *Coping With Post&Autistic Economics*, TPMCafé Book Club, August 2008. http://tpmcafe.talkingpointsmemo.com/2008/08/15/coping_with_postautistic_econo

ÍNDICE

Prólogo. Excmo. Sr. D. ALFONSO FERNÁNDEZ MAÑUECO. Alcalde de Salamanca	11
Presentación. D ^{ra} . MARÍA CLEMENTE LINUESA. Directora del Programa Interuniversitario de la Experiencia en la USAL	13
Prefacio	15
Capítulo 1. Aspectos generales sobre la economía	17
Capítulo 2. La economía de mercado	29
Capítulo 3. La medición de la actividad económica	55
Capítulo 4. El dinero, la inflación y la política monetaria	97
Capítulo 5. El papel del Estado en la economía	129
Referencias bibliográficas	161

PRÓLOGO

La Universidad de la Experiencia es un programa que crece día tras día porque la demanda se incrementa a cada curso, a pesar de sus veinte años de antigüedad.

Gran parte de su éxito se fundamenta en la certeza de que la formación es un proceso continuado a lo largo de todo el ciclo vital de las personas, sin barreras por cuestión de edad y aprovechando la innovación que las nuevas tecnologías facilitan.

Compartiendo experiencias: por un lado, la experiencia de los años vividos que aportan los mayores y, por otro, el entusiasmo e iniciativa de los jóvenes universitarios. Diferentes generaciones compartiendo pupitres en el aula universitaria, al igual que diariamente compartimos experiencias en la escuela de la vida. Convivencia, respeto y un mismo afán por mejorar gracias al conocimiento.

El derecho a la educación, recogido y salvaguardado por nuestra Constitución, no debe estar sometido a ningún límite de edad. Para nuestros mayores este derecho tiene una significación especial porque representa vuestra oportunidad de actualización, de participación social y de organizar el tiempo que os proporcione formación y mejoría personal.

El Ayuntamiento, de la mano del saber de nuestras dos universidades, sigue apostando por este programa y también por la edición de estos Cuadernos de la Experiencia, que dan fe del trabajo bien hecho y son fiel reflejo de las actividades que se imparten. Desde hace una década mantenemos la colaboración institucional para el Programa Interuniversitario de la Experiencia porque somos conscientes de que la calidad de vida de los mayores depende de factores biológicos, pero también de factores sociales, culturales y de los hábitos de vida.

Termino agradeciendo vuestro ejemplo y vuestro sacrificio para mejoraros y al mismo tiempo mejorar la ciudad que compartimos. Gracias por permitirnos aprender de vosotros.

ALFONSO FERNÁNDEZ MAÑUECO
Alcalde de Salamanca

PRESENTACIÓN

El libro que el lector tiene en sus manos constituye un ejemplo del rigor académico que buscamos en el PIE (Programa Interuniversitario de la Experiencia), así como de la búsqueda de satisfacer conocimientos que puedan ser útiles para comprender la compleja sociedad en la que vivimos.

Una vez concluido el curso monográfico de Introducción a la Economía, seguido por un numerosísimo grupo de alumnos del programa, nos pareció que su complemento ideal sería dedicar una monografía a reforzar aquellos temas que en el se impartieron y ofrecerlo a los alumnos que no asistieron al curso, pero que pudieran estar interesados en estos contenidos.

La elección de este tema responde a una motivación esencial: La de contar con un texto al que se pueda volver una y otra vez sobre un conocimiento, novedoso en el PIE, y contribuir a responder y divulgar tanto como sea posible conceptos que están constantemente en los medios de comunicación, en las conversaciones de muchos ciudadanos sobre el impacto que la económica tiene en nuestros días: microeconomía, macroeconomía, PIB, “renta per capita” tasa de inflación, prima de riesgo, dinero etc, etc. forman parte de un léxico muy presente en nuestra vida cotidiana.

Hacer divulgación de esta temática no es fácil, porque no se trataba de construir un libro de definiciones, como si de un diccionario se tratase, sino de explicar del modo más claro posible la complejidad de asuntos que involucran otros muchos conocimientos, incluso otras materias como por ejemplo la política, la demografía, la estadística e incluso la histórica).

Quiero agradecer al profesor Braña el esfuerzo que ha realizado por simplificar el conocimiento económico, no solo en sus lecciones, sino también accediendo a elaborar este texto. Sé que no ha sido una tarea fácil y, sin duda ha tenido que reducir y simplificar nociones que él consideraba esenciales.

Espero que el texto contribuya a satisfacer el propósito que nos impulsó a editarlo: entender mejor nuestra economía, para comprender mejor el momento y el mundo que nos ha tocado vivir.

MARÍA CLEMENTE LINUESA

Directora del Programa Interuniversitario de la Experiencia

PREFACIO

Esta monografía procede de las lecciones que impartí en Programa Interuniversitario de la Experiencia en el curso 2012-2013. Como tal, es un resumen de parte de los temas entonces explicados a fin de que sirva como recordatorio a quienes asistieron al curso o de introducción a quienes pudieran estar interesados, ofreciendo una breve aproximación a la economía política o análisis económico.

Su gestación se debe a la petición de la directora de la Universidad de la Experiencia de la Universidad de Salamanca, la Doctora Dña. María Clemente Linuesa, que ha aportado sugerencias sobre el contenido que debería tener la síntesis. Vaya por delante mi agradecimiento, tanto por hacerme el encargo como por sus sugerencias.

Debo agradecer también al Ayuntamiento de Salamanca que patrocine la publicación.

Por último, pero no los últimos, mi agradecimiento al numeroso grupo de alumnos que asistieron a las clases, quienes voluntariamente escogieron la asignatura, por su calurosa acogida, su participación y, por qué no, por aguantar durante tantas horas las explicaciones sobre lo que es la economía y sobre sus limitaciones.

Decía una de las grandes economistas del siglo pasado, Joan Robinson (1): “El propósito de estudiar la ciencia económica no consiste en adquirir un conjunto de respuestas ya elaboradas para las cuestiones económicas sino aprender cómo evitar que los economistas nos engañen”. Pues la economía, en sus diversas escuelas, si bien ha contribuido a explicar cómo funcionan nuestras sociedades, tiene enormes limitaciones, en buena parte procedentes de la carga ideológica inmanente a toda rama de las ciencias sociales,

1 “The Second Crisis of Economic Theory”. *The American Economic Review*. Vol. 62, No. 1/2; March. 1; 1-10. Versión al castellano recogida en *La segunda crisis del pensamiento económico*. Madrid, Editorial Actual, 1973.

algo que la corriente dominante en economía, lo que denomino el enfoque neoclásico, se niega a aceptar. En efecto, a pesar de las grandes crisis económicas que se han venido sucediendo desde que se consolida el capitalismo, la última iniciada en 2008, la Gran recesión que padecemos desde hace un lustro y que parece que todavía va a durar, la economía neoclásica dominante no sólo no ha visto perder poder e influencia en la sociedad y, sobre todo, en la política de nuestros días, podría decirse que aparentemente ha salido inmune.

Y ello a pesar de que sus teorías y “recetas” son sin duda las que nos han conducido a ella, siendo incapaz de predecir la crisis y de proporcionar soluciones que nos saquen de donde estamos, soluciones que corrijan los grandes problemas de pobreza y desigualdad que, de nuevo, han salido a la luz y no hacen sino agravarse con las políticas adoptadas, en particular las llamadas eufemísticamente políticas de “austeridad”, que se manifiestan en los recortes en el Estado del Bienestar: en pensiones, salud y, por supuesto, en educación e investigación. Por ello, junto a los postulados de la *economía neoclásica*, se ofrece un enfoque alternativo, de honda tradición desde los economistas clásicos que lo empezaron a utilizar, al que se denomina *economía política*.

Espero y confío en que los lectores de este libro adquieran un mayor conocimiento de para qué sirve la economía, cuáles son las aportaciones que puede hacer esta rama de la ciencia social para la mejora de nuestra vida, así como sus limitaciones, de manera que no puedan ser engañados fácilmente por lo que dicen los economistas en estos tiempos tan turbulentos que nos ha tocado vivir.

DR. FRANCISCO JAVIER BRAÑA PINO
Catedrático de Universidad
Departamento de Economía Aplicada
Universidad de Salamanca
fjbrana@usal.es

CAPÍTULO 1. ASPECTOS GENERALES SOBRE LA ECONOMÍA

En este capítulo vamos a tratar de responder, entre otras cuestiones, a las siguientes preguntas. ¿Qué es la economía, cuál es su objeto de estudio? ¿Cómo se comportan las personas cuando hacen elecciones económicas? ¿Qué es un sistema económico y cómo podemos estudiarlo?

1.1. LA DEFINICIÓN Y EL OBJETO DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

Para los economistas clásicos, de Smith a Marx, la economía es la investigación de las leyes que rigen la producción y distribución de la riqueza que produce la actividad humana.

Muchos economistas neoclásicos definen la economía como la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados (escasos) que tienen usos alternativos (L. Robbins, 1932). Entre sus muchos problemas, esta definición trata de excluir los juicios de valor, pero los introduce por la puerta falsa de una concepción subjetiva de la escasez, que deja fuera a los objetos no valorables o no intercambiables. Y también que adopta una concepción mecanicista, donde el tiempo no existe, pues si todo lo que tiene que hacer la economía es asignar recursos escasos entre usos alternativos, esa tarea la hace mucho mejor un ordenador.

Una definición de consenso puede ser que la economía es el estudio de la producción, la distribución y el consumo de bienes y servicios (Krugman, Wells y Graddy, 2012).

Pero si a la definición anterior se le añade que su núcleo fundamental es la elección individual, entonces no nos sirve, pues deja de lado la existencia de las normas sociales y de las instituciones. Por ello, debemos entender lo económico como una realidad social compleja, un campo particular de la actividad humana, orientada hacia la producción, distribución y consumo de objetos (bienes y servicios) que permiten la satisfacción de necesidades

materiales, así como a la reproducción de las personas, además de ser un aspecto particular de todas las actividades no económicas cuando su realización supone directa o indirectamente el uso de medios materiales.

Dentro de la economía se vienen distinguiendo desde mediados del siglo XX dos grandes ramas: la microeconomía y la macroeconomía ⁽²⁾. La microeconomía se ocupa de las relaciones económicas individuales, personas (consumidores, trabajadores), familias y empresas y de los mercados en los que operan y, desde el punto de vista neoclásico, se asocia con la teoría de los precios, al ser estos lo que ajustarían las decisiones de oferentes y demandantes en los diversos mercados, como veremos en el capítulo dos. La macroeconomía se ocupa de las "macromagnitudes", que son el resultado de agregar las decisiones individuales, así como de las interacciones entre los diferentes agentes económicos, si bien aparece un nuevo agente protagonista, el Estado y con él las acciones que toma, que llamamos política económica, relacionadas con los ingresos y gastos públicos, el dinero, los precios (la inflación), el empleo y el desempleo, si bien en la macroeconomía se tratan otros temas, como las relaciones económicas con el exterior.

Además de la microeconomía y la macroeconomía, el análisis económico abarca el estudio de otros campos que no son propiamente económicos, como la salud o la educación, que dan lugar a disciplinas o materias como la economía de la salud y la economía de la educación, en las que se trata de utilizar el instrumental de la economía, o de la economía política, para mejorar la asignación de recursos en estos ámbitos y analizar las consecuencias distributivas, relacionadas con la equidad o la justicia, de las decisiones de los agentes individuales y el impacto de las políticas públicas.

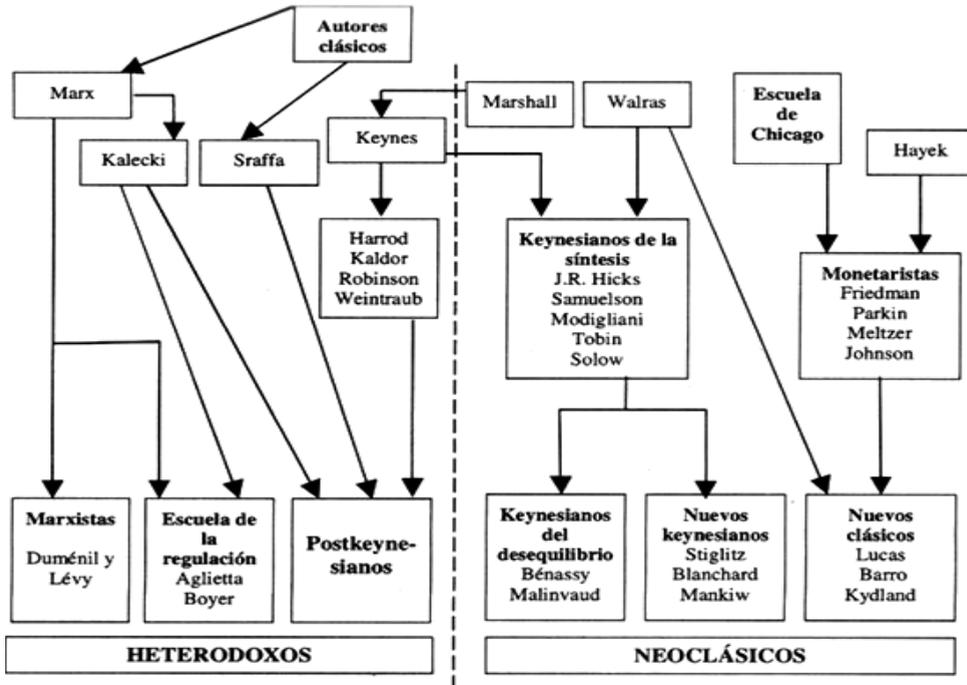
En todo caso, la economía no es una ciencia experimental, aunque utilice modelos (visiones simplificadas de la realidad) para explicar su funcionamiento, pero estos modelos y las matemáticas con los que se construyen, si quieren servir para algo, deben tener en cuenta dos elementos: que hay una variedad de agentes cuyos intereses pueden ser contrapuestos; y que no se puede olvidar la dinámica, esto es, la existencia del tiempo.

Para concluir, que la economía política o la economía no es estrictamente una ciencia en el sentido en el que lo son las matemáticas, la física, etc. sino que hay que encuadrarla en el amplio marco de lo que se denominan ciencias sociales, lo pone de manifiesto la enorme variedad de escuelas, incluso en la escuela dominante, la neoclásica, pero eso no debe impedir

² La distinción se atribuye al economista noruego Ragnar Frisch que la propuso en 1939.

que los que nos dedicamos a ello debemos utilizar el método científico. Para que se vea la diversidad de aproximaciones y explicaciones en economía, el siguiente gráfico 1.1 resume las principales escuelas.

GRÁFICO 1.1



Fuente: M. Lavoie (2005).

1.2. PERSONAS, PREFERENCIAS Y SOCIEDADES

Contemos ahora los resultados de un experimento social. En los años 90, en un municipio de Israel se decidió que en algunos colegios ("los casos") se impondría una multa a los padres que llegaran tarde a recoger a sus hijos, en el resto de colegios ("los controles") no se hizo ningún cambio. ¿Cuál fue el resultado? En los colegios en los que los padres tenían que pagar multa hubo un aumento el número de padres que llegaron tarde, el número de padres fue más del doble. Y en los colegios donde no se pagaba multa no hubo cambios en el número de padres que llegaba tarde. Pero lo más sorprendente es que cuando se retiraron las multas, el mayor número de padres que llegaban tarde NO se redujo.

¿Cuál puede ser la explicación del resultado del experimento? Para los científicos que lo realizaron es que la imposición de multas había llevado a los padres, de manera no intencionada, a pensar de manera distinta sobre su comportamiento. Antes del experimento, llegar tarde se consideraba una obligación moral, pero tras la imposición de las multas se convirtió en una elección económica: llegar puntual o pagar la multa, el precio por llegar tarde. Y los padres que llegaron tarde podían pagar ese precio. Una obligación moral se convirtió en una transacción de mercado. Y la revocación de la sanción se interpretó como el que el precio de llegar tarde era cero.

El supuesto de que las personas son calculadoras, amorales y gobernadas por la predisposición al auto-interés se conoce como el *homo economicus* (el hombre económico), según el cual las personas sólo consideran cómo les afectan sus acciones y no cómo afectan a las demás personas. Este supuesto fue propuesto en el siglo XVIII primero por David Hume y luego por Adam Smith: "No es por la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero que esperamos nuestra cena, sino por su relación con su propio interés". (*La riqueza de las naciones*, 1776, libro I, cap.2).

Se considera además que el *homo economicus* tiene un comportamiento racional, asociado a la maximización (siempre se prefiere más que menos), en el que factor decisivo es la motivación, esto es, si un acto está o no motivado por la preocupación por los otros y no por si produce o no felicidad en el actor. Y los economistas han considerado como natural este comportamiento y el prevalente en cualquier tipo de sociedad, sosteniendo que no ha cambiado a lo largo de toda la historia de la humanidad, ni admitiendo que vaya a cambiar en el futuro.

Pero la frase antes citada de Adam Smith incurre en una falacia, pues unos años antes había escrito: "Por muy egoísta que se suponga que es el hombre, es evidente que hay en su naturaleza algunos principios, que le hacen interesarse por la fortuna de los demás, y hacerle necesaria su felicidad, aunque nada derive de ella si no es el placer de verla". (*Teoría de los sentimientos morales*, 1759). En efecto, las personas también atienden a otros motivos que tienen en cuenta a los demás, incluso cambian de comportamiento como resultado de experiencias que han tenido en cuestiones económicas.

La visión del análisis económico dominante hoy día, al que se le suele denominar enfoque neoclásico, es que las personas tienen siempre y enteramente preferencias egoístas y además se toman como dadas, se considera que están determinadas exógenamente por fuerzas fuera de la economía. Esta visión se adoptó en el último tercio del siglo XIX (Edgeworth, 1881) pues

hizo posible la aplicación de las matemáticas a las ciencias sociales, tratando de trasladar los principios de la física de Newton a la economía, con el propósito de excluir los juicios de valor –que no cabrían en “la ciencia”– al introducir el principio de maximización de la utilidad.

Nuestra visión alternativa es que las preferencias no son necesariamente egoístas, pues existe el compromiso y los hábitos y asumimos, además, que dependen de procesos internos a la economía (decimos que son endógenas).

Por ello, nuestro punto de partida para explicar el comportamiento humano es el *homo sapiens*, según el cual los humanos somos diversos (unos egoístas, otros generosos) y versátiles (unas veces valientes, otras cobardes) y sus valores, gustos, hábitos y creencias son el producto de la crianza, la experiencia laboral y los antecedentes nacionales, étnicos y culturales. Podemos sintetizar esta concepción del comportamiento humano en 6 puntos:

- 1°. Explicar el comportamiento requiere tener en cuenta las restricciones individuales (los límites sobre nuestras acciones), las preferencias (los valores relativos que damos a los resultados de nuestras acciones) y las creencias (la comprensión de cómo las acciones particulares pueden provocar resultados específicos).
- 2°. Los experimentos de laboratorio así como las observaciones de la vida diaria muestran que el egoísmo es sólo uno de los motivos del comportamiento. También somos generosos, incluso para los que no conocemos directamente e incluso si nuestras acciones, sean para premiar o para castigar, nos cuestan tiempo o dinero.
- 3°. Las personas somos similares en muchos aspectos, debido a la herencia genética común, lo que se denomina la naturaleza humana. Pero nuestro comportamiento puede variar enormemente, reflejando las diferencias sobre lo que hemos aprendido de otros en nuestra sociedad, lo que se denomina diferencias culturales.
- 4°. En muchas ocasiones el comportamiento de las personas es de tipo maximizador, en muchas otras está basado en el compromiso resultado de la interacción social y siempre estarán presente los hábitos, como comportamiento de tipo no deliberativo, además de estar afectado por la existencia de ilusiones cognitivas, que provocan sesgos en nuestro comportamiento y por la utilización de mecanismos heurísticos, reglas prácticas o atajos que unas veces funcionan bien pero otras nos llevan a cometer errores sistemáticos.

- 5°. Las familias, la escuela, los vecinos y los lugares de trabajo juegan todos ellos un papel en el proceso por el que llegamos a tener nuestros valores particulares, nuestros deseos y nuestras creencias.
- 6°. Todos los animales compiten, pero los humanos somos los únicos que también cooperamos con aquellos a los que no conocemos, pues a través de la historia sólo han progresado los pueblos que han cooperado.

1.3. UNA RECONSIDERACIÓN DEL HOMO ECONOMICUS

Los “experimentos” sobre el comportamiento económico confirman nuestra visión alternativa. El juego del ultimátum es uno de esos experimentos. En este experimento formamos parejas de personas. A una de las partes, el proponente, le damos una cantidad de dinero, la tarta, pongamos 100 euros. El proponente debe decidir qué parte de ese dinero le va dar a la otra persona, el respondedor. El respondedor debe decidir si acepta la oferta del proponente. Si la acepta, se cierra el trato y cada uno se lleva su parte. Si no la acepta, ninguno de los dos cobra. ¿Cómo se comportaría el *homo economicus*? Lo que nos diría la teoría económica neoclásica es que el respondedor debería aceptar cualquier cantidad que le ofrezca el proponente, incluso un solo euro, pues es más que nada, por lo que el proponente le ofrecerá la cantidad mínima posible, por ejemplo un euro.

Pues bien, se han hecho multitud de experimentos con este juego, con diferentes cantidades de dinero, muchos de ellos con estudiantes universitarios en muchos países, pero también en 15 pequeñas sociedades a lo largo del mundo (Henrich, Boyd, Bowles, Fehr y Gintis: *Foundations of Human Reciprocity*. Oxford University Press, 2004). La inmensa mayoría de los proponentes ofrecen entre el 40 y el 50 por 100 de la tarta. La oferta más común, la mediana, es de la mitad y las ofertas que están por debajo del 25 por 100 son mayoritariamente rechazadas. En el experimento realizado por mí en el curso 2012-13 con los alumnos de la Universidad de la Experiencia en las sedes de Béjar, Salamanca y Toro, se obtuvieron los mismos resultados.

Una interpretación que se ha hecho de estos resultados es que los respondedores tienen preferencia por la reciprocidad y que los proponentes están guiados por el altruismo. Y el comportamiento tipo *homo economicus* sólo lo sigue una minoría, lo más frecuente es que no pase de la cuarta parte de los participantes. Un resultado llamativo es que este porcentaje es superior si el experimento se hizo con estudiantes de economía, aunque nunca sobrepase el 50%.

El comportamiento de las personas en el juego difiere entre los participantes, pero también de una sociedad a otra. Cuando el experimento se hizo en unos pueblos de Papúa, Nueva Guinea, las ofertas fueron algo superiores a la mitad, rechazándose con igual frecuencia tanto las ofertas altas como las bajas. Pero en el experimento realizado con los Machiguenga del Amazonas de Perú, la oferta media fue del 27%.

¿Por qué varían tanto los resultados de una sociedad a otra? Una parte puede explicarse por los genes, la naturaleza; dentro de un grupo las diferencias genéticas son grandes. Pero otra parte debe explicarse por lo que aprendemos de los demás, de nuestro entorno cultural, pues las diferencias genéticas entre grupos son pequeñas. Siguiendo a Bowles, Edwards y Roosevelt (*Understanding Capitalism*, Oxford University Press, 2005), las diferencias entre grupos se pueden explicar atendiendo a dos factores que dependen de cómo son las instituciones sociales: el grado de cooperación y la integración del mercado.

Por una parte, *el grado de cooperación*, medido por el grado en el que la ecología local facilita un uso más productivo del trabajo si este se hace conjuntamente. Las sociedades que no se benefician mucho de la producción cooperativa, como es el caso de los Machiguenga, tienen pocas normas sobre el reparto. En sociedades cazadoras, como los Aché en Paraguay o los cazadores de ballenas Lamera en Indonesia, cuyo sustento depende de la cooperación, sí que se han desarrollado normas que rigen el reparto.

Por otra parte, *la integración del mercado*, medida por la fracción del sustento de las personas que se adquiere por medio del intercambio en un mercado. A mayor número de transacciones mercantiles, mayores beneficios de compartir las ganancias comerciando con extraños.

En resumen, las instituciones, en particular las instituciones económicas, influyen en las preferencias. La forma en la que se producen y distribuyen los bienes y servicios en una sociedad condiciona lo que uno debe o no hacer para ganarse la vida. Las instituciones determinan qué tipos de personas tendrán éxito y la gente trata de copiar a los que lo alcanzan. En la escuela no sólo se adquieren conocimientos o habilidades, también se aprende cómo comportarse, los llamados rasgos de la personalidad o habilidades no cognitivas, de manera que aquellos rasgos que se premian en la escuela son los mismos que se premian por los empleadores en el trabajo. Finalmente, somos una especie cooperativa, siendo capaces de diseñar normas y organizaciones que van más allá de la familia, como las empresas y los estados. El comportamiento egoísta no es precisamente la característica de las organizaciones que tienen éxito, al contrario, como ya señaló Darwin: "Las personas egoístas y contenciosas no cohesionan, y sin cohesión nada es efectivo" (*El origen del hombre*, 1871).

1.4. LAS TRES DIMENSIONES DE LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

Un sistema económico es una manera de organizar el trabajo humano necesario en cada sociedad para producir los bienes y servicios necesarios que sostienen la vida. Por ello los sistemas económicos son relaciones entre personas. En un sistema económico se determina qué trabajo se hace, cómo se hace, quién lo hace, y entre quiénes se distribuyen los productos resultantes.

Hay dos formas de aproximarse al estudio de los sistemas económicos. La aproximación o enfoque dominante es la conocida como neoclásica, según la cual los sistemas económicos se pueden estudiar con la sola ayuda de la economía. Un enfoque alternativo es que, dada la complejidad de los sistemas económicos, su estudio debe ser interdisciplinar, necesitando el apoyo de otras ciencias sociales (política, sociología, psicología) y lo denominamos *economía política*, como hicieron los economistas clásicos, desde Smith hasta Stuart Mill y Marx. Además, la economía política trata tanto de valores (lo que debería ser) como de hechos (lo que es).

Desde la perspectiva de la *economía política* decimos que el capitalismo es un sistema económico, que se caracteriza por que la mayoría de los bienes y servicios se producen bajo la dirección de los empleadores (hombres de negocios, empresarios, capitalistas, gestores y ejecutivos de empresas, exceptuando aquí al gobierno), que buscan hacer beneficios al vender sus productos en los mercados. Por ello, el trabajo se organiza con el propósito de obtener beneficios.

Y todo sistema económico se ha de analizar utilizando tres dimensiones:

- Una dimensión *horizontal*, la competencia;
- Una dimensión *vertical*, la autoridad;
- Una dimensión *temporal*, el cambio.

La *dimensión horizontal* se denomina competencia y se refiere a aquel aspecto de un sistema económico en el que los intercambios de un tipo u otro desempeñan la parte más importante del mismo. En un sistema capitalista la competencia y el intercambio tienen lugar primariamente en los mercados, que son donde se realizan la mayoría de las elecciones de las personas y de las empresas.

La *dimensión vertical* se denomina autoridad y se refiere a aquellos aspectos de las relaciones económicas que implican el uso del poder, la coerción, la jerarquía, la subordinación o la autoridad. La autoridad se considera una dimensión vertical debido a que involucra a personas o grupos que son desiguales, algunos situándose en una posición jerárquica más alta que otros, aquellos son los grupos dominantes, estos otros son subordinados. A

veces no es fácil distinguir la autoridad de la elección: por ejemplo, cuando un ladrón nos dice “la bolsa o la vida”, literalmente hay una elección, pero de hecho es una orden; o cuando el empresario nos exige que hagamos algo o seremos despedidos. Una forma de autoridad es el poder, entendido como que A tiene poder sobre B porque le impone unos costes (o amenaza con imponérselos), como en el caso del empleador sobre los trabajadores. Pero la autoridad se puede ejercer sin que se impongan amenazas o costes, por ejemplo cuando una parte influye o conforma las condiciones bajo las cuales la otra parte puede hacer sus elecciones, tal como ocurre cuando un grupo controla la información a través de la publicidad o cuando las empresas hacen contribuciones a las campañas electorales influyendo en las decisiones de voto de los legisladores.

La dimensión temporal es el cambio, que se refiere a las formas en las que, a lo largo del tiempo, la operación de un sistema económico puede cambiar el sistema mismo. En un sistema capitalista la inversión para obtener beneficios crea una tendencia inexorable a que la economía se expanda, alterando las condiciones en las que opera. Todo sistema económico tiene una historia, una dinámica, que no es reversible, por lo que el cambio en una sociedad y cómo ha devenido en el presente no puede entenderse sin el estudio del pasado.

Por su parte, *la teoría neoclásica* considera el capitalismo como un sistema de mercados, fundamentalmente competitivos (definición que veremos más adelante) y se basa en tres supuestos muy restrictivos:

- a) El *homo economicus*, esto es, que todos los agentes son racionales, entendiendo por tal cosa que siempre prefieren más a menos y egoístas y sus preferencias se determinan fuera del ámbito de la elección económica (decimos que son exógenas).
- b) Al estudiar las transacciones en los mercados consideran que todos sus aspectos esenciales están cubiertos por un contrato, siendo lo demás irrelevante, por poner un solo ejemplo, las instituciones no importan. Estos contratos son completos, en el sentido de que los precios que resultan tienen en cuenta todo lo que es importante en una transacción y los contratos se pueden hacer cumplir sin costes significativos para las partes, no hay efectos externos sobre terceras personas. Por tanto las transacciones de mercado son siempre voluntarias.
- c) No hay rendimientos crecientes a escala (que cuanto más producimos menores son los costes), pues la posibilidad de que al aumentar la escala de la producción se reduzca el coste medio de una unidad se considera algo excepcional.

Estos tres supuestos de la teoría neoclásica se enmarcan, como ya he señalado, en el intento de los economistas de la segunda mitad del siglo XIX de romper con los postulados de los economistas clásicos (Smith, Ricardo, entre otros) y su teoría del valor trabajo, y tratar de copiar los postulados de la física de Newton, en la que todos los fenómenos físicos se refieren a movimientos conocidos y predecibles de los átomos. Así, el supuesto de contratos completos es una manera de limitar la visión que se hace de las interacciones entre partículas, como si obedecieran unas pocas y simples leyes, de manera que el sistema opera de manera continua e indefinida. El supuesto *del homo economicus* establece el principio de funcionamiento de cada partícula y, si algo cambia, sólo puede ser el resultado de una influencia externa, un "shock". Y el supuesto de rendimientos decrecientes elimina el que la historia de las partículas influya en sus relaciones actuales. Si hubiera rendimientos crecientes el resultado de la competencia no dependería solo de que se venda un producto mejor a un menor coste, al aparecer el poder de mercado de las grandes empresas.

Además de utilizar en el análisis de un sistema económico esta perspectiva tri-dimensional, hay que añadir que la economía política trata además tanto de los valores (lo que debería ser) como de los hechos (lo que es). En efecto, el debate en economía no es sólo sobre lo que es (lo que se denomina economía *positiva*), sino también sobre lo que debería ser (lo que se denomina economía *normativa*).

La pregunta sobre "lo que es" se refiere no sólo a los hechos, también a su interpretación y habrá diferencias tanto sobre los hechos como sobre lo que significan. La pregunta sobre "lo que debería ser" no se puede abordar sin una referencia explícita a los valores. Y estos valores por lo general influyen fuertemente en la forma de examinar los aspectos particulares de lo que es, por ejemplo a qué temas les vamos a prestar atención en la investigación. El enfoque de la economía política evalúa, valora, los sistemas económicos sobre la base de cuán bien o cual mal organizan las actividades económicas de manera que proporcionen oportunidades para que todos los participantes tengan una vida próspera. Y para determinar si contribuyen a una vida próspera, vamos a considerar tres aspectos: su eficiencia, su justicia y el grado en que son democráticos.

La eficiencia se define de muchas formas. La definición más utilizada se denomina eficiencia asignativa o de precios, que hace referencia a la habilidad para combinar los insumos y los productos en proporciones óptimas en función de los precios, es decir, alcanzar el coste mínimo para un nivel dado de producto o alcanzar un nivel máximo de producto manteniendo los costes. Muchas veces se confunde la eficiencia con la eficacia (a la que de manera

confusa se le llama eficiencia técnica), que consiste en que una combinación de insumos o recursos genera la máxima producción alcanzable o cuando con una cantidad mínima de recursos, combinados en una proporción dada, se genera un nivel dado de producción. En muchos manuales de economía se dice que una asignación de recursos es eficiente si no es posible mejorar el bienestar de alguna persona sin empeorar el de otra, lo que se denomina eficiencia de Pareto. Desde el punto de vista de conseguir una vida próspera para todos, la eficiencia se puede definir como la producción de bienes y servicios que sean útiles, lo que supone excluir aquellos insumos como la publicidad (la que no sea realmente informativa) e incluir otros como el entorno natural, el trabajo doméstico o el esfuerzo laboral.

El segundo criterio para evaluar si se consigue una vida próspera es la justicia, en el sentido de que un sistema económico es justo si las cargas y los beneficios se distribuyen de manera equitativa. Esto nos lleva a preguntarnos ¿equidad de qué? Pues hay diversos criterios de equidad o justicia distributiva:

- a) Equidad en las condiciones de partida, por ejemplo la igualdad de oportunidades.
- b) Equidad en los procesos de producción y asignación de recursos, por ejemplo el trabajo es la única fuente de valor o la asignación del mercado es la justa.
- c) Equidad en los resultados, por ejemplo maximizar la utilidad total o igualar las capacidades básicas.

El tercer criterio es la democracia, que por una parte hace referencia a si el sistema económico promueve (o dificulta) el funcionamiento democrático de la administración pública. Pero también se refiere a si el sistema permite la rendición de cuentas del ejercicio del poder económico. La democracia se define, a estos efectos, con tres rasgos:

- a) Rendición de cuentas del poder.
- b) Respeto por las libertades civiles y otros derechos que garantizan la elección individual.
- c) Igualdad de oportunidades para participar en la vida política: un sistema político donde todos votan pero unos pocos, por ejemplo a través de sus aportaciones a las campañas políticas, pueden ejercer una gran influencia política que no pueden tener los demás, es muy poco democrático.

Pero ¡jojo! la democracia no es incompatible con la autoridad, así como la eficiencia no es incompatible con la democracia.

CAPÍTULO 2. LA ECONOMÍA DE MERCADO

En este capítulo vamos a tratar de contestar, entre otras cuestiones, a las siguientes preguntas. ¿Cuál es el motor de los sistemas económicos, cuál es la lente más adecuada para analizarlos? ¿Cuáles son los problemas que debe resolver una sociedad desde la perspectiva económica? ¿Qué son los mercados y cómo funcionan? ¿Qué son la demanda y la oferta y cómo se determinan? ¿Qué tipos de mercados hay y en qué se diferencian? ¿Cómo se determinan los beneficios en un sistema capitalista?

2.1. CONFLICTO Y CAMBIO EN LOS SISTEMAS ECONÓMICOS: EL EXCEDENTE

¿Qué tienen en común las Pirámides, el Taj Majal, la Gran Muralla o las mansiones de los propietarios de esclavos del sureste de los Estados Unidos? Incluso hoy, esos edificios inspiran admiración no sólo por su belleza, también por la casi inconcebible cantidad de trabajo que fue necesaria para su construcción. Pero ¿dónde obtuvieron los dirigentes de esas sociedades los medios para llevar a cabo sus planes? La respuesta la dieron los economistas clásicos, empezando por William Petty (1623-1687) y Adam Smith (1723-1790): el concepto de producto excedente, aquella parte del producto total de una economía que excede de lo que se necesita para reproducir y reponer la fuerza de trabajo, las herramientas, los materiales y las materias primas, que son los insumos utilizados o agotados en la producción.

El producto excedente se da en casi todas las sociedades humanas. Mirar a la sociedad a través de la lente del producto excedente nos permite ver las cualidades específicas históricas de los sistemas económicos, pudiendo diferenciar unos sistemas de otros por las formas en las que el producto excedente se genera y se controla. Por ejemplo la diferencia entre el crecimiento económico de un país de "socialismo de mercado" como China, y el

de un país subdesarrollado de economía de mercado como Filipinas, en el último tercio del siglo XX. Para entender el producto excedente necesitamos utilizar la aproximación tridimensional de la economía política explicada en el capítulo anterior:

- La dimensión vertical nos permitirá entender como a los productores se les induce a conformarse con menos de lo que han producido.
- La dimensión horizontal nos ayudará a entender como las relaciones entre las personas al mismo nivel afectan al excedente, por ejemplo si son competitivas o cooperativas.
- La dimensión histórica nos permite entender como la disposición del excedente determinará si una sociedad está estancada o experimenta cambios.

La idea central de este apartado se expresa en tres puntos. En primer lugar, una economía es una colección de procesos del trabajo que dan lugar a uno o más productos. Cada proceso se compone de una tecnología (la relación entre insumos y productos) y de una organización social de la producción (las relaciones de las personas con la producción y entre ellas en el lugar de trabajo). En segundo lugar, se produce un excedente cuando los procesos del trabajo producen más de lo que se necesita para mantener el estándar de vida de los productores y para reemplazar los materiales y reponer las máquinas utilizadas o agotadas en la producción. Y, en tercer lugar, el tamaño del excedente en una economía depende tanto de las relaciones entre las personas en el país (las relaciones internas), como de las relaciones entre economías (las relaciones internacionales).

Comencemos analizando las relaciones de interdependencia económica y su relación con la producción y reproducción del excedente, pues en todas las sociedades las personas son económicamente interdependientes, si no lo fueran no se necesitaría el análisis económico.

Toda sociedad, con independencia de cómo se estructure, debe resolver dos problemas: cómo organizar las actividades –interdependientes– de las personas; y cómo distribuir los productos resultantes. La interdependencia económica se da de dos formas. La primera implica relaciones horizontales, que se pueden analizar en relación a la especialización económica o división del trabajo. La segunda implica relaciones verticales, en la medida en la que una o varias personas controlan el trabajo y los productos obtenidos por otras personas, al existir una relación de poder o de autoridad.

Para analizar la interdependencia económica nos hemos de fijar en la producción. Toda producción humana implica al menos un proceso de trabajo, que requiere insumos o “inputs” (mano de obra, máquinas, materias

primas) y da lugar a productos o "outputs" (una tonelada de acero, una tarta, un corte de pelo). A la forma en la que se relacionan los insumos y los productos en el proceso de trabajo la llamamos tecnología, y el cambio técnico se refiere a cómo cambian esas relaciones entre insumos y productos.

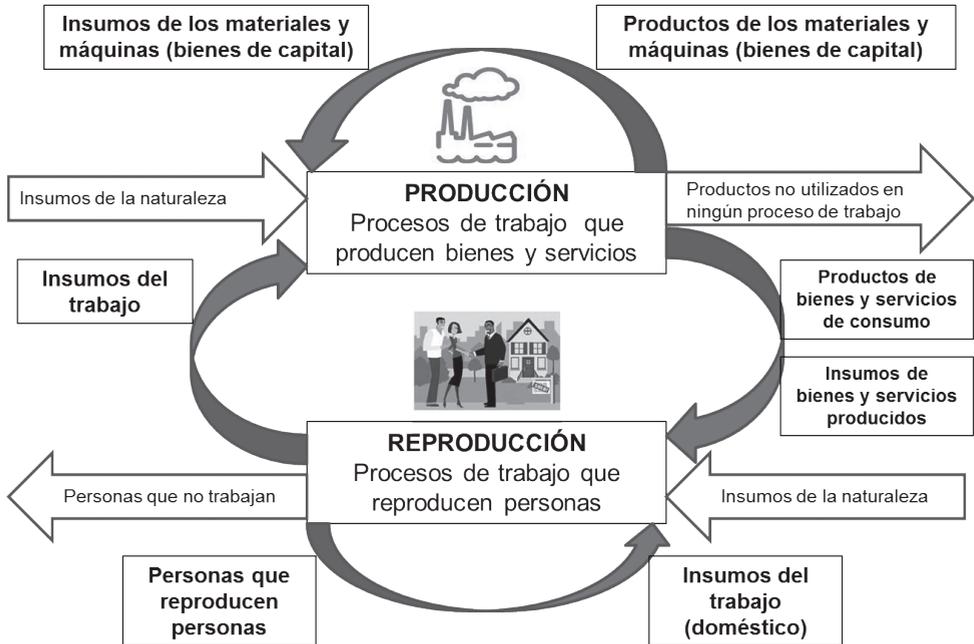
Por otra parte, toda economía es una colección de procesos de trabajo, de formas de hacer o producir las cosas, que vamos a dividir en dos grandes sectores. El sector de la producción, en el que se producen todos los bienes y servicios que consumimos, así como los que las empresas usan como insumos. Y el sector de la reproducción, en el que se "produce" a las personas. El gráfico 2.1 recoge las relaciones entre producción y reproducción y los elementos o factores que entran en ambas.

Veamos ahora con más detalle el concepto de excedente. Una sociedad produce una cierta cantidad de bienes y servicios, pongamos como referencia temporal en un año, lo que llamamos el producto total. El producto total se divide en dos partes, el producto necesario para continuar al año siguiente y el producto excedente. A su vez, el producto necesario tiene tres partes. En primer lugar el consumo de los productores, que les debe permitir mantener su estándar de vida. En segundo lugar, todo el desgaste de los bienes de capital (las máquinas) utilizados en la producción, que se llama depreciación, pues al final de su vida útil estos bienes deben reponerse, para lo que cada año se destina una cantidad que se llama amortización. Y en tercer lugar los materiales utilizados en la producción deben reemplazarse.

Una sociedad sin excedente no es inevitablemente una sociedad pobre ni una sociedad de subsistencia y sus miembros pueden mantener un nivel de vida digno de acuerdo a su cultura. Sin embargo, la aparición del excedente va asociado a la emergencia de algún tipo de relación de poder.

El excedente es importante porque es lo que permite el crecimiento y el cambio social. Si el excedente se emplea para mejorar y expandir el fondo ("stock") de bienes de capital, haciendo posible un mayor producto o trabajar menos horas, al incrementar la productividad, lo llamamos inversión. Pero el excedente se puede usar también en formas que no aumenten la productividad, por ejemplo para aumentar el consumo de los que tienen el poder, un consumo suntuario.

GRÁFICO 2.1



Fuente: Elaboración propia a partir de Bowles, Edwards y Roosevelt (2005).

A continuación, vamos a exponer un modelo de la producción y la reproducción. Para ello utilizaremos un modelo simplificado de sociedad, vamos a poner el ejemplo de una familia que se ocupa de dos procesos de trabajo, el cuidado de los hijos y la agricultura, produciendo un solo bien, cereales. Un segundo supuesto es que el cereal es el único insumo utilizado, aparte de la fuerza de trabajo y de la naturaleza, en el proceso de trabajo. El cereal cumple tres funciones diferentes. En primer lugar es un bien de consumo utilizado para la reproducción; en segundo lugar, es un bien de capital utilizado para alimentar a los animales que se emplean en la agricultura; y en tercer lugar, es un insumo de materiales porque el grano se utilizará para la siguiente cosecha. Por otra parte, para saber si hay un excedente debemos saber cuán productiva es la tecnología y cuál es el estándar de vida. En la tabla 2.1 siguiente ponemos números a nuestro ejemplo de sociedad.

¿Cómo podemos aumentar el excedente? Bien introduciendo una tecnología que ahorre tiempo de trabajo, por ejemplo una mejora de la productividad del 25% que reduce el número de horas a 800. O bien introduciendo una tecnología que ahorre capital/materiales.

TABLA 2.1

El producto excedente: un ejemplo	
(1) Horas totales de trabajo dedicadas al cultivo	1.000 horas
(2) Fanegas de cereal producidas por hora trabajada	1/10 fanega/hora
(3) Producción total de cereal al año: (1) x (2) = (3)	100 fanegas
(4) Reposición de materiales y bienes de capital	30 fanegas
(5) Producto neto anual: (3) – (4) = (5)	70 fanegas
(6) Nivel de consumo habitual de la familia	50 fanegas
(7) Producto necesario: (4) + (6) = (7)	80 fanegas
(8) Producto excedente: (5) – (6) = (8)	20 fanegas

Tanto el progreso tecnológico ahorrador de trabajo como el ahorrador de capital o de materiales permiten que aumente simultáneamente el excedente y el consumo de los productores. También se puede aumentar el excedente induciendo a los productores a trabajar más duro sin aumentar el número de horas que trabajan para producir los bienes que forman parte de su consumo, lo que se consigue aumentando la intensidad del trabajo. La forma más obvia de aumentar el excedente sin aumentar la productividad o el estándar de vida de los productores es aumentando el número de horas cultivando cereales. Esto se puede conseguir alargando la jornada laboral o reduciendo el número de horas dedicadas al resto de actividades, por ejemplo a la crianza de los hijos, gracias a las innovaciones técnicas ahorradoras de trabajo en la reproducción, por ejemplo, los electrodomésticos, los productos congelados, etc.

Para acercarnos a la realidad, el modelo se puede mejorar introduciendo el intercambio con otros países. Supongamos que la familia usa dos arados, que se deterioran en un año, que se fabrican el país vecino, lo que tiene dos consecuencias. En primer lugar, se introduce una mejora tecnológica que ahorra trabajo, por ejemplo por la reducción en el número de horas requeridas para producir una fanega, de 10 a 5, con lo que 1.000 horas producen 200 fanegas, lo que a su vez supone que se necesita mayor cantidad de semillas para la siguiente cosecha, de 10 a 20. En segundo lugar, los arados se adquieren en otro país, al precio de 10 fanegas por arado, que es el precio real de los insumos importados, lo que se denomina los términos de comercio. En este ejemplo, aumenta la cantidad de cereal destina-

da a la reposición de materiales, de 30 a 60, de ellos 20 para reemplazar los arados y 40 para semillas.

Si el nivel de consumo de los productores no cambia, el excedente aumenta de 20 a 90 fanegas. Y si los términos de comercio cambiaran, debido a una subida del precio de cada arado de 20 a 40 fanegas, la cantidad de cereal necesaria para reemplazar los materiales sube a 80 fanegas (40 para los arados y 40 para las semillas), con lo que el excedente se reduce a 70 fanegas, pero también se podría reducir el nivel de consumo de los productores.

En una sociedad que produce un excedente es muy probable que tenga lugar tanto el conflicto como el cambio. El conflicto puede surgir entre los grupos sociales de un país o entre grupos sociales de distintos países. El conflicto entre grupos o clases sociales en un país surge cuando a los productores no se les permite quedarse con el excedente que han producido, pues se lo apropian los que tienen el poder y controlan el excedente. Pero puede haber casos en los que se puede beneficiar a los que controlan el excedente sin tener que dañar a los productores, incluso aumentando el estándar de vida de estos últimos. Si hay comercio exterior, una forma de conseguir que se beneficien ambos grupos sociales, pero también sólo uno de ellos, es reduciendo el precio de las importaciones, lo que supondrá reducir el nivel de vida o el excedente en el otro país.

El producto necesario se destina a usos que son conservadores en el sentido literal de la palabra: reproducir las condiciones existentes. Pero el excedente se puede utilizar para cambiar el *statu quo*, por ejemplo si se destina a la inversión y se aumenta la capacidad productiva de la economía, con más recursos a investigación, a educación o a más y mejores bienes de capital. El excedente se puede utilizar también para acumular más poder por sus propietarios, para fomentar el consumo extravagante y de lujo, para destinarlo a gastos militares, al mantenimiento del orden o a la difusión de su ideología y creencias religiosas.

Este sencillo modelo nos ayuda pues a preguntarnos por cuál es la tecnología, cuántas horas trabajan las familias, cuál es el nivel habitual de consumo o quién se queda con el excedente y qué hace con él, aunque para contestarlas necesitamos conocer las relaciones de clase existentes en cada sistema económico.

2.2. CÓMO FUNCIONAN LOS MERCADOS. DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS

Un intercambio de mercado tiene lugar cuando el propietario de un bien o servicio lo vende a otra persona (física o jurídica) a cambio de dinero, transfiriendo con ello el derecho de propiedad. Cuando en las transacciones no hay dinero por en medio hablamos de trueque.

Los intercambios de mercado se entiende que por definición son siempre voluntarios, aunque a veces esa libertad no signifique nada, por ejemplo, cuando nos vemos obligados a comprar asistencia sanitaria o como cuando en la película "El Padrino" este le dice a uno de sus secuaces. "Hazle una oferta que no pueda rechazar".

En los mercados hay dos tipos de participantes, demandantes y oferentes y se determinan dos cosas, el precio y la cantidad negociada.

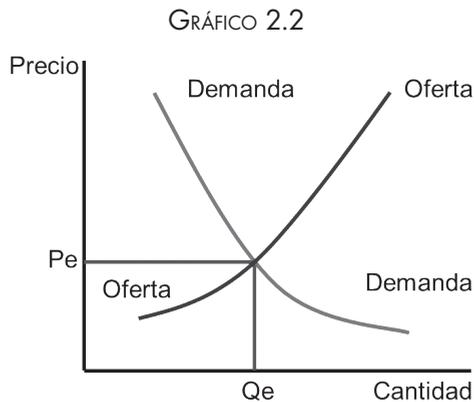
Un *mercado competitivo* es aquel en el que hay muchos demandantes (consumidores) y oferentes (empresas) de un bien o servicio. Se supone que ni oferentes ni demandantes pueden influir sobre el precio, el bien o servicio es homogéneo, no hay barreras de entrada ni de salida para las empresas y la información sobre los precios y calidades es perfecta y gratuita.

El *monopolio* es un tipo de mercado en el que hay una sola empresa oferente, lo que va a suponer que ofrezca menor cantidad del bien o servicio a un mayor precio que en el caso de que hubiera la libre competencia.

El *oligopolio* es un tipo de mercado en el que existen muy pocas empresas, que pueden ofrecer un producto único o diferenciado y en el que se pueden dar acuerdos entre las empresas para alterar los precios.

La *competencia monopolística* es un tipo de mercado en el que hay muchas empresas pero cada una ofrece un producto diferente, por lo general por el efecto de la publicidad y la mercadotecnia (marketing).

En un mercado competitivo se supone que se da una situación de equilibrio, un concepto fundamental para los economistas marginalistas lo que se representa gráficamente por el cruce de las curvas de oferta y demanda, determinándose simultáneamente el precio y la cantidad, figura que se ha convertido en un tótem para economistas y no economistas, tal como se representa en el archiconocido gráfico 2.2. A continuación en los apartados siguientes estudiaremos la demanda y la oferta.



2.3. LA FUNCIÓN DE DEMANDA EN COMPETENCIA PERFECTA

La demanda de un bien o servicio es la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar, ¡ojo! no la que realmente compran, lo que depende de al menos cinco factores:

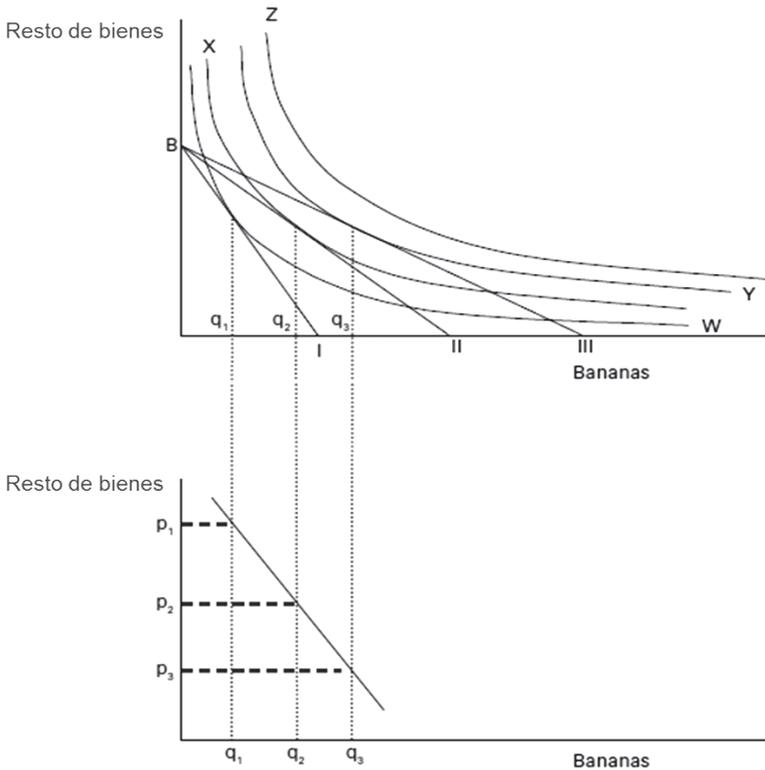
- El precio del bien o servicio.
- El precio de los demás bienes y servicios. Si estos bienes son complementarios se consumen conjuntamente y por ello si sube el precio de uno la demanda de ambos disminuye (cd's y reproductores). Si los bienes son sustitutivos se utilizan alternativamente y por ello si sube el precio de uno aumentará la demanda del otro (vídeos y cd's).
- Los ingresos y la riqueza.
- Los gustos y las modas.
- Factores coyunturales, por ejemplo la temperatura.

La función de demanda se representa gráficamente en los manuales como una curva descendente hacia la derecha, con lo que se quiere decir que al bajar precio del bien o servicio se consume mayor cantidad.

El análisis estándar de la demanda de consumo parte de la teoría marginalista de la utilidad, en el que las personas se plantean el consumo en función de la utilidad, buscando el placer o evitando el dolor, que le proporcionan los bienes. La utilidad es siempre positiva pero aumenta de manera decreciente, esto es, la utilidad de una unidad más de un bien o servicio, lo que se denomina "utilidad marginal", es decreciente y lo es para todos los bienes. Pero como no se ha descubierto la manera de medir la utilidad en forma cardinal (uno, dos, tres, ...), puesto que es subjetiva, se utiliza un concepto ordinal (primero, segundo, tercero, ...), que nos dice que una combinación de bienes da más o menos satisfacción que otra.

El consumidor, que se supone racional (prefiere siempre más que menos) y hedonista, trata de seleccionar una canasta de bienes que maximice su utilidad, lo que depende de sus gustos –es decir, de forma más técnica, de cómo sea su función de utilidad– y también del precio de los bienes. Más exactamente, la selección se hace de tal manera que la relación entre la utilidad marginal (la de la última unidad consumida) y el precio de cada bien sea igual para todos los bienes de la canasta escogida. Si se considera una situación en la que hay que elegir entre el consumo de bananas (o plátanos) y una cesta que recoge todos los demás bienes, uniendo los puntos en los que se obtiene la misma utilidad se puede dibujar un mapa de isobaras, llamadas curvas de indiferencia, que se representan como líneas convexas descendentes que deben tener pendiente más pronunciada en su inicio y que cuanto más se consuma de un bien más plana es la curva, sin llegar nunca a ser horizontal (gráfico 2.3, parte superior). La forma convexa de las curvas de indiferencia indica el decrecimiento de la utilidad marginal.

GRÁFICO 2.3



El problema que tienen estas curvas cuando se representan es que les falta algo, cuál es el punto de referencia, en nuestro caso cuánto consumimos de plátanos y cuánto del resto de bienes, lo que Kahneman y Tversky denominan el *statu quo* de la persona. Esta es una seria deficiencia, pues se está suponiendo implícitamente que la utilidad para una persona concreta es un momento dado viene determinada por la situación presente de dicha persona, que el pasado es irrelevante y que la evaluación que hace de una posible elección no depende de los términos de la elección actual, es decir, el punto de referencia no es relevante. Con ello se desprecia toda la evidencia en sentido contrario que proporciona la investigación sobre la psicología del comportamiento, entre las que destaca que los gustos no son inalterables y que las desventajas de un cambio pesan más que las ventajas, por la existencia de aversión al riesgo, que induce un sesgo en el comportamiento que favorece el *statu quo*.

Por otra parte, como señalaron Joan Robinson y John Eatwell (1973): “Cualquier movimiento que se produzca tiene que producirse en un momento determinado y en la gráfica no hay historia”. Los padres fundadores del análisis neoclásico, hasta llegar a Keynes, eran conscientes de que una economía estática es pura imaginación, adoptando el análisis estático ante la falta de instrumentos analíticos suficientes en su época, pensando que era una solución más simple, aunque provisional, y confiando en que un análisis dinámico no invalidaría las conclusiones de una teoría estática. Pero no se ha avanzado nada, de modo que la teoría neoclásica del consumo no presta atención alguna a la asignación del tiempo, considerando el acto de consumo como instantáneo, sin consecuencias temporales. Pero consumir lleva tiempo, lo que es tan esencial en el proceso de consumo como las mismas mercancías. Es muy llamativo que todo ello se ignora en los manuales de economía convencionales.

El análisis marginalista, que venimos denominando también neoclásico, incorpora ahora la restricción presupuestaria, que define la limitación de las posibilidades de consumo de una persona, dados los precios unitarios de las bananas y del resto de bienes (se supone que el consumidor gasta toda su renta, tratando al ahorro como una forma de consumo futuro) y dada la renta. La restricción presupuestaria será una recta que corta a los dos ejes (significando el máximo de consumo que la persona gasta toda su renta en uno solo de los bienes) y cuya pendiente representa los precios relativos de las bananas respecto al resto de bienes (gráfico 2.3, parte superior). Aumentos o disminuciones de la renta dan lugar a movimientos en paralelo: un aumento de la renta desplaza la restricción presupuestaria hacia arriba y hacia la derecha, una disminución la desplaza hacia abajo y hacia la izquierda.

El paso siguiente es obtener la curva de demanda de bananas, que en términos gráficos se recoge en el gráfico 2.3 para dos bienes, bananas y la cesta del resto de bienes. Las múltiples (infinitas) restricciones presupuestarias que podemos representar según varíe el precio de las bananas encontrarán un punto de tangencia con una curva de indiferencia (parte de arriba del gráfico 2.3), de manera que dada la restricción presupuestaria en ese punto maximizamos la utilidad, lo que llevamos a una nueva gráfica en la que representamos los precios en el eje vertical (coordenadas) y el consumo de bananas en el eje horizontal (abscisas), suponiendo que la renta del consumidor se mantiene constante, lo que significa que un cambio en los precios no cambia la renta, obteniendo así la función de demanda que, en este caso, hemos representado como una recta con pendiente negativa o decreciente, que quiere decir que un aumento en el precio lleva a reducir el consumo.

Las variaciones en el precio de un bien las podemos analizar por medio de dos efectos: el efecto renta y el efecto sustitución. Cuando sube el precio de un bien, resulta más caro en relación al resto de bienes y una posible reacción es sustituir algo de su consumo por el de otros bienes más baratos en términos relativos, lo que da lugar al efecto sustitución, que tiene siempre un signo negativo. Una variación en el precio de un bien da lugar también a una alteración de la renta real, lo que se denomina efecto renta, que puede tener signo positivo o negativo, dependiendo de si al variar el precio podemos consumir más o menos del bien. Sin embargo, el consumo de bananas de una persona puede ser distinto al de otra persona y por ello la reacción al aumento del precio puede diferir, por ejemplo por la edad, lo que se recoge en el concepto de elasticidad, en este caso la elasticidad-precio.

La elasticidad-precio se define como la variación porcentual que experimenta el consumo de bananas cuando varía su precio. La demanda será elástica si el porcentaje en el que varía la cantidad es superior al porcentaje en que varía el precio, con lo que el cociente será en valor absoluto superior a la unidad, podría ser el caso de la demanda de una persona joven. La demanda será inelástica cuando el porcentaje en el que varía la cantidad sea inferior al porcentaje en el que varía el precio, con lo que el cociente será en valor absoluto inferior a la unidad, podría ser el caso de la demanda de una persona muy mayor. Y si el porcentaje en que varían la cantidad demandada y el precio es el mismo, la elasticidad es unitaria.

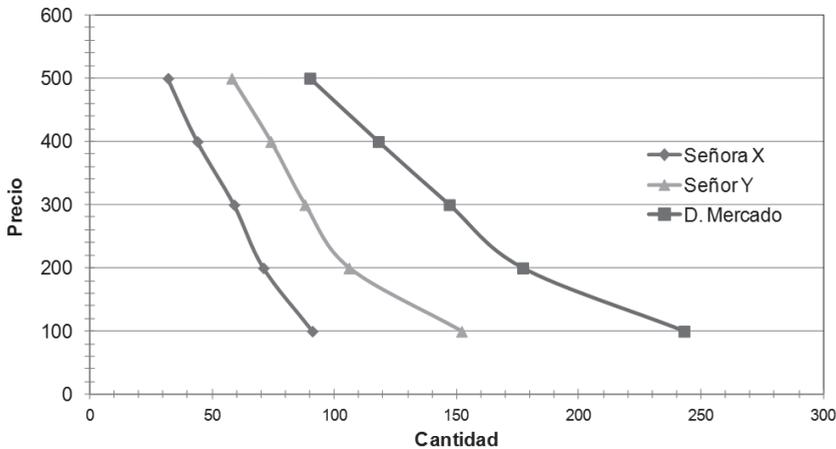
Cabe preguntarse de qué depende la elasticidad-precio de los bienes, pudiendo señalar al menos los siguientes seis factores:

- La existencia de buenos bienes sustitutivos, que harán que la demanda sea elástica, en el caso de los plátanos hay muchos productos sustitutivos, no así en la atención sanitaria.
- El grado de necesidad, pues cuanto más prescindible sea un bien, más fácil que su demanda sea elástica, por lo que cabe esperar que los bienes que generan adicción, los bienes de marca y los bienes primarios (pan, calzado) tengan una demanda muy rígida.
- El peso que suponga el bien en el presupuesto total del consumidor: cuanto menor peso es de esperar que la demanda sea más elástica.
- Las cantidades consumidas también son relevantes, pues no es lo mismo un bien o servicio que se utiliza a menudo y en gran cantidad que otro que se consume con carácter único o excepcional y que tendrá por ello una demanda más inelástica.
- El plazo de tiempo que se considere, pues la elasticidad será mayor cuanto mayor sea ese plazo.
- Por último, un factor que es importante para explicar las variaciones en la demanda de un bien es el nivel de renta.

Las variaciones en la demanda según el nivel de renta dependen del tipo de bienes. Así, si se trata de un bien cuyo consumo aumenta a medida que aumenta la renta, nos encontramos ante lo que se denomina un bien "normal" o necesario. Si el bien es "inferior", su consumo disminuye al aumentar la renta, es el caso de las patatas que son el alimento básico de personas muy pobres y que al aumentar la renta se sustituyen por otros alimentos. En los bienes "de lujo" su consumo aumenta en proporción de la renta cuando esta aumenta. Por último habría en teoría los bienes "neutrales" o de demanda homotética, que son aquellos cuyo consumo permanece constante en proporción de la renta cuando esta aumenta, pero de los que no existe ningún ejemplo en el mundo real.

¿Cómo se obtiene la función (la curva) de demanda del mercado de un bien? En los libros de texto de economía se obtiene sumando las cantidades demandadas por cada persona para cada uno de los precios, curva que será más plana, más elástica, cuanto más personas sumemos, pero no se explicitan los supuestos que permiten hacer tal suma. Lo representamos en el gráfico 2.4.

GRÁFICO 2.4
Demanda del mercado



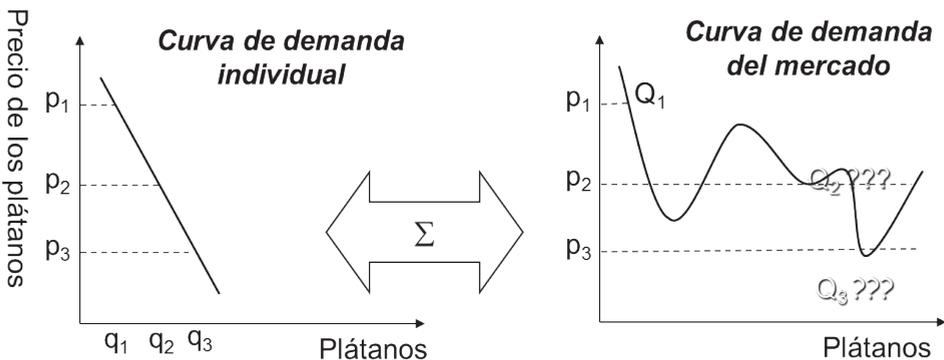
En efecto, en el gráfico 2.4 se ha supuesto que un cambio en el precio de los plátanos no altera directamente la renta de una persona. Pero esa condición no se cumple en un mundo de dos o más personas y dos o más bienes, porque al cambiar el precio de un bien se modifican las rentas de las restantes personas, pues si una de ellas gana más al aumentar el precio del bien que produce, otra persona será más pobre, ya que no es posible mantener constante el consumo del resto de bienes. También se ha supuesto que las compras del consumidor no afectan al precio del mercado, pero eso no se puede mantener cuando hay dos o más consumidores. En tercer lugar, en la canasta del resto de bienes habrá bienes normales, bienes de lujo y puede incluso que algún bien inferior.

Y, por último, pero no lo último, para poder agregar tenemos que tener cosas homogéneas, lo que equivale a decir que las curvas de Engel de todos los bienes o curvas de demanda-renta, que recogen la maximización de la utilidad para cada una de las rentas posibles medidas por el consumo del resto de bienes, son líneas rectas, es decir se trata de bienes "neutrales", lo que equivale a que sólo haya un bien y las curvas de todos los consumidores sean paralelas. Lo anterior significa que todos los consumidores tienen los mismos gustos y por ello sus curvas son idénticas, lo que equivale a su vez a suponer que sólo hay un consumidor, de hecho los manuales de economía dan por supuesto que existe un consumidor "representativo" de toda la sociedad.

El resultado es que si queremos dibujar una curva de demanda del mercado en la que se tenga en cuenta que hay personas de edades distintas con diversas preferencias, no hay garantía ninguna de que adopte la forma estándar con pendiente negativa, igual a la de un consumidor de un bien "normal", lo que se denomina la "ley de la demanda" (la cantidad demandada sube si el precio baja).

De hecho se ha demostrado matemáticamente (Sonneschein-Mantel-Debreu) que la curva de demanda puede adoptar cualquier forma, sin que se puedan separar fácilmente los efectos renta y sustitución, pues en determinados tramos puede que la demanda suba al subir el precio y en otros puede caer cuando el precio baja, como en su momento demostró Gorman (1953). En el gráfico 2.5 vemos que la agregación de curvas de demanda de pendiente decreciente, para obtener la demanda del mercado, puede dar lugar a que esta tenga formas irregulares.

GRÁFICO 2.5



Fuente: S. Keen (2011)

Frente a la teoría marginalista de la demanda, es posible presentar una formulación alternativa, que parte de la evidencia empírica disponible.

En primer lugar, la mayoría de las necesidades humanas tiene un rango jerárquico inherente, por lo que las necesidades de consumo se separan en diversas categorías, débilmente relacionadas unas con otras, primero se satisfacen las necesidades básicas, pasando gradualmente después hacia la satisfacción de aquellas necesidades que son cada vez menos esenciales. Se dice que las elecciones siguen un orden lexicográfico. Cobran aquí especial importancia tanto la influencia de los estilos de vida en las pautas de consumo, actuando de forma complementaria pero independiente de los valores y

preferencias individuales, como el efecto “audiencia”, según el cual el consumo de ciertos bienes se realiza en función de los efectos que tiene sobre las creencias y preferencias de los demás –nuestra audiencia– así como de la reacción de los demás a nuestras decisiones de consumo.

En segundo lugar, hay que distinguir entre necesidades, que se pueden clasificar y jerarquizar (la sed), y deseos, que se configuran a partir de las necesidades (la elección entre agua y una bebida de cola).

En tercer lugar, las personas tenemos una racionalidad limitada, sólo en contados casos maximizamos, el resto utilizamos reglas heurísticas, seguimos hábitos, o nos guiamos por el instinto, la reciprocidad y la reputación, siendo afectados por los sesgos del comportamiento.

En cuarto lugar, la tendencia a la saturación o saciedad con muchos bienes y servicios según aumenta la renta, aunque este nivel de saturación se puede alcanzar a diferente velocidad para bienes diferentes o a diferentes niveles de renta per cápita.

En quinto lugar, la necesidad de aprendizaje en la actividad de consumo cuando la renta aumenta, si bien la variación en la composición del consumo puede también ocurrir independientemente del aumento de la renta y de los cambios en los precios, como consecuencia de la aparición de nuevos bienes y servicios y de las diferencias en la calidad de los mismos.

En sexto lugar, hay que tener en cuenta a influencia de la publicidad, el marketing, las modas, etc., tan omnipresentes en nuestras sociedades.

En séptimo lugar, hay una inevitable asimetría entre las decisiones de consumo referentes a bienes conocidos, para los que ya se han establecido patrones de consumo gracias a la experiencia, y las decisiones de consumo referidas a bienes que se consumen por vez primera (bien porque una renta baja no permitió antes su consumo, o porque acaban de ser inventados).

En octavo lugar, hay una proporción creciente de bienes de consumo que para poder ser disfrutados requieren un proceso previo de entrenamiento y aprendizaje, especialmente en un contexto en el que tienen lugar continuamente rupturas e innovaciones tecnológicas.

En noveno lugar, hay que tener en cuenta la influencia de las instituciones –y entre ellas especialmente el mercado– en la evolución de las preferencias, que deben considerarse como endógenas (Bowles, 1998).

Por último, hay que integrar el consumo de bienes (y servicios) públicos o provistos por el Estado, reconociendo la existencia de preferencias colectivas o de grupo.

Dos de estas características son especialmente relevantes, la saciedad de las necesidades y su subordinación. Los consumidores nos fijamos a menudo unos umbrales, por encima de los cuales los bienes no nos proporcionan ninguna satisfacción. Y separamos las necesidades, asignando diferentes presupuestos a las diversas partidas de gastos (alimentación, vestido, vivienda, transportes, servicios, ocio, etc.) y, a su vez, dentro de cada partida se evalúan las subcategorías o deseos con independencia de las demás partidas.

En consecuencia, las variaciones de precios relativos de los bienes de una misma partida de gastos no tienen influencia sobre las decisiones que se toman sobre el gasto en otras partidas. Sólo la subida del coste global de una partida tiene impacto sobre la asignación a otras partidas. Los efectos sustitución sólo existen en el caso de una confrontación entre productos similares, por ejemplo zumos de fruta frente a refrescos con gas. Por ello la mayor parte del análisis neoclásico sobre el efecto sustitución, que asocia a la pérdida de eficiencia, sólo tiene sentido en muy contados casos.

2.4. LA FUNCIÓN DE OFERTA EN COMPETENCIA PERFECTA

La oferta de un bien es la cantidad que están dispuestos a vender los productores (empresarios) de un bien o servicio, pero no es necesariamente la que venden realmente. La oferta depende de diversos factores:

- El precio del bien o servicio.
- El precio de los factores de producción utilizados, es decir, de los costes de producción.
- De la tecnología utilizada.
- De la estrategia de la empresa, pues se puede aumentar o disminuir la oferta aunque los precios no varíen, con el objetivo de aumentar el poder de mercado.

La función de oferta se representa gráficamente en los manuales como una curva ascendente hacia la izquierda, con lo que se quiere decir que al subir el precio del bien o servicio aumenta la cantidad ofrecida.

Las principales características de la oferta en un mercado de libre competencia son las siguientes:

- Las empresas son lo suficientemente pequeñas para que no reaccionen a los cambios en el comportamiento de las demás.
- Hay libertad de entrada y salida del mercado y no hay costes asociados. Hay que destacar que este supuesto es inconsistente con la

asunción de que el análisis se refiere al corto plazo, donde no se pueden cambiar los factores de producción pues ¿cómo es posible que la empresa no pueda alterar su equipo capital, pero al mismo tiempo otras empresas que no están en el mercado puedan construir una factoría y entrar en el sector?

- El producto que ofrece cada empresa es homogéneo y perfectamente sustituible por el ofrecido por las demás.
- Hay información perfecta y movilidad total de los todos los factores (tierra, capital y trabajo).

Además, hay que destacar cuatro características adicionales implícitas en este modelo de competencia perfecta:

- En este tipo de mercados no se tiene en cuenta el dinero.
- Sólo se analiza el mercado de un producto, por lo que no se tienen en cuenta las interacciones entre los diferentes mercados, lo que se denomina un análisis de equilibrio parcial.
- No se tiene en cuenta el tiempo, el modelo es estático.
- Hay correspondencia entre el precio y los costes y beneficios que se derivan de la producción y los costes y beneficios que se derivan del consumo (no hay por tanto efectos externos, concepto que veremos más adelante).

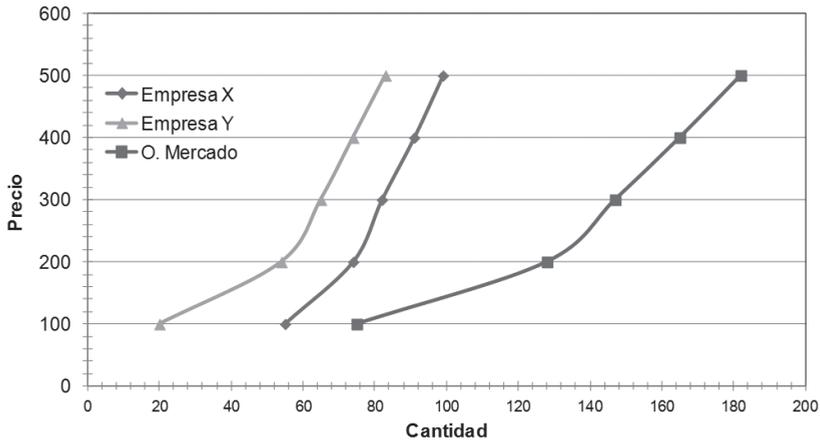
Aunque la curva de demanda del mercado se supone que tiene pendiente negativa, la demanda del bien o servicio de una empresa individual en competencia perfecta se considera totalmente elástica, por lo que se representa como una línea horizontal igual al precio de equilibrio fijado por "el mercado". Se dice que la empresa es "precio-aceptante". Luego veremos que este supuesto no tiene sentido alguno.

Como el ingreso total es simplemente un precio constante multiplicado por el número de unidades que vende, un aumento de las ventas no tiene efectos sobre el precio, por lo que el ingreso marginal (el de la última unidad vendida) es constante. El ingreso medio de la empresa en un mercado como este es también igual al precio. En competencia perfecta una empresa obtiene su máximo beneficio si produce unidades hasta que el ingreso marginal sea igual al coste marginal de producción (el de la última unidad producida, bajo el supuesto de que este coste siempre se puede calcular), pero como el ingreso marginal es el precio, la condición de máximo beneficio es que el coste marginal sea igual al precio.

¿Cómo se obtiene la función (la curva) de oferta del mercado de un bien? En los libros de texto de economía se obtiene sumando las cantidades

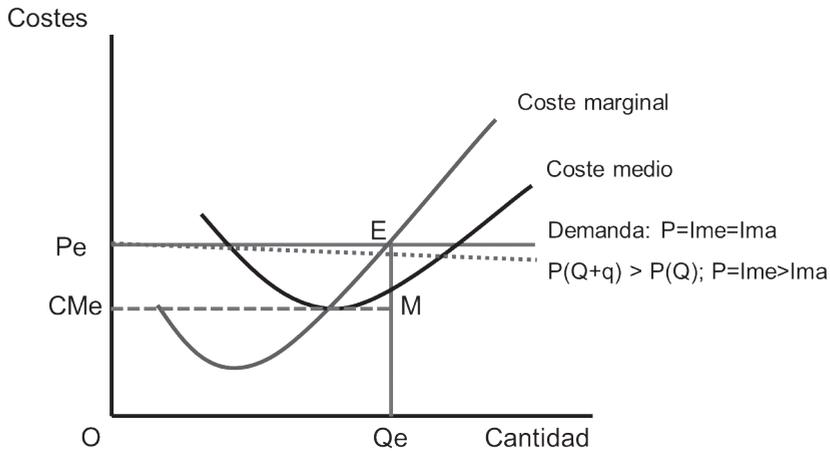
que produce cada empresa para cada precio, suponiendo que la cantidad ofrecida aumenta si aumenta el precio, disminuyen los costes de producción, se mejora la tecnología o las condiciones son favorables. La representamos en el gráfico 2.6.

GRÁFICO 2.6
Oferta del mercado



¿Cómo son los costes de una empresa en competencia perfecta a corto plazo según el análisis marginalista? Se empieza por distinguir entre costes fijos, los que se tiene que soportar con independencia de que se produzca o no (un local) y costes variables, que aumentan o disminuyen cuando lo hace la producción (la energía). Los costes totales medios se supone que descienden a medida que aumenta la producción, pero se introduce el supuesto de que hay rendimientos decrecientes, por lo que a partir de un punto los costes medios serán decrecientes, por lo que gráficamente los costes medios tienen forma de U tal como se representa en el gráfico 2.7. Los rendimientos decrecientes afectan a todos los costes variables, por lo que gráficamente la curva de costes marginales también tendrá forma de U. Mientras el coste de una unidad adicional sea menor que el coste medio, este descenderá, y cuando el coste de una unidad adicional sea mayor que el coste medio, este subirá. Por ello, la curva de costes marginales corta a la curva de costes medios en el punto en el que esta cambia de tendencia, que coincide con el mínimo.

GRÁFICO 2.7



Pero el gráfico 2.7 tiene bastantes problemas. En primer lugar, que se basa en dos supuestos que son inconsistentes entre sí. El primero es que las empresas son tan pequeñas que no pueden influir sobre el precio del mercado, que toman como dado. El segundo es que por ser tan pequeñas no reaccionan a los cambios en la cantidad ofrecida por el resto de empresas, el cambio es cero. Luego si una empresa aumenta su producción en una unidad, la producción total de la industria aumenta también en una unidad.

Pero si se supone que la curva de demanda del mercado tiene pendiente decreciente, como hemos visto, entonces un aumento en la cantidad total ofrecida, por pequeño que sea, debe suponer un descenso del precio del mercado. Luego si el precio de mercado se ve afectado por la acción de una sola empresa, entonces la demanda de esta empresa debe tener pendiente decreciente, aunque sea muy pequeña. Y la suma de cantidades muy pequeñas nunca puede ser igual a cero.

En segundo lugar, los economistas neoclásicos razonan como si la curva de ingresos marginales del mercado fuera una función del número de empresas que producen el mismo producto: si hay una empresa existe, pero desaparece cuando hay muchas empresas compitiendo. Se trata de un supuesto anterior, pues los ingresos marginales de un mercado existen con independencia del número de empresas que lo compongan. Si la curva de demanda tiene pendiente decreciente, también la tendrá la curva de ingresos marginales totales y ambas diferirán desde la primera unidad vendida.

Por tanto, si la curva de demanda de una empresa no puede ser horizontal, los ingresos marginales serán menores que el precio. Y si las empre-

sas en un mercado de libre competencia tienen que producir hasta el punto donde el coste marginal se iguala al precio, es decir, donde se cruzan sus curvas de oferta y demanda, entonces estarían produciendo parte de sus ventas más allá del punto en el que el ingreso marginal es igual al coste marginal. Es decir, estarán incurriendo en pérdidas por esas unidades adicionales de producto.

En consecuencia, lo que una empresa en libre competencia debería hacer (en teoría) es producir hasta el punto en el que la variación en sus beneficios en relación con la producción del conjunto de la industria sea cero (y no en relación a su producción), por lo que su nivel de producción será inferior al que viene determinado por la igualación de su costes marginales con sus ingresos marginales.

Pero las empresas no hacen tales cálculos, raramente conocen con exactitud cuántas empresas hay en su mercado ni el volumen total de producción, ni el coste marginal, por lo que en la práctica siguen un proceso de prueba y error.

Por si no fuera suficiente, la evidencia empírica nos dice que para la mayoría de los bienes los costes de producción normalmente son constantes o decrecientes, por lo que las curvas de costes medios e incluso las de los costes marginales son normalmente horizontales o incluso con pendiente descendiente. Ello es así debido a que los ingenieros suelen construir las plantas con exceso de capacidad y para que ganen en eficiencia al aumentar el uso de la capacidad instalada.

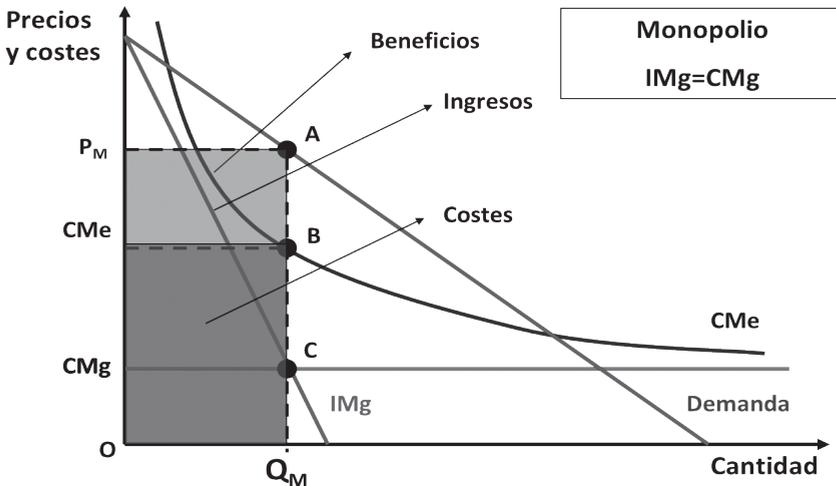
Nada menos que en 1926 Piero Sraffa, un profesor de Cambridge (Reino Unido), echó abajo la teoría marginalista de la empresa, al demostrar que no se puede sostener de forma simultánea que hay factores de producción que están fijos en el corto plazo (menos de un año) y que la oferta y la demanda son independientes. En el mundo real las empresas y los sectores productivos son capaces de variar con facilidad el uso de los factores de producción. La curva de costes será entonces una línea recta, por lo que los costes marginales de producción serán constantes y los costes medios serán decrecientes. En la mayoría de los sectores productivos los precios están determinados por los costes (y por la tasa de beneficios), mientras que la demanda determina la cantidad vendida.

Aparte de los costes de producción, los costes relevantes, que ni se mencionan en los manuales de economía neoclásica, son los costes financieros y los costes de marketing, publicidad y ventas, estos últimos destinados a diferenciar el producto de una empresa del de sus competidoras.

La mayoría de los mercados actuales son de tipo oligopolista, con empresas de grandes dimensiones que dominan a las más pequeñas. Por ello las empresas son interdependientes. En estos mercados las empresas no producen hasta donde el coste marginal se iguala al ingreso marginal. La producción estará constreñida no por el coste marginal, sino por los costes totales y por la dificultad de aumentar las ventas a costa de los competidores. Además, hay una objeción de tipo práctico, la contabilidad financiera no permite calcular el coste marginal. Las empresas se enfrentan a costes medios decrecientes, pues los grandes costes fijos se amortizan con grandes volúmenes de ventas y los costes variables son constantes o decrecientes según aumenta la producción.

El comportamiento de las empresas se asemeja entonces al de los monopolios, cuya curva de demanda tiene pendiente negativa, tal como se representa en el gráfico 2.8. De acuerdo con la teoría, una empresa monopolista lo que hace es producir hasta el punto en el que el ingreso marginal (IMg) sea igual al coste marginal (CMg). En el gráfico podemos ver que en los monopolios los ingresos vienen dados por el área Pm-A-Qm-O, lo costes vienen dados por el área CMe-B-Qm-O y los beneficios serán la diferencia entre ambos, el área Pm-A-B-CMe.

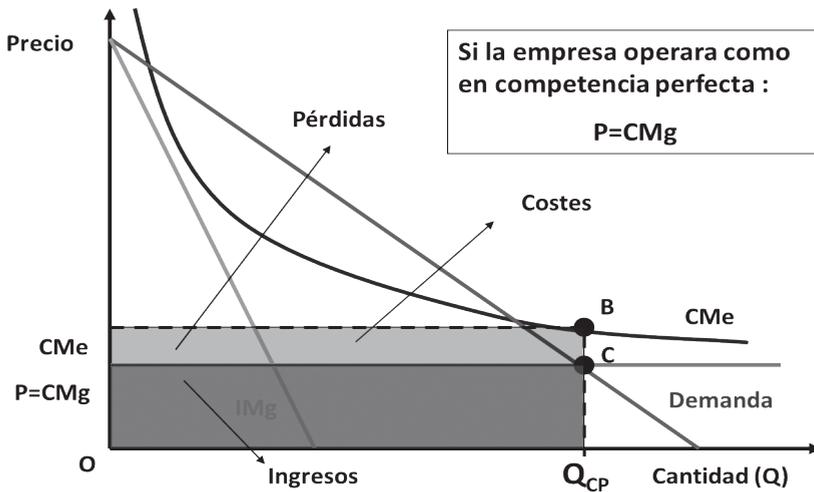
GRÁFICO 2.8



Pero si la empresa funcionara en competencia perfecta, pero con costes medios decrecientes, produciendo hasta donde el precio se iguala al coste marginal, tal como se representa en el gráfico 2.9, entonces incurría en

pérdidas, representadas por el área $CMe-B-C-CMg$, que son la diferencia entre los ingresos, representados por el área $CMg-C-Q_{cp}-O$, y los costes representados por el área $CMe-B-Q_{cp}-O$.

GRÁFICO 2.9



A los economistas neoclásicos no les gusta nada cómo fijan los precios los monopolios, a pesar de que cada día vemos como en cada vez más sectores e industrias crece el grado de concentración, y ello por varias razones. Si en un mercado de libre competencia el coste marginal se dice que se iguala al precio, lo que se supone que optimiza el bienestar social, el nivel de producción (de ventas) es superior al del monopolio y esa mayor producción se vende a un menor precio, en el monopolio hay beneficios extraordinarios que no se dan en competencia perfecta y, sobre todo, no se respeta el mito totémico de que la cantidad producida y el precio son el resultado de la intersección de la oferta y la demanda.

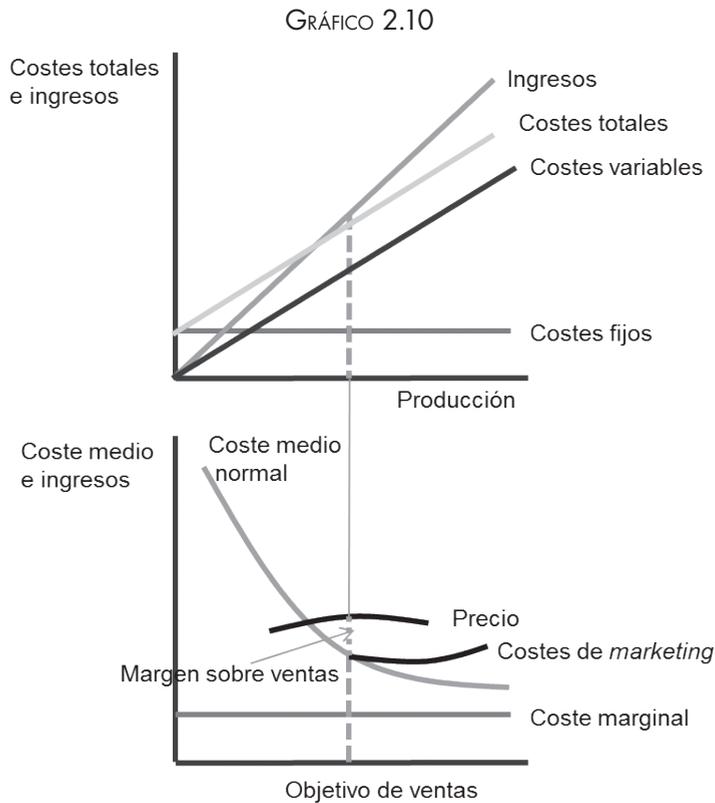
Cuando no se mantiene el mito totémico del equilibrio de la libre competencia, toda la teoría neoliberal sobre las virtudes de la mano invisible de Adam Smith (concepto que por cierto solo menciona una vez en toda su obra) y su justificación de la primacía del auto interés se viene abajo. Recordemos lo que escribe en un capítulo de su *Investigación sobre (...) la riqueza de las naciones* (1776), por cierto dedicado a las restricciones a la importación de mercancías extranjeras:

Cada individuo en particular, “cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero en este, como en muchos otros casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios”.

Pero se suele olvidar lo que había escrito unos años antes en su *Teoría de los sentimientos morales* (1759):

“El hombre sabio y virtuoso está en todo momento dispuesto a que su propio interés privado pueda ser sacrificado al interés público de su propio orden o sociedad en particular. Él está en todo momento dispuesto, también, a que los intereses de este orden o sociedad puedan ser sacrificados al interés superior de la soberanía del Estado, en la que es sólo una parte subordinada”.

Ahora bien, la evidencia nos dice que los precios no se fijan por el “mercado”, son las empresas las que fijan los precios. En los mercados en los que hay una empresa líder ésta fija los precios y las demás le siguen. Los precios no tienen como objetivo igualar la oferta y la demanda, se fijan en función de los costes, de los precios de las competidoras y de la tasa de beneficio deseada (Kalecki, 1966). Si los costes cambian, lo primero que se ajusta es el margen de beneficios y, en función de la estrategia de la empresa, los precios se ajustan luego de manera gradual. Excepto para algunos productos agrícolas y ciertas materias primas, un aumento de la demanda no ocasiona una subida de los costes unitarios y tampoco incrementos de precios. Un comportamiento típico de una empresa es establecer como objetivo un nivel de ventas, que se trata de superar y se establece un margen sobre las ventas que produzca la cantidad de beneficio deseada por unidad. El tamaño de la empresa y sus ventas estarán constreñidos por el tamaño de su “nicho” de mercado, por los esfuerzos de *marketing* de sus competidores y por el acceso a la financiación. Esto es lo que se representa en el gráfico 2.10, que he adaptado del realizado por Lavoie (2005), en el que se tiene en cuenta que los costes medios son decrecientes, los costes marginales son constantes, los costes de *marketing* son relevantes y las empresas fijan los precios como un margen sobre los costes.



Fuente: Adaptado a partir de Lavoie (2005).

2.5. LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA Y LOS BENEFICIOS

La obtención de beneficios se considera el motor del capitalismo. Por ello y concluyendo este capítulo, vamos a ver a continuación cómo se determinan los beneficios en un sistema capitalista, pues nos va a iluminar cómo se controla el excedente en el sistema económico. Para ello seguiremos a Bowles, Edward y Roosevelt (2005).

Hay dos formas muy distintas de obtener beneficios. Una es la que ya señaló Adam Smith, "comprar barato y vender caro", sin que se haya mejorado el bien o servicio en cuestión ni haya intervenido el trabajo, son los beneficios comerciales. La otra son los beneficios capitalistas, que se derivan, directa o indirectamente, de un proceso de trabajo, pues el precio de venta es superior al coste de la fuerza de trabajo y los demás insumos utilizados en la producción. Vamos a denominar *tasa de beneficio* a la ratio

entre la cantidad de beneficios o producto excedente y el valor de los bienes de capital aportados por el empresario.

Los beneficios adoptan diferentes formas: dividendos pagados a los propietarios de acciones de una empresa; los intereses pagados a los propietarios de obligaciones y a los bancos por los préstamos que conceden; las rentas pagadas a los propietarios de tierras, oficinas, comercios, etc.; y los ingresos retenidos en la empresa para acometer futuras inversiones. Excepto en los paraísos fiscales, en todos los países del mundo los beneficios pagan impuestos, pocos o muchos, por lo hay que distinguir entre los beneficios antes (beneficio bruto) y después de impuestos (beneficio neto).

¿Cuáles son los determinantes de la tasa de beneficio? La expresión más sencilla es la que nos dice que es el resultado de dividir la diferencia entre el producto neto (Y) y el total de sueldos y salarios (W) por el valor de los bienes de capital:

$$r = (Y-W) / K$$

Podemos descomponer esta ratio entre sus cuatro factores principales:

- Los determinantes del trabajo W;
- El precio del producto Pz;
- El precio de los materiales y máquinas Pm;
- El precio de los bienes de capital Pc.

Los determinantes de la productividad trabajo, que nos proporcionan el producto bruto "z" (medido por ejemplo en horas) son el esfuerzo laboral "e" por hora trabajada y la eficiencia del trabajo "f" o transformación del esfuerzo laboral por hora en producción por hora.

El determinante del precio del producto Pz es el valor del producto bruto por hora, es decir, "Pz * z".

Los materiales utilizados por hora y la depreciación de los bienes de capital utilizados "m", multiplicados por su precio Pm nos da su valor por hora, Pm * m.

El valor de producto neto por hora de trabajo "y" será el resultado de restar al valor del producto bruto el valor de los materiales y máquinas, y = (Pz * z) - (Pm * m).

En los determinantes de los bienes de capital influyen los bienes de capital y cuáles están en uso, para así poder calcular la tasa de utilización del capital "u" y los bienes de capital en uso por hora de trabajo "g". El valor de los bienes capital por hora de trabajo será entonces $k = Pc * (1/u) * g$.

Con todo ello la tasa de beneficio pasa a ser:

$$r = \frac{(Pz * e * f) - (Pm * m) - w}{Pc(1/u)g}$$

En resumen, la influencia de los diversos determinantes sobre la tasa de beneficio será la siguiente:

- Aumentará con el precio del producto, Pz ;
- Aumentará con el esfuerzo laboral por hora "e";
- Aumentará con la eficiencia del trabajo para un nivel de esfuerzo dado "f";
- Disminuirá con la cantidad de materiales y máquinas utilizados por hora de trabajo "m";
- Disminuirá si aumenta el precio de materiales y máquinas Pm ;
- Disminuirá si aumenta el salario "w";
- Disminuirá si aumenta el precio de los bienes de capital utilizados en la producción, Pc ;
- Disminuirá con los bienes de capital en uso por hora de trabajo utilizada "g"; y
- Aumentará con la tasa de utilización del capital "u".

CAPÍTULO 3. LA MEDICIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Entre otras cuestiones, las preguntas que vamos a tratar de responder en este capítulo son las siguientes. ¿Qué es el Producto Interior Bruto, cómo se mide, cuáles son sus ventajas e inconvenientes? ¿Qué es la renta per cápita? ¿Cuál es el contenido de la macroeconomía? ¿Qué se entiende por demanda agregada? ¿En qué consiste la política fiscal? ¿Cómo se miden la desigualdad y la pobreza, hay indicadores precisos?

3.1. DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO AL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO

Hasta ahora hemos visto las relaciones económicas en la que intervienen personas y empresas, como oferentes y demandantes (aunque nada hemos dicho de la oferta de fuerza de trabajo y los determinantes de los salarios). Es un análisis *microeconómico*.

Cuando se estudian las relaciones técnicas en la producción y distribución de bienes y servicios y los precios relativos de los factores, lo que exige utilizar cuentas de balances sectoriales y tablas de entradas y salidas (el análisis matricial propuesto por Leontief –las tablas insumo-producto– o el propuesto por Sraffa), hablamos de análisis *mesoeconómico*, un nivel ignorado por los economistas de la escuela neoclásica.

Y cuando consideramos el comportamiento global o agregado de todos los agentes económicos hablamos de análisis *macroeconómico*, que estudia entre otros temas el empleo de los recursos, la estabilidad de los precios, la distribución de la renta, el papel del dinero y las funciones del Estado. Es lo que vamos a ver en este capítulo.

Vamos a analizar en primer lugar los diferentes tipos de relaciones que pueden darse entre los agentes de una economía de mercado capitalista. Para ello vamos a distinguir tres tipos de mercados: el mercado de bienes y servicios; el mercado de factores de producción; y el mercado financiero. En estos

mercados van a intervenir las empresas como productoras, las familias como consumidoras, las administraciones públicas y el sector exterior que denominamos "resto del mundo". Vamos a ver cómo opera el flujo circular de sus rentas.

En el gráfico 3.1 representamos las relaciones básicas que se dan en el mercado de bienes y servicios, teniendo en cuenta que las flechas van en el sentido en el que se producen los pagos monetarios.

En el mercado de bienes y servicios, a su volumen total lo llamamos oferta total o agregada, que procede del mercado nacional (producto interior) o del resto del mundo (importaciones), de manera que:

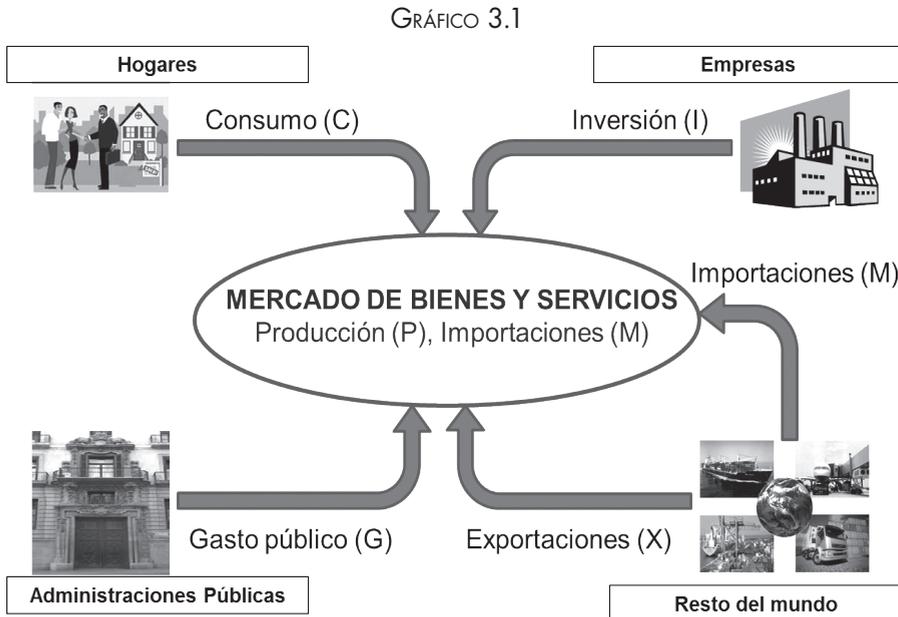
$$\text{Oferta total} = \text{Producto (P)} + \text{Importaciones (M)}$$

El destino de la producción es la demanda total o agregada. La suma del gasto que realizan las familias (su consumo), las empresas (su inversión), las administraciones públicas (el gasto público) es la demanda interior. Las exportaciones son el gasto en bienes nacionales que realiza el sector exterior, que es la demanda externa. De manera que:

$$\text{Demanda total} = \text{Demanda interna} + \text{Demanda externa} = \text{Consumo privado (C)} + \text{Inversión (I)} + \text{Gasto público (G)} + \text{Exportaciones (X)}$$

El equilibrio se da cuando la oferta agregada sea igual a la demanda agregada:

$$P + M = C + I + G + X$$

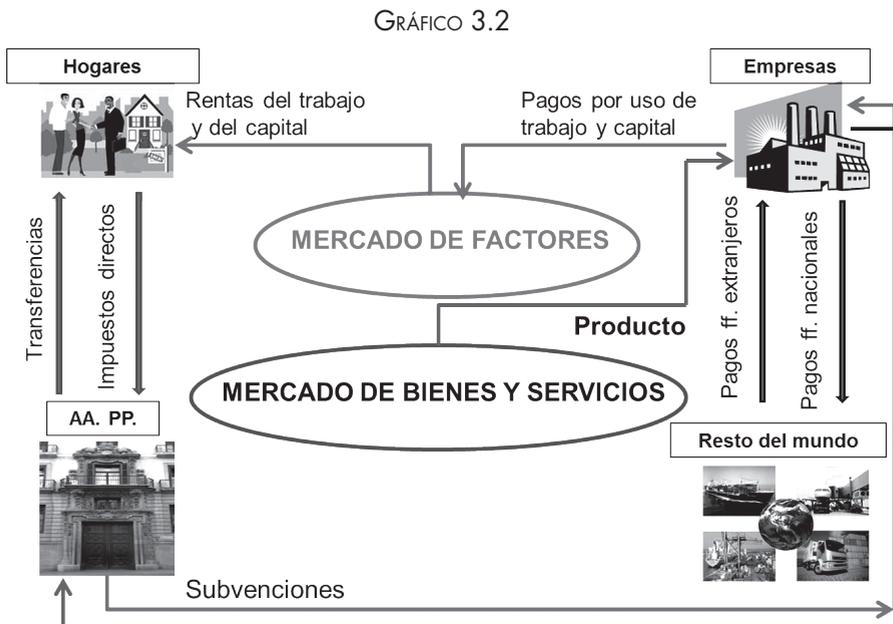


Fuente: elaboración propia a partir de Torres (2011).

En el mercado de factores vamos a recoger las operaciones de distribución de la renta y las representamos en el gráfico 3.2, que es el 3.1. añadiendo las operaciones del mercado de factores.

Las empresas generan tres tipos de rentas: los salarios que se pagan a los hogares; las rentas para las administraciones públicas, los impuestos sobre la producción (impuestos indirectos); y las rentas a los propietarios del capital, que denominamos excedente bruto de explotación. Y las administraciones públicas (AA. PP.) destinan parte de sus ingresos a conceder subvenciones a las empresas, que se añaden al producto, y así como a contratar trabajadores, empleados públicos, cuya retribución se suma a las rentas del trabajo. Además obtienen rentas de los hogares y de las empresas por medio de los impuestos directos. Con los ingresos obtenidos las AA. PP. conceden a las familias rentas en forma de prestaciones sociales (becas, subsidios, pensiones) que denominamos transferencias. De manera que:

$$\text{Producto Nacional} = \text{Rentas del trabajo} + \text{Rentas del capital} + \text{Impuestos indirectos} - \text{Subvenciones} = \text{Renta Nacional}$$



Fuente: elaboración propia a partir de Torres (2011).

Introducimos ahora el mercado financiero, en el que se recogen las operaciones de financiación de los agentes económicos, representado en el gráfico 3.3 junto a los mercados de bienes y servicios y de factores.

Todos los agentes tienen ingresos y gastos y para unos los ingresos son mayores que los gastos, lo que equivale a tener capacidad de financiación (superávit) o, en el caso contrario, tener necesidad de financiación (déficit). Los agentes que tienen capacidad de financiación la llevan al mercado financiero, para ponerla a disposición de los agentes que tienen necesidad de financiación. Si la capacidad de financiación (neta) de los agentes económicos nacionales no es suficiente para atender la necesidad de financiación (neta), hay que recurrir entonces a la financiación del resto del mundo. El superávit del resto del mundo es lo mismo que la financiación que procede del exterior.

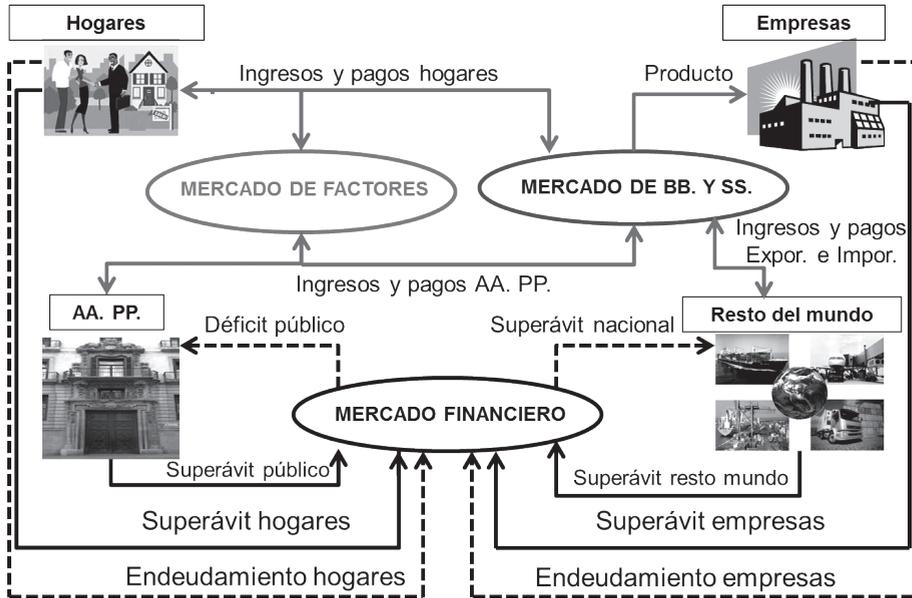
Una vez visto lo que se denomina el flujo circular de la renta, podemos pasar ya al estudio de los agregados económicos, esto es, los valores que miden el resultado de la actividad económica en su conjunto. Estos agregados se obtienen de la contabilidad nacional, un registro sistemático de todas las operaciones que acabamos de presentar.

En los sistemas de cuentas nacionales, como el utilizado en Europa (Sistema Europeo de Cuentas, SEC) se supone que todas las actividades son productivas, aunque habrá unas que se realizan en el mercado y otras que no, por lo que el ámbito de la producción es mayor que el ámbito del mercado. Alternativamente, cabría suponer que no todas las actividades son productivas, por lo que el ámbito del mercado sería mayor que el ámbito de la producción.

El primer agregado es el Producto Interior Bruto (PIB), que es la suma del valor de todos los bienes y servicios finales producidos en el interior de una economía, o la retribución a los propietarios de los factores que han contribuido a la producción, durante un periodo de tiempo. El Producto Interior Bruto se refiere a los bienes y servicios producidos dentro de las fronteras de un país por los residentes en el mismo, sean los nacionales o extranjeros. Si calculáramos lo producido por los nacionales, en todo el mundo, obtendríamos el producto nacional.

Es bruto porque incluye las amortizaciones de los bienes de capital (las cantidades que las empresas van guardando para reponer esos bienes según se van depreciando o agotando su vida útil). Si no se tienen en cuenta las amortizaciones obtendríamos el producto neto.

GRÁFICO 3.3



Fuente: elaboración propia a partir de Torres (2011).

El PIB mide la producción valorada a precios de mercado, esto es, el precio final pagado por los compradores. Si del precio de mercado deducimos los impuestos (indirectos) sobre la producción y añadimos las subvenciones recibidas, obtenemos la valoración al coste de los factores.

El cálculo del PIB se realiza con tres métodos o por tres vías.

Por la vía de la oferta o del producto, como resultado de sumar el valor añadido a la producción final por las diferentes ramas de actividad económica. A nivel muy agregado sería:

$$\text{PIB (oferta)} = \text{Valor añadido de la agricultura} + \text{Valor añadido de la industria} + \text{Valor añadido de la construcción} + \text{Valor añadido de los servicios}.$$

Por la vía del gasto, como resultado de sumar el gasto final de las unidades institucionales residentes en el país, más las exportaciones (por ser el gasto que realizan los extranjeros en el país), menos las importaciones (por ser un gasto que se hace en el exterior):

$$\text{PIB (gasto)} = \text{Consumo privado} + \text{Inversión} + \text{Gasto público} + \text{Exportaciones} - \text{Importaciones}.$$

Por la vía de la renta, al sumar la totalidad de las remuneraciones de los factores que se utilizan para la obtención del producto interior y que se dividen en rentas del trabajo y rentas del capital (o de la propiedad). Las rentas del trabajo se desglosan en sueldos y salarios y cotizaciones sociales. Las rentas del capital incluyen intereses, beneficios (distribuidos o no), rentas de la tierra y alquileres. Puesto que se calcula a precios de mercado, se suman los impuestos indirectos y se restan las subvenciones.

$$\begin{aligned} \text{PIB (renta)} &= \text{Rentas del trabajo} + \text{Rentas del capital} \\ &+ \text{Impuestos indirectos} - \text{subvenciones.} \end{aligned}$$

Una advertencia importante. El producto interior bruto es una medida utilitarista del bienestar, pues el bienestar de una sociedad se mide por la suma del bienestar de cada una de las personas que la componen.

Pero aparte de su concepción utilitarista, la utilización del PIB como medida del bienestar o de la riqueza de un país es muy criticada, dadas sus limitaciones. Entre ellas las más destacables son (Torres, 2011):

- No recoge el trabajo no sujeto a transacciones monetarias como el realizado dentro de los hogares, desde las tareas del hogar hasta el cuidado de los niños y mayores, o ciertas tareas agrícolas. El trabajo en los hogares, medido a través del tiempo que se le dedica, representa hasta el 50 por 100 del PIB.
- No se contabilizan las actividades no sujetas a transacción monetaria, como el trabajo voluntario, ni la economía sumergida o clandestina, esta última se estima en España que está entre el 20 y el 25 por 100 del PIB.
- No indica cómo se distribuyen los recursos.
- No se contabiliza el deterioro de los bienes a libre disposición, como los relacionados con el uso de la naturaleza, al contrario, su explotación puede incluso aumentar el PIB.

En efecto, uno de los mayores problemas de la utilización del PIB y de toda la Contabilidad Nacional (de la que procede su cálculo), es que se postula que los objetos o transacciones económicas a registrar tienen como único origen la producción y como único destino el consumo, por lo que al circunscribir el campo económico a lo producible se hace abstracción de que buena parte de los procesos de producción –y de consumo– entrañan la destrucción o degradación de los recursos naturales que no pueden ser producidos por el hombre (Naredo, 1986).

La ignorancia de los recursos naturales la hemos visto en el esquema del flujo circular de la renta, donde no tiene cabida el hecho de que la actividad humana genera procesos irreversibles, no anulables y de carácter casi siempre negativo, que dan lugar a un conflicto distributivo, tanto dentro de nuestra generación, entre pobres y ricos, como entre generaciones, la presente y la futura, lo que se pone de relieve con el tratamiento de uno de los problemas más graves que hoy nos afectan, el calentamiento global, al que se le quiere relegar con la falsa justificación de que estamos en una gran recesión económica.

En septiembre de 2009 se publicó el informe de la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social, creada al amparo de Naciones Unidas, presidida por Joseph E. Stiglitz, en el que se recomienda que el sistema estadístico se centre más en la medición del bienestar de la población que en la medición de la producción económica y que es conveniente que dichas mediciones del bienestar se restituyan en un contexto de sustentabilidad (ambiental).

“Un sistema tal no deberá medir únicamente los niveles promedios de bienestar en una comunidad concreta y su evolución en el tiempo, sino que también deberá reflejar la diversidad de las experiencias personales y de las relaciones entre las diferentes dimensiones de la vida de las personas”.

Para ello hacen doce recomendaciones de qué y cómo es lo que se debe tener en cuenta para elaborar un nuevo sistema estadístico que mida el desarrollo económico, el bienestar y la sostenibilidad ambiental. Aunque desde su publicación nada se ha hecho al respecto, que se sepa.

Como medida alternativa al PIB y Siguiendo las recomendaciones metodológicas de uno de los grandes economistas de nuestro tiempo, el memorial Nobel de economía Amartya Sen, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo elabora desde 1990 el Índice de Desarrollo Humano. Es un indicador social compuesto por tres parámetros:

- La salud, medida por la esperanza de vida al nacer;
- La educación, medida por la tasa de alfabetización de adultos, la tasa bruta combinada de matriculación en educación primaria, secundaria y superior, así como los años de duración de la educación obligatoria.
- La riqueza, medida por el PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo (PPA) en dólares internacionales (la PPA es una canasta ponderada de precios de bienes y servicios en el mercado interno

de los Estados Unidos, país que es tomado como referencia en las comparaciones internacionales).

Entre los 187 países analizados España ocupa el puesto 23 en 2011, cuando en PIB nominal per cápita (por persona) ocupa el puesto 28.

Además del PIB, se utilizan otras magnitudes para dar cuenta de la situación económica de un país: la renta nacional y la renta nacional disponible.

Partiendo del PIB, la renta nacional es el total de las rentas, la retribución total a los factores productivos, que se ha generado por los nacionales de un país, tanto dentro como fuera del país. Se mide al coste de los factores y no incluye las amortizaciones.

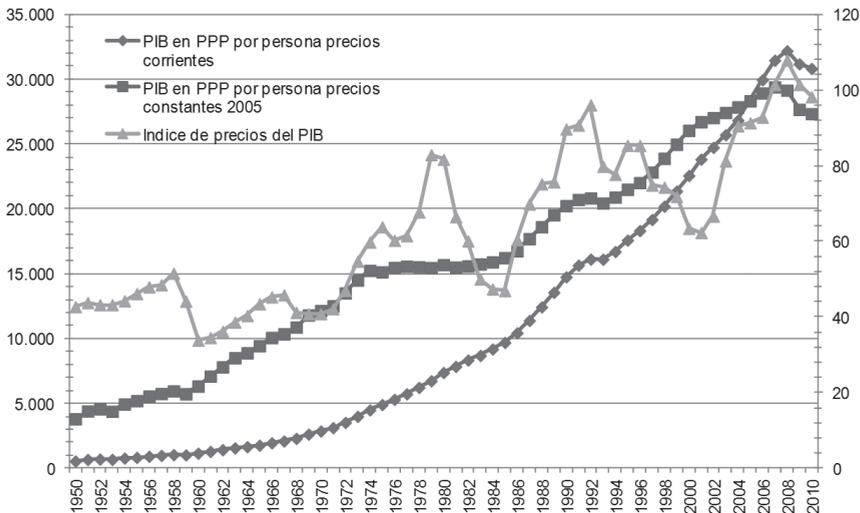
$$\text{Renta nacional} = \text{PIBpm} + \text{Rentas generadas por los nacionales en el exterior} - \text{Rentas de los no nacionales generadas en el interior} - \text{Amortizaciones} - \text{Impuestos indirectos sobre la producción.}$$

La renta disponible es la parte de la renta nacional que finalmente tienen las familias a su disposición para consumir. Se obtiene a partir de la renta nacional sumando otras rentas que el Estado proporciona a las familias (como transferencias e intereses de la deuda pública) y descontando las cotizaciones sociales, los beneficios no distribuidos y los impuestos directos.

$$\text{Renta disponible} = \text{Renta nacional} + \text{Transferencias} + \text{Intereses de la deuda} - \text{Cotizaciones sociales} - \text{Beneficios no distribuidos} - \text{Impuesto sobre la renta de las personas físicas} - \text{Impuesto sobre sociedades.}$$

A la hora de cuantificar las magnitudes macroeconómicas se contabilizan variables y operaciones muy poco homogéneas, desde la compra de un televisor a un corte de pelo. La forma de homogeneizarlas es utilizando su valor monetario, multiplicando las cantidades vendidas por su precio, por lo que decimos que se han valorado a precios corrientes y hablamos de magnitudes nominales. Pero los precios fluctúan a lo largo del tiempo, si suben decimos que hay inflación, como veremos más adelante. Si queremos conocer el cambio en su valor, hay que tener en cuenta el cambio en los precios, tomando para ello un año determinado como base o referencia. Decimos entonces que hemos valorado a precios constantes y obtenemos magnitudes reales, pues nos dan una visión más certera de lo que en realidad ocurre con las variables económicas.

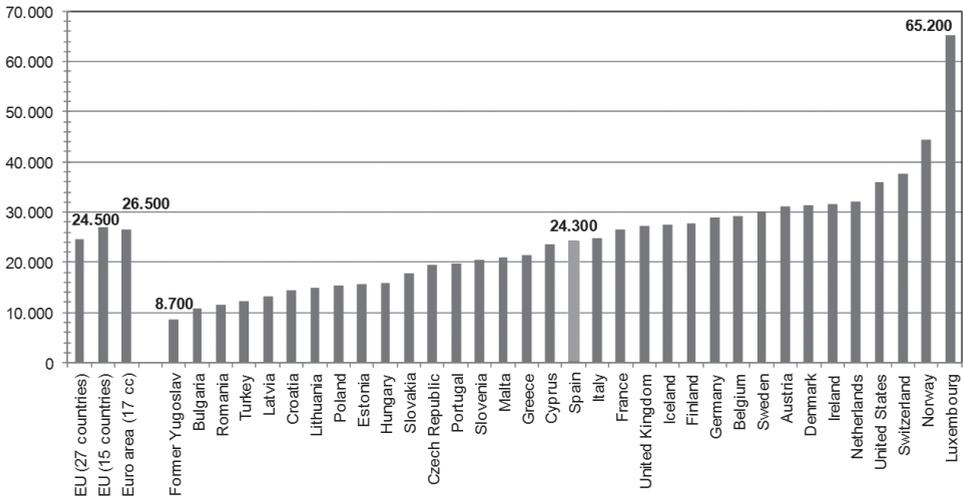
GRÁFICO 3.4
Producto Interior Bruto de España



Fuente: Alan Heston, Robert Summers and Bettina Aten, Penn World Table Version 7.1, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, Nov 2012, y elaboración propia.

Para pasar de precios corrientes a precios constantes se utiliza un deflactor, que es el cociente entre el PIB nominal y el PIB real, expresado en forma de índice, o la relación entre el valor del PIB del año en curso y el valor del PIB del año base. Como el año base se cambiaba cada diez años, el deflactor iba perdiendo realismo a medida que pasaba el tiempo, por lo que en la Unión Europea desde el año 2000 se usa otro sistema, los índices de volumen encadenados, que valoran la producción de cada año a los precios del año anterior. Para apreciar la diferencia, el gráfico 3.4 recoge las diferencias entre el PIB de España en paridad de poder adquisitivo a precios corrientes y a precios constantes, así como el deflactor del PIB. Y el siguiente gráfico 3.5 recoge el PIB por persona en paridad de poder adquisitivo en 2010 de los países de la Unión Europea y algunos otros más.

GRÁFICO 3.5
Producto Interior Bruto por persona en PPP, 2010



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

3.2 LA MACROECONOMÍA Y EL ANÁLISIS MACROECONÓMICO

Las principales cuestiones que aborda el análisis macroeconómico son cómo conseguir que la economía de un país esté en pleno empleo, que haya estabilidad de precios, que se consiga no sólo el crecimiento económico, también el desarrollo (entendido como crecimiento económico más paz social, estabilidad política y satisfacción de las necesidades humanas, en armonía con la naturaleza), así como una distribución equitativa de la renta y la riqueza.

Lo que vemos a nuestro alrededor es que, incluso en los buenos tiempos, hay capacidad ociosa en muchas empresas, un número significativo de personas buscando trabajo y muchas necesidades humanas sin satisfacer.

Para explicar por qué ocurre eso, así como por qué se producen ciclos económicos, periodos de buenos tiempos y periodos de malos tiempos, vamos a analizar qué hay detrás del muy discutido instrumental de la demanda agregada y de la oferta agregada de bienes y servicios. A continuación trataremos de saber cómo las políticas del Estado pueden ayudar a reducir el desempleo y suavizar las fluctuaciones económicas. En lo que sigue voy a utilizar una aproximación de tipo keynesiano.

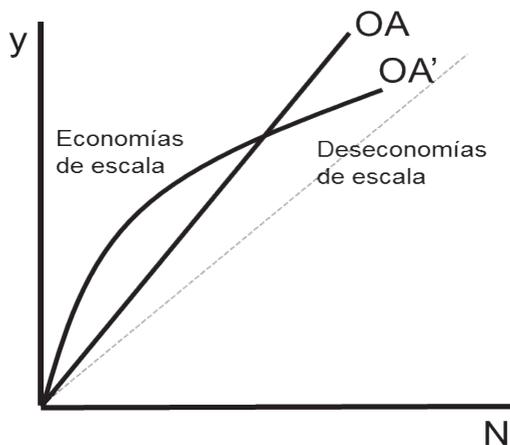
Bowles, Edwards y Roosevelt (2005) comienzan por hacerse dos preguntas: ¿Tenderá a ser la demanda de bienes y servicios de una economía igual a la oferta total? Y si la demanda fuera igual a la oferta, ¿será la oferta suficientemente grande para que cualquier persona capaz de trabajar pueda encontrar un empleo al salario vigente?

Comenzamos por la oferta agregada (OA), que es la oferta total de bienes y servicios producidos en un periodo de tiempo, digamos un año. Es igual al número de horas trabajadas en un año "N" multiplicadas por el producto neto por hora "y".

$$OA = Ny$$

La oferta agregada OA se representa, gráfico 3.6, por una línea que asciende desde el origen (tiene pendiente positiva), pero se supone que el empleo aumenta a menor velocidad que el producto. Mucho más problemático es que se supone también que podemos agregar el producto de todos los sectores de una economía valorados en dinero (por ejemplo, en euros), lo que de hecho no es posible hacer.

GRÁFICO 3.6



Una representación alternativa de la oferta agregada recogida en el gráfico 3.6 es la OA', que en un primer tramo se ve afectada por economías de escala, por lo que el producto crece más rápido que el empleo, para luego verse afectada por deseconomías de escala, al crecer el producto más despacio que el empleo.

La demanda agregada es el total de bienes y servicios en un periodo de tiempo, digamos un año y se compone de la siguiente suma: la cantidad total de dinero gastada por los hogares en la compra de bienes de consumo "C", que suele representar 2/3 de la renta disponible; la cantidad de dinero gastada por los empresarios en la compra de materiales y bienes de capital, "I"; el total del gasto del Estado, tanto corriente como de capital, "G"; y el resultado neto del comercio con otros países, la compra de bienes y servicios, las importaciones "M" y la venta de bienes y servicios, las exportaciones "X".

$$DA = C + I + X - M$$

¿Qué determina la demanda (agregada) de consumo? Son dos sus componentes, la cuantía total de la renta, pues cuanto más renta tienen las personas, más gastan en bienes de consumo; y la distribución de la renta entre salarios y beneficios, pues las personas que reciben rentas del capital (beneficios) tienden a ahorrar más que las asalariadas.

Vamos a suponer ahora, para simplificar, que todas las personas empleadas reciben el mismo salario "w", por lo que el total de las rentas del trabajo será "wN" (el salario por el número de horas trabajadas). La otra forma de renta son los beneficios, por lo que sabiendo que el producto total "Y" es la suma de las rentas salariales y de las rentas del capital, los beneficios (rentas del capital) serán $N(y-w)$. Se ha comprobado que los ricos ahorran más que una familia media típica, así que vamos a suponer que los ricos ahorran todas sus rentas del capital y que viven de sus sueldos (no hay rentistas puros). Por lo que respecta a las personas asalariadas, se sabe que la mayor parte de los salarios se consumen y se ahorra sólo una pequeña parte y que hay un consumo que es independiente de la renta "c_o", de modo que el consumo viene dado por la expresión

$$C = c_o + cwN$$

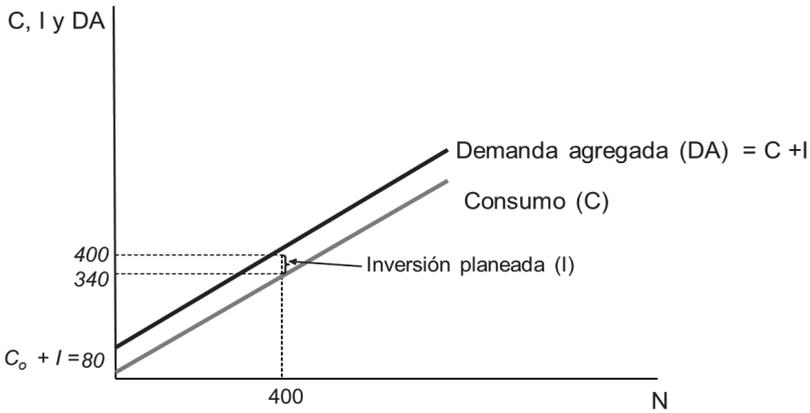
El ahorro total será entonces la suma del ahorro de los asalariados y de los beneficios

$$\begin{aligned} S &= Nw(1-c) + N(y-w) \\ &= Nw - Nwc + Ny - Nw \\ &= Ny - NwC \end{aligned}$$

Damos por supuesto que (al menos a posteriori) la oferta (a la izquierda) se iguala a la demanda (a la derecha), luego

$$yN = c_o + cwN + I + G + X - M$$

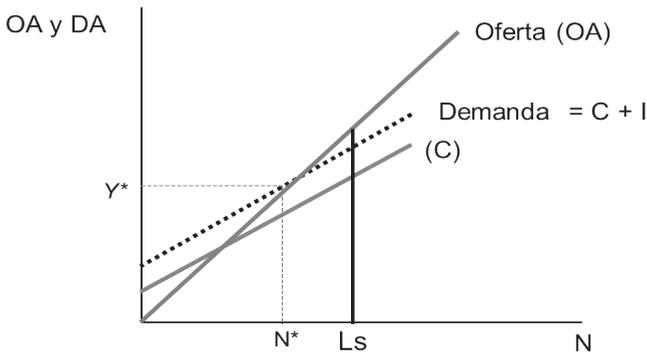
GRÁFICO 3.7



Por lo que respecta a la función de inversión, John Maynard Keynes supone que es fija, por lo que se representa por una línea horizontal. Como resultado, en el gráfico 3.7 representamos la demanda agregada, aunque sin tener en cuenta la compra de bienes y servicios al exterior.

La oferta y la demanda agregadas se igualan, tal como se representa en el gráfico 3.8, hay un equilibrio macroeconómico, pero eso no quiere decir que se emplea a todas las personas (L_s), pues hay desempleo, N^*L_s . Ello es así debido a que los empresarios no están interesados en bajar el salario, ya que supondría que la calidad y cantidad de esfuerzo laboral "e" daría lugar a una subida de los costes unitarios del trabajo.

GRÁFICO 3.8



3.3 DEMANDA AGREGADA, SALARIOS Y DESEMPLEO

Vamos a introducir ahora los salarios y el mercado laboral, en particular el nivel de empleo. Como componente de la demanda agregada, la inversión la puede realizar el Estado, las empresas y las familias, siendo las segundas las que realizan la mayor parte de la misma.

Las empresas invierten en función de la tasa esperada de beneficios "r", que se calcula neta del interés que se paga por los fondos utilizados para invertir, así como del tipo de interés de los préstamos "i". En el capítulo anterior vimos que la tasa de beneficio dependía de muchas variables, llegando a la expresión:

$$r = \frac{(Pz * e * f) - (Pm * m) - w}{Pc(1/u)g}$$

Esta expresión de la tasa de beneficio la podemos simplificar diciendo que es igual a la tasa de beneficio de los bienes de capital multiplicada por la tasa de utilización de la capacidad instalada:

$$r = ru * u.$$

Por otra parte, el tipo de interés es importante por dos razones. En primer lugar, la mayoría de las inversiones se hacen con al menos algún dinero prestado, sino todo y un tipo de interés alto aumenta el coste de la inversión y reduce el beneficio disponible para el inversor. Y en segundo lugar, cualquier empresario que esté considerando hacer una inversión debe determinar si estará mejor prestando a otras empresas los fondos de que dispone (a través de los intermediarios financieros, como los bancos) en vez de aumentar su capacidad productiva.

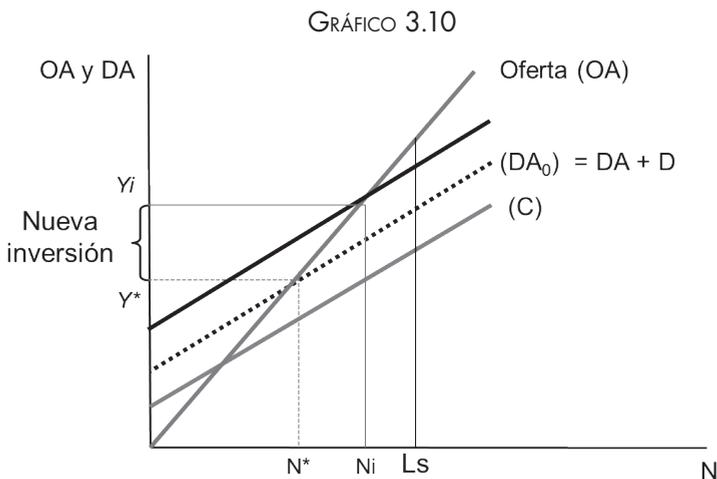
La influencia de la tasa de beneficio de la inversión la vamos a llamar el efecto del beneficio en la inversión, representado por "j". La inversión total "I" la vamos a descomponer en dos partes: la parte que está influida por el tipo de interés y por otros factores distintos de los beneficios esperados, que representamos por "Î"; y la parte que está determinada directamente por los beneficios esperados, que será "j" multiplicada por el beneficio total "R", siendo este último igual a N(y-w). Luego:

$$I = \hat{I} + jR = \hat{I} + jN(y - w).$$

¿Qué es lo que determina la tasa de inversión? Los beneficios actuales y recientes y el clima de los negocios (las expectativas las que se refirió Key-

nes), determinan la tasa esperada de beneficios. El otro elemento es el nivel del tipo de interés, que junto a la tasa esperada de beneficios determinan la tasa de inversión.

En el gráfico 3.10 representamos el efecto de un aumento de la inversión sobre la demanda agregada y por tanto sobre la situación de "equilibrio" de la economía, con mayor empleo.



La existencia de desempleo no quiere decir que necesariamente los salarios deban descender y, si los salarios descienden, el resultado podría ser más desempleo, en vez de menos o incluso que el desempleo no varíe. Los salarios tienen que ser lo suficientemente altos para atraer y motivar a los trabajadores, por ello se les llama "salarios de eficiencia". La demanda de empleo de las empresas es una demanda derivada, pues depende de la demanda de los bienes o servicios que produzca. Pero ésta última depende a su vez del nivel de demanda agregada de la economía y salarios más altos suponen una mayor demanda de consumo "C".

Ahora bien, si los salarios suben mucho, la inversión "I" puede caer y si lo hace más de lo que aumenta el consumo el resultado será un descenso de la demanda agregada y al final menos empleo (más desempleo). Por lo tanto, que un aumento del salario "w" lleve a una reducción del empleo total depende de la reacción de las empresas. Si las empresas anticipan que la subida de salarios les va a suponer una mayor demanda efectiva y, por ello, mayores ventas, mantendrán o incluso aumentarán su inversión. La relación

entre la subida salarial y el empleo debe hacerse a partir de sus efectos sobre la inversión y el consumo.

Si prescindimos del consumo autónomo c_o , podemos escribir:

$$\begin{aligned} C &= cwN \\ I &= \hat{I} + jN (y - w) \\ I &= \hat{I} + yjN - wjN \end{aligned}$$

De esta expresión se desprende que un aumento de 1 euro en el salario "w" reduce la inversión en "jn" euros y una reducción de 1 euro en el salario conduce a un aumento de la inversión de "jn" euros. En consecuencia, que un aumento salarial expanda o contraiga la demanda agregada dependerá de qué es mayor, si la parte de los salarios que se consume "c" o del efecto de los beneficios en la inversión "j".

- Si $c > j$, se expanden la demanda agregada y el empleo;
- Si $c = j$, no varían ni la demanda ni el empleo;
- Si $c < j$, se contrae la demanda agregada y el empleo.

Si la mayoría de los asalariados son pobres y la parte de su salario destinada al consumo (la propensión marginal al consumo) es muy alta, es probable que se dé una situación que se denomina empleo inducido por los salarios.

Si las empresas se pueden cambiar fácilmente de localidad o de país, buscando una mayor tasa de beneficio, el efecto del beneficio sobre la inversión "j" será grande y habrá probablemente una situación que se denomina empleo inducido por los beneficios.

Con salarios bajos y mucho desempleo (o poca población activa en relación a la población total en edad de trabajar) el efecto inducido por la inversión "j" probablemente será pequeño, pues habrá mucha capacidad instalada sin utilizar y no habrá que realizar nuevas inversiones para atender al aumento de la demanda si suben los salarios. En esta situación se justifica un aumento del salario mínimo.

Con altos niveles de empleo y de salarios, la parte del salario que se consume "c" puede ser menor y aumenta el ahorro. Las empresas pueden estar cerca del máximo de utilización de su capacidad instalada y estarán dispuestas a invertir si la tasa esperada de beneficios es la correcta, con lo que el efecto de los beneficios en la inversión "j" es alto. Con "c" bajo y "j" alto hay una situación de empleo inducido por los beneficios, por lo que un aumento de los salarios es probable que conduzca a más desempleo. En

este último caso se justifica que el Estado adopte una política de reducción de impuestos con incentivos fiscales a la inversión.

Por otra parte, hay que tener en cuenta lo que se llaman errores de composición, que se refieren a que lo que le conviene a una empresa o a una familia, en el nivel microeconómico, puede ser justo lo contrario de lo que les conviene a nivel macroeconómico. Surgen así dos paradojas.

La primera es la paradoja del ahorro, señalada por Keynes, que consiste en que el aumento del ahorro de las familias, aparentemente bueno para cada una de ellas, no lleva a que aumente la inversión, cuyo nivel está fijado, sino lo que hace es que se reduzca el consumo a nivel agregado, reduciendo las ventas, el producto y el empleo.

La segunda es la paradoja de los costes, señalada por Kalecki, que consiste que a una empresa individual le interesa bajar sus costes de producción reduciendo los salarios, pero si todas las empresas reducen los salarios y mantienen los precios, venderán menos pues habrá menos demanda y el aumento de los beneficios es difícil que compense la caída de los salarios, pues el consumo de los capitalistas es mucho menor que el de los asalariados.

Pero hay que señalar que desde la década de los 80 del siglo pasado se ha producido una situación nueva: en vez de aumentar los salarios, que en términos reales se han estancado, lo que se ha hecho es dar facilidades para que las familias se endeuden tratando de que no se reduzca la demanda, aunque ello ha tenido unos efectos dramáticos, al crear burbujas financieras.

Veamos ahora qué pasa cuando se tiene en cuenta el comercio exterior, esto es, que un país se relaciona comercial y financieramente con otros países, quedando registradas estas transacciones en la balanza de pagos.

Puede ocurrir que un bajo nivel de desempleo y un alto nivel de precios, con las empresas tratando de mantener sus márgenes de beneficios, lleve a que aumenten las importaciones, por ser más baratos los bienes importados, y a que disminuyan las exportaciones, por ser más caras. Las importaciones deben detrarse de la demanda agregada –pues no se produce en el interior del país–, mientras que las exportaciones se suman a la demanda agregada –se producen en el país, aunque se consuman fuera–, luego, como ya hemos visto, la demanda agregada es:

$$DA = C + I + D + X - M$$

El saldo del comercio exterior (exportaciones menos importaciones) viene determinado por dos factores. Por una parte, por el nivel de renta

en el interior y en el extranjero. Parece lógico que si el nivel de renta en nuestro país es alto habrá más importaciones y si el nivel de renta de los otros países es alto y además nuestros precios son "competitivos", aumentarán nuestras exportaciones. Por otra parte, por el nivel de precios de los bienes y servicios extranjeros comparado con el de los producidos domésticamente. Podemos representar el precio de las importaciones como "P_m" y el precio de los bienes producidos en nuestro país como "P_z", de manera que el precio real de las importaciones será "P_m/P_z". Si el precio real de las importaciones aumenta supondrá una reducción del excedente obtenido en nuestro país.

Ahora bien, si los países tienen monedas distintas, Estados Unidos el dólar y España el euro, el precio de las importaciones de España, en euros, dependerá de dos cosas: del precio de las importaciones en la moneda del país donde se han producido los bienes, dólares; y del tipo de cambio "v" de las monedas, definido como la cantidad de moneda extranjera, dólares, que se puede obtener a cambio de una cantidad de moneda de nuestro país (en enero de 2013, para comprar 1 euro hacían falta unos 1,33 dólares).

El precio de una importación en euros "P_m" es el precio de las importaciones en su moneda, dólares, "P_mf", dividido por el tipo de cambio "v":

$$P_m = P_{mf} / v$$

En el ejemplo anterior no hemos tenido en cuenta que las importaciones tienen costes de transporte y de gestión y que los importadores tendrán un margen de beneficios sobre el coste de sus servicios. Aun teniendo en cuenta dichos costes, el efecto de una reducción en el tipo de cambio de nuestra moneda (para comprar 1€ ahora hace falta sólo 1\$ en vez de 1,33\$), lo que se denomina devaluación (si los tipos de cambios son fijos, es decir relacionados con algún patrón como el oro o el dólar) o depreciación (si los tipos de cambio son flexibles, es decir, los fijan los mercados de divisas) será incentivar las exportaciones, pues ahora son más baratas en términos relativos, al tiempo que se desincentivan las importaciones (pues nos salen más caras).

Al tener en cuenta el impacto del comercio internacional en la política macroeconómica, se plantean dos preguntas: ¿Una política de promoción de las exportaciones puede tener éxito para alcanzar altos niveles de empleo o reducir el desempleo? ¿Ser "competitivo" en un mundo global requiere adoptar políticas macroeconómicas que mantengan alto el desempleo para tener bajos salarios y así bajos costes de producción?

Promover las exportaciones y desincentivar las importaciones (por ejemplo, poniendo tarifas o aranceles de aduanas o poniendo cuotas a la cantidad de bienes que se pueden importar) puede funcionar en un país, pero no para muchos países al mismo tiempo, más aún si estos pertenecen a un área económica como el Mercado Común Europeo, ya que el total de las exportaciones es un juego de suma cero.

La política de aumentar las exportaciones y reducir las importaciones puede funcionar y aumentar el empleo en un país sólo si este cuenta con algunas de estas dos ventajas: si el país tiene un gran poder en el mundo y puede prevenir que el resto del mundo tome represalias devaluando a su vez sus monedas, con lo que estaríamos como al principio; o si la mejora en el comercio exterior es el resultado de producir muchos bienes mucho más baratos que otros países, dados los niveles existentes de salarios y del tipo de cambio.

Las políticas macroeconómicas independientes de cada país se caracterizan por ser "detrás de ti". Cada país desearía que fueran los otros los que adoptaran las políticas expansivas de la demanda, por ejemplo, aumentando su déficit público y bajando sus tipos de interés, de manera que se incrementarían las exportaciones de estos otros países generando más empleo y renta, lo que terminará repercutiendo positivamente en nuestro país.

Si todos los países adoptan políticas expansivas al mismo tiempo, sus esfuerzos se apoyarán mutuamente, pero si lo hace un solo país es probable que al final aumenten sus importaciones y la inflación con poca creación de empleo. Por ello, el éxito de las políticas macroeconómicas que lleven a altos niveles de empleo requiere dos cosas: debe encontrarse una forma de reducir las presiones sobre los costes a que dan lugar los altos niveles de empleo; y los países más grandes y poderosos deben adoptar políticas macroeconómicas que sean complementarias y no competitivas, pues estas últimas son contraproducentes.

3.4. LA POLÍTICA FISCAL Y EL "EQUILIBRIO" MACROECONÓMICO

Hemos visto la importancia que tiene el tipo de interés para la inversión empresarial y, como consecuencia, para la producción y el empleo. Pues bien, tanto la política monetaria, la influencia directa sobre los tipos de interés (que veremos en otro capítulo), como la política fiscal, los cambios en los ingresos y los gastos públicos, pueden ser medios efectivos para aumentar la producción y el empleo. Pero estas dos políticas actúan muy a menudo en sentido opuesto. Estudiaremos ahora la política fiscal.

Si la política fiscal se basa en que haya déficit público (los gastos no financieros son superiores a los ingresos no financieros, con lo que no tenemos en cuenta los gastos por pago de intereses de la deuda pública ni los ingresos procedentes de su emisión), el problema principal es que si el déficit público está diseñado para aumentar la demanda agregada y generar más empleo, requiere que el gobierno pida prestado (emita deuda). Pero si esto lo hace acudiendo al mercado de crédito, al que también acuden las empresas y las familias, puede ocurrir que el Estado entre en competencia con estas para obtener financiación. El resultado puede ser que las entidades financieras suban los tipos de interés y se reduzca el crédito a empresas familias, lo que se conoce como efecto expulsión. Se trata de una cuestión muy debatida entre los economistas.

Para que el efecto expulsión tenga lugar, parece obvio que tiene que producirse esa competencia por la financiación, pero en una situación de recesión económica, con desempleo y poca inversión, es difícil de creer que empresas y familias estén acudiendo a pedir financiación y por ello que el Estado este reduciendo la disponibilidad de crédito para el sector privado.

Los economistas post-keynesianos niegan que se produzca el efecto expulsión. En primer lugar, porque como veremos más adelante, los tipos de interés dependen del tipo de referencia que fijan los bancos centrales. En segundo lugar, como señaló Kalecki, si los beneficios empresariales son la suma de las inversiones realizadas y del consumo de los capitalistas (que, a su vez, es en gran medida una función de los beneficios obtenidos con anterioridad y de las ganancias en bolsa), se trata de variables autónomas que dependen del gasto real y a ese gasto contribuye el déficit público.

Uno de los objetivos de la política fiscal es tratar de reducir las consecuencias de los ciclos económicos, el que haya periodos de crecimiento y periodos de recesión económica. Esto lo puede hacer con políticas discrecionales o con instrumentos automáticos.

Los estabilizadores automáticos son programas de ingresos y gastos públicos que compensan los cambios en la demanda privada sin que el gobierno intervenga de manera deliberada. Los dos mejores ejemplos son el impuesto progresivo sobre la renta y el seguro de desempleo. La política fiscal discrecional puede reducir el nivel de desempleo, al incurrir el Estado en déficit "D", gastando más de lo que se ingresa y cubriendo la diferencia con emisiones de deuda pública o imprimiendo dinero. Al endeudarse el Estado está utilizando los ahorros de familias y empresas que, en otro caso, quedarían ociosos, por lo que aumenta la demanda agregada por la cuantía del déficit. El producto y el empleo crecen en consecuencia.

¿Cuán importante es el efecto sobre el empleo de la creación de déficit público? Sabemos que:

$$\begin{aligned}yN - c_o - cwN &= I + D \\N(y - c_o - cw) &= I + D \\Nd &= (I + D) / (y - c_o - cw)\end{aligned}$$

Depende por tanto del efecto multiplicador sobre el empleo, definido como la cantidad de nuevo empleo creado tanto directa como indirectamente por un euro adicional de déficit público (o de nueva inversión privada), por lo que vendrá dado por la expresión

$$1 / (y - c_o - cw)$$

El valor del multiplicador sobre el empleo es mayor cuanto más cerca esté el valor de " $c_o + cw$ " (la parte de la renta salarial que se consume) al valor de " y " (el producto neto). Podemos obtener de la misma forma el efecto multiplicador sobre el producto:

$$(1 / (y - c_o - cw)) \times y = y / (y - c_o - cw)$$

De todo ello se derivan tres conclusiones importantes:

- 1°. Dejada a una "mano invisible", una economía basada exclusivamente en la iniciativa privada no tiene por qué conducir al pleno empleo, pues no hay ninguna razón para que, dado el salario vigente, se produzca un "equilibrio" en el que todas las personas que lo desean encuentran trabajo. Ello es así porque las decisiones que determinan la producción total y el empleo se toman de manera independiente.
- 2°. El gasto público puede generar mayores niveles de empleo cuando se financia con déficit y su impacto depende del valor de los multiplicadores.
- 3°. El efecto total sobre el empleo del gasto público adicional, pero también de una mayor inversión privada, es considerablemente más grande que el efecto directo (el Fondo Monetario Internacional calcula que es 1,7 veces), debido a los efectos de onda que resultan de una decisión particular de gasto público, debido a los efectos multiplicadores.

Hay que decir que este modelo de oferta y demanda que he utilizado ha sido muy criticado por algunos economistas neoclásicos y también por los economistas post-keynesianos. Para los economistas neoclásicos, en primer lugar el modelo del diagrama de 45° no incluye el nivel de precios de la economía pues, tras la crisis económica de los años 70 y la inflación,

triunfan las tesis monetaristas que acusan a la teoría keynesiana de ser la causante de todos los males y la inflación, la subida de los precios, va a ser desde entonces el principal objetivo de la política económica. Según esta crítica, se necesita un diagrama que determine de forma simultánea la renta y los gastos reales, los precios y el producto real, debiendo tener en cuenta al sector monetario y a la política monetaria para determinar el nivel de la demanda agregada: el modelo de oferta y demanda agregada.

En segundo lugar se afirma que el diagrama de 45° tan sólo recoge la dependencia del consumo de la renta, pero no la dependencia de la inversión del tipo de interés, que de existir daría lugar a que hay interacción entre la demanda agregada y el tipo de interés. Esta afirmación es errónea por dos razones, pues sí que hemos tenido en cuenta la influencia del tipo de interés en la inversión, pero al mismo tiempo la inversión sólo parcialmente depende del tipo de interés.

Como resultado, en la mayoría de los manuales al uso aparece una nueva forma de explicar el funcionamiento agregado de una economía, que no hace otra cosa que trasladar el dueto totémico de la oferta y la demanda de la microeconomía al ámbito de la macroeconomía para determinar el "equilibrio" y que vamos a ver a continuación.

Por una parte, la demanda agregada mostraría la relación entre el nivel de precios (para lo que se utiliza el deflactor del PIB) y la producción agregada (el PIB real) y se dibuja como una recta con pendiente negativa por la combinación de dos efectos: el efecto riqueza y el efecto del tipo de interés.

El efecto riqueza, que es el efecto sobre el gasto de los consumidores causado por el impacto de una variación en el nivel de precios agregado sobre el poder adquisitivo de los activos de los consumidores: el consumo cae cuando el nivel de precios aumenta. La evidencia empírica recoge que hay una cierta relación positiva entre la riqueza y el consumo.

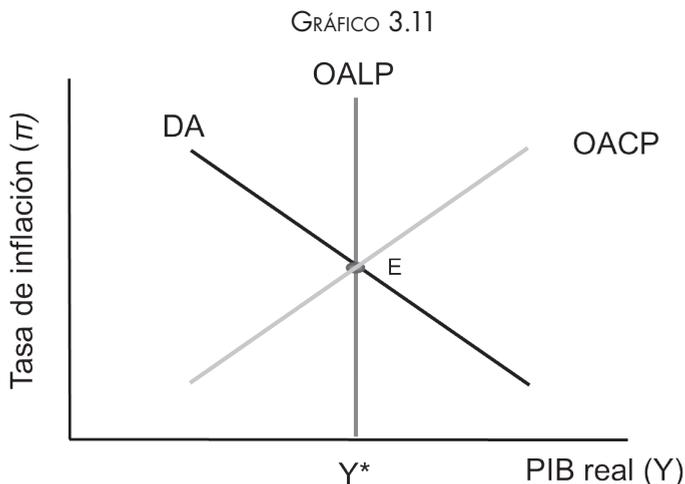
El efecto tipo de interés, según el cual si suben los precios se reduce el poder adquisitivo y se necesita más dinero para comprar lo mismo, lo que hace que los consumidores se endeuden pidiendo prestado o vendan activos (p. e., acciones), lo que hace que suban los tipos de interés. La subida de los tipos de interés reduciría la inversión y el consumo (al aumentar el ahorro), pero la evidencia empírica es ambigua y discutible.

Por otra parte, la oferta agregada mostraría también la relación entre el nivel de precios y la producción agregada, pero se distingue entre la oferta a largo plazo y la oferta a corto plazo. La oferta agregada a largo plazo se dibuja bajo el supuesto de que tanto los salarios nominales como el nivel de precios son flexibles y por ello este último no influye sobre la oferta agrega-

da, por lo que se representa por una línea vertical. El punto de intersección entre esta curva y el eje de abscisas (el eje horizontal) es la producción potencial de la economía, pues se supone que a largo plazo todos los factores de producción están totalmente empleados, dada la tecnología disponible y las instituciones políticas y económicas existentes. La oferta agregada a corto plazo es una recta con pendiente positiva, pues se supone que una subida del nivel de precios provoca un aumento de la producción, si todo lo demás no varía (*sic*), y una caída del nivel de precios provoca un descenso de la producción, pues se supone que muchos de los costes pueden considerarse fijos, en particular los salarios nominales, trasladando de esta manera el análisis del supuesto comportamiento individual de una empresa en competencia perfecta al conjunto de la economía.

Ahora entra en juego el análisis mágico de la oferta y la demanda, en el que siempre tiene que haber una situación de equilibrio, la obsesión de los economistas neoclásicos, pues el desequilibrio sólo se concibe porque hay “shocks”, golpes inesperados sobre la economía y por tanto siempre debidos a factores exógenos al funcionamiento “normal” del sistema capitalista.

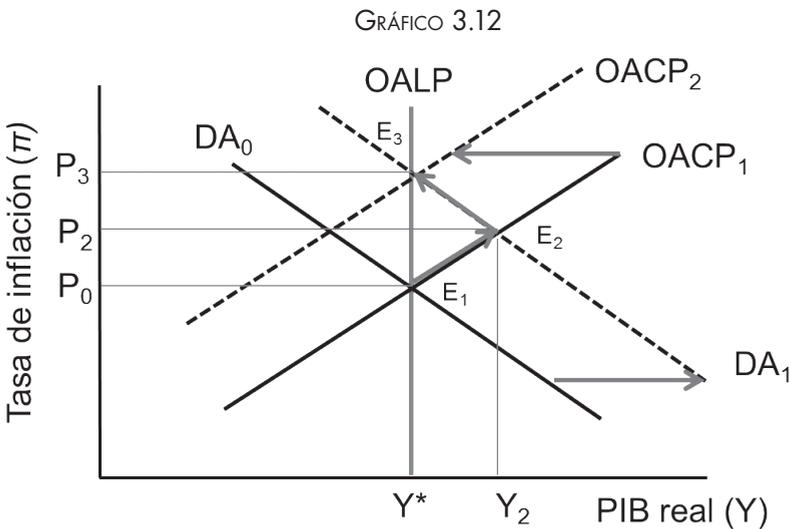
Siguiendo a Krugman, Wells y Graddy (2013), en el corto plazo hay equilibrio si la cantidad total de la producción agregada que se ofrece (OACP) se iguala a la cantidad total de producción agregada demandada por los hogares, las empresas el Estado y el resto del mundo (DA), tal como se representa en el gráfico 3.11. Las “fuerzas” que consiguen este equilibrio son las mismas que las que “aseguran” el equilibrio del mercado. El equilibrio sólo se rompe si hay “shocks”, sean de oferta (subida del precio del petróleo) o de demanda (política fiscal).



A largo plazo la economía dicen que tiene que estar en el punto de máxima producción potencial, "Y*", donde hemos dicho que todo es flexible, salarios y precios, de manera que el nivel de precios agregado no influye sobre la oferta agregada y por eso es una recta vertical que muestra el producto potencial de la economía.

Los economistas neoclásicos afirman que la economía de un país siempre está en uno de las dos situaciones posibles de equilibrio respecto a la oferta agregada a corto plazo y la oferta agregada a largo plazo: o está en equilibrio en las dos al mismo tiempo, o está en equilibrio sólo en la oferta agregada a corto plazo. Pero si está en esta segunda situación, la oferta agregada a corto plazo irá desplazándose hasta que la producción agregada real y la potencial coincidan.

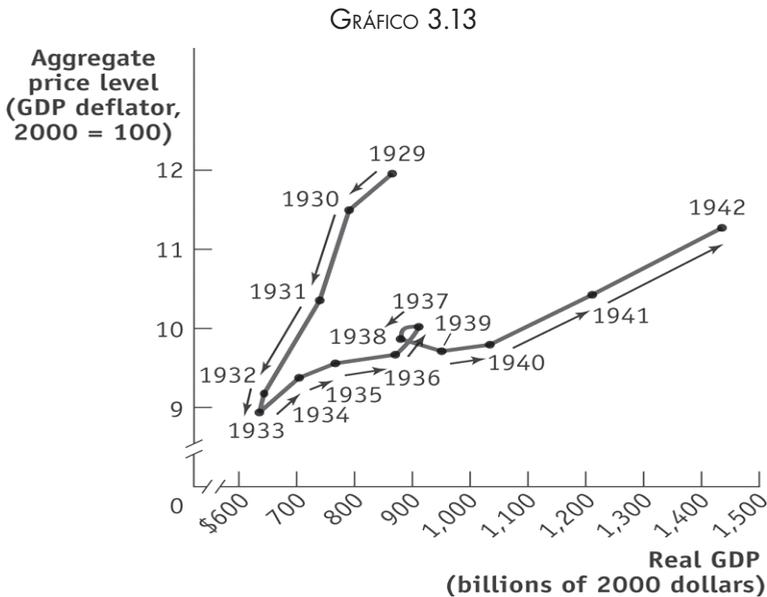
En el gráfico 3.12 se pone el ejemplo de un "shock" de demanda, que hace que la producción real sea mayor que la potencial, terminando con una vuelta a la producción de equilibrio a largo plazo pero con mayor inflación. Un repentino aumento de la inversión desplaza la demanda agregada de DA0 a DA1, la economía se desplaza de E1 a E2 por encima de la producción potencial. Las empresas aumentan sus beneficios, disminuye el desempleo y los trabajadores exigen subidas de salarios. El exceso de demanda hace subir los precios y con subidas de salarios y otros costes la oferta agregada se desplaza de OACP1 a OACP2, restaurándose el equilibrio hasta el nivel de largo plazo en E3 pero con mayor inflación.



Pero la realidad, la evidencia empírica, que por cierto proporcionan entre otros Krugman, Wells y Grady, alguna sólo disponible en los materiales de apoyo a su manual (que está en inglés), tiene poco que ver con la teoría. Empecemos por ver cómo evolucionaron los precios y el producto agregado durante los años de la Gran depresión, 1929-1942. Nada que ver lo que representa el gráfico 3.12 con los datos que se recogen en el gráfico 3.13.

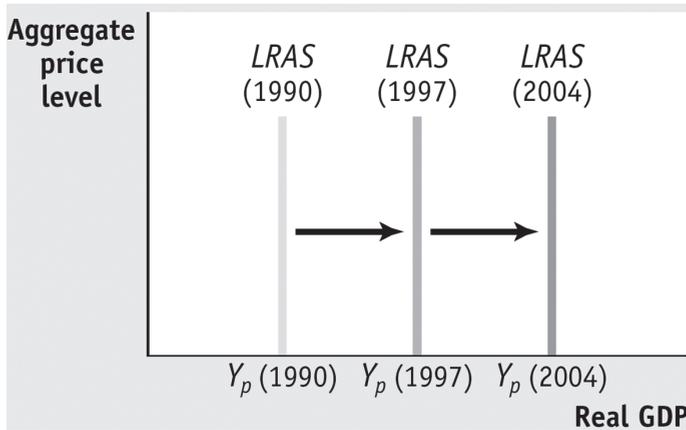
Por otra parte, se afirma que el equilibrio a corto plazo difiere del equilibrio a largo plazo debido a que hay expectativas equivocadas sobre la demanda y el nivel de precios futuros o debido a los costes de ajustar los precios, el producto y el empleo a las fluctuaciones en la demanda o en la oferta. Pero se afirma también que a largo plazo la economía se autorregula y siempre está en equilibrio. Aunque calculan que ese proceso de autorregulación tiene una duración ¡nada menos! que de diez o más años. La consecuencia de lo anterior es que las políticas fiscales, llamadas políticas de estabilización, no serían efectivas en el largo plazo. Pero los datos nos dicen lo contrario, cuando ha habido insuficiencia de la demanda agregada han funcionado, reduciendo la caída de la producción y el aumento del desempleo (Krugman, Wells y Graddy, 2013).

Y ¿cómo es posible que se hable de equilibrio si la curva de oferta agregada se está desplazando continuamente? Porque esto es lo que muestra el gráfico 3.14.



Fuente: Figure 14.8 Prices and Output During the Great Depression Krugman, Wells and Graddy: *Essentials of Economics*, Second Edition. Copyright © 2011 by Worth Publishers

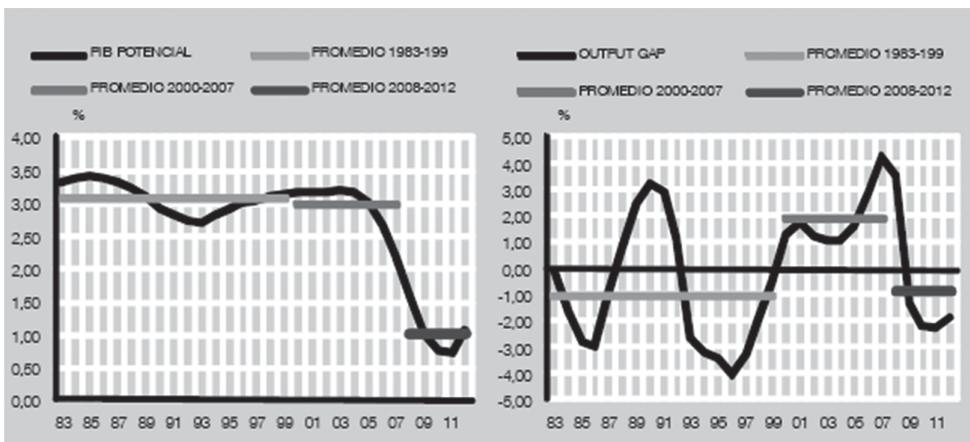
GRÁFICO 3.14



Fuente: Krugman, Wells and Graddy: *Essentials of Economics*, Second Edition. Instructor's manual. Copyright © 2011 by Worth Publishers.

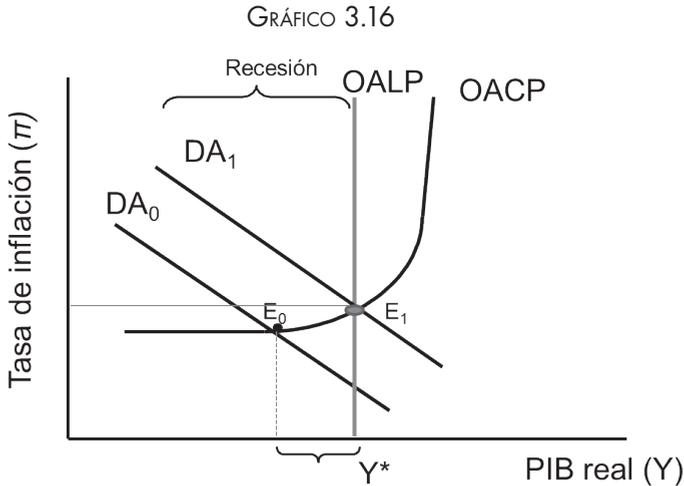
Para más abundamiento, con datos de España, el producto potencial (la curva de oferta a largo plazo, cuyo cálculo carece por cierto de base teórica) no coincide casi nunca con el producto real. Y en el gráfico 3.15 podemos ver que las tasas de crecimiento del PIB potencial muestran diferencias sistemáticas con la brecha de producción, lo que en inglés se denomina "output gap", que expresa la diferencia entre el producto potencial y el producto real.

GRÁFICO 3.15



Fuente: Hernández de Cos, Izquierdo y Urtasun. Banco de España. Documentos ocasionales n° 1104. 2011.

Ahora bien, si la oferta agregada se dibuja de otra forma, como en el gráfico 3.16, admitiendo que existe lo que Keynes llamó “trampa de la liquidez” las cosas pueden ser muy distintas. En una recesión una política fiscal expansiva que desplace la demanda agregada restaura el pleno empleo con sólo una pequeña subida en la inflación.



Veamos con algo de detalle lo que se denomina la trampa de la liquidez, una situación que hace años que desapreció de los manuales de economía y que ahora algunos han rescatado. Es una situación en la que los tipos de interés se encuentran muy bajos, próximos a cero. En este caso, se sostiene que el aumento de dinero en circulación no tiene ningún efecto sobre la producción o los precios y la política monetaria es inefectiva.

Cuando las crisis proceden de lo que llaman “shocks” de oferta, por ejemplo la crisis del petróleo de 1973, el modelo neoclásico viene a decir que no es posible diseñar políticas que desplacen la oferta agregada a corto plazo (aunque sí que las hay a largo plazo, pero suponen siempre un cambio de modelo productivo) y afirman que las políticas de demanda pueden conseguir reducir el desempleo, pero a costa de que aumenten los precios y como la inflación se ha convertido en el objetivo fundamental de los gobiernos, se ha dejado que aumente el desempleo y que sean los trabajadores los que soporten las consecuencias.

Pero, aunque ello no aparece en los libros de texto, son economistas neoclásicos los que han puesto de relieve los discutibles supuestos en que se basan, cuando no criticado la forma en la que se obtienen, la oferta y la demanda agregadas.

Para empezar es llamativo es que uno de los fundadores de los modelos de crecimiento neoclásicos, Robert Solow, de donde surge la teoría de la función de producción agregada, escribe ¡en 2003! que un modelo que descarta las patologías, como recesiones, intervalos de estancamiento, inflación, etc., por definición es improbable que sea de ayuda.

Por lo que respecta a la demanda agregada señalan que, para poderla tratarla como se hace con la demanda individual, tiene que haber un consumidor "representativo", con lo que se está diciendo que todos los consumidores tienen el mismo mapa de preferencias y que las preferencias no cambian con la renta. A la función de demanda de esta ficción de individuo se le asigna un significado de bienestar, para lo que se introduce el concepto de la función de bienestar social, de acuerdo con la cual una autoridad central benevolente redistribuye la riqueza con el fin de maximizar el bienestar social (Mas-Colell et alia, 1999).

Por lo que respecta a la oferta agregada, los economistas neoclásicos también han demostrado la imposibilidad de su construcción, de hecho es otra entidad totalmente ficticia, pues no es posible técnicamente hacer una suma aritmética de los factores a no ser que se sostenga que el trabajo y el capital son factores totalmente homogéneos, en el sentido de que cualquier modalidad de trabajo (o de capital) tenga una misma productividad marginal que cualquier otra modalidad de trabajo (o capital), en la misma y en distintas empresas. El primero que señaló este problema fue L. R. Klein ¡en 1946!, posteriormente fue H. Simon en 1979, por cierto ambos galardonados con el Memorial Nobel de economía que otorga el Banco de Suecia y muchos otros luego. Pero estas críticas han sido totalmente ignoradas y se sigue utilizando por pura ideología.

Los economistas heterodoxos, en particular los post-keynesianos, recogen las críticas anteriores pero añaden otras (Para detalles, S. Keen, 2001 y 2011). Una primera crítica importante es que en la función de producción no aparecen los recursos naturales.

Por lo que respecta a la demanda agregada, el absurdo de utilizar un agente representativo, en vez de teorizar en términos de grupos que tienen un comportamiento colectivo coherente (Kirman, 1989), analizando cómo el comportamiento y el bienestar de otros afecta al comportamiento individual.

Y por lo que respecta a la oferta agregada, se señala la dificultad de medir teóricamente el capital y la imposibilidad de especificar relaciones tecnológicas prescindiendo de los precios. El capital tiene una doble naturaleza, es un fondo homogéneo de valor financiero resultante del ahorro y un factor de producción que es una colección heterogénea de equipo. El problema surge con esta segunda, pues los bienes de capital han sido producidos por empresas y para poder agregarlos hay que saber su precio, y el precio no se puede determinar de forma independiente de las condiciones técnicas de la producción y de la tasa de beneficio, es decir, el precio del capital está influido por la distribución de la renta. Hay un razonamiento circular, pues el valor del capital cambia al variar el salario y el beneficio.

En definitiva, el modelo teórico de la oferta y demanda agregada, a imagen y semejanza del modelo neoclásico de un mercado competitivo, tiene fundamentos teóricos escasos sino nulos y no se compadece con la evidencia empírica.

3.5. EL MOSAICO DE LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA

Como hemos visto, en los actuales modelos macro-económicos de la teoría neoclásica no hay lugar para el desequilibrio y la dinámica, que es lo que vemos a nuestro alrededor cada día, una veces para bien otras para mal, como en la actual Gran Recesión, en particular el gran desequilibrio de estos últimos años: el desempleo.

El lector que haya llegado hasta aquí se habrá dado cuenta de que el desempleo en estos modelos es siempre "voluntario" y lo único que hay que hacer es bajar los salarios para que se vuelva al "equilibrio". Entonces podemos preguntarnos ¿cuáles son las razones de la persistencia del desempleo y cuáles son los obstáculos al pleno empleo en una economía capitalista?

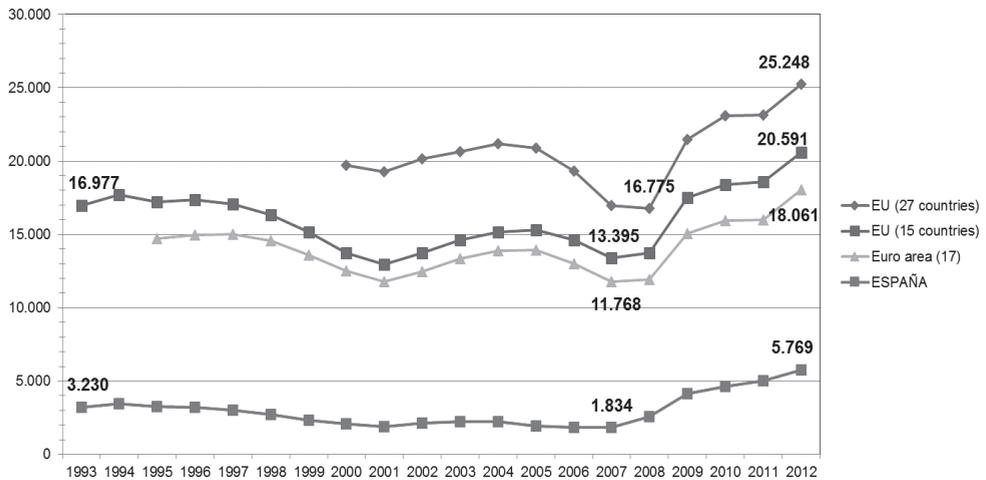
La primera razón de la persistencia del desempleo es la naturaleza privada y descoordinada de los procesos de decisión económicos. La forma en la que el mercado laboral es diferente del resto de los mercados ayuda a explicar por qué no es probable que las decisiones descoordinadas de los actores económicos resulten en la eliminación del desempleo.

La segunda razón se encuentra en el hecho de que la inmensa mayoría de los bienes de capital utilizados en la producción son de propiedad privada. Cuando los trabajadores no son propietarios de lo que producen, en ausencia de incentivos tienen poca razón para hacer más de lo necesario

para mantener sus empleos y si no los hay sólo la amenaza del desempleo les mantiene alerta.

En los gráficos siguientes se puede comprobar la importancia del desempleo en primer lugar en cuanto a número de personas (gráfico 3.17), su relativa estabilidad desde principios de los años 90 del siglo pasado y su espectacular aumento a partir de 2008 con la Gran Recesión.

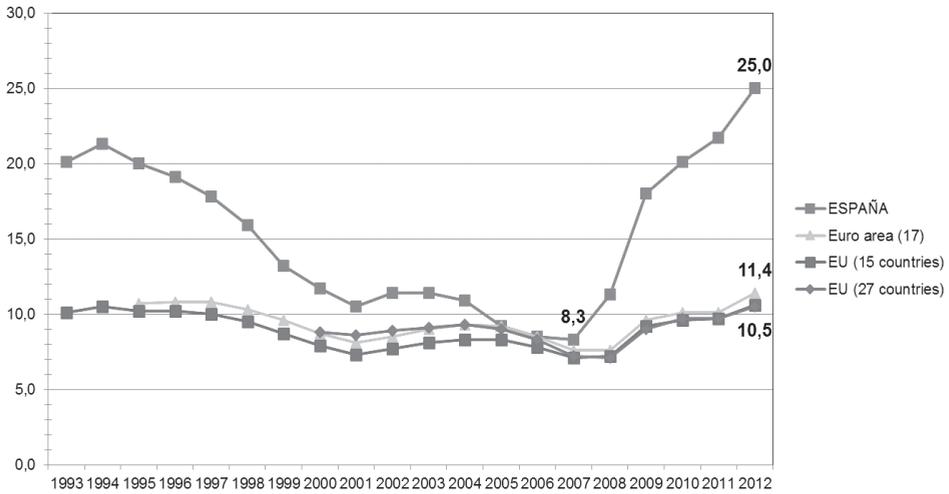
GRÁFICO 3.17
Desempleo. Media anual en miles de personas



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

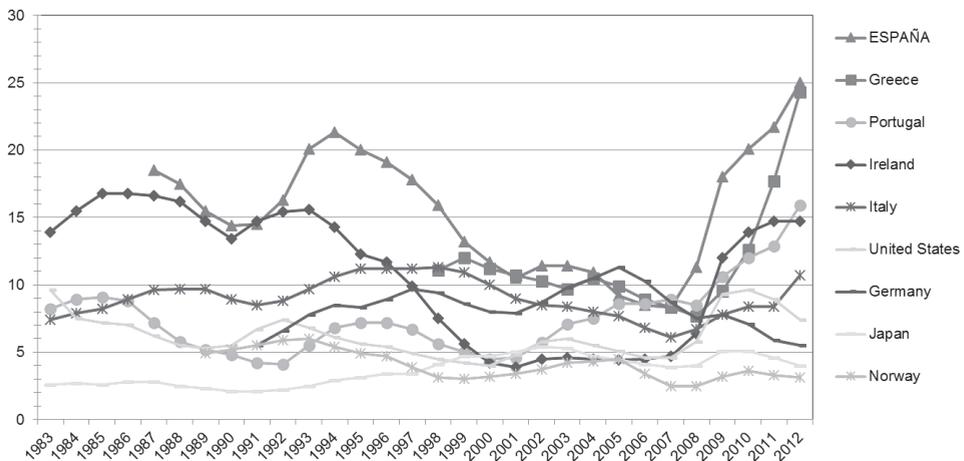
En segundo lugar, en los gráficos 3.18 y 3.19 se representa el desempleo en porcentaje de la población activa (y aquí ¡jojo! pues en las crisis económicas las personas se desaniman y dejan de declararse activos). En el gráfico 3.20 se compara España con las tres áreas de países en las que se agrupa la información, la Unión Europea de 27 miembros (de los 28 de que consta actualmente), la Unión Europea de 15 miembros y los 17 países del área del euro. En el gráfico 20 se ofrecen los datos de los países con mayores tasas de desempleo y los que menores tasas tienen.

GRÁFICO 3.18
Tasa de desempleo (% de la población activa)



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

GRÁFICO 3.19
Tasa de desempleo (% de la población activa)

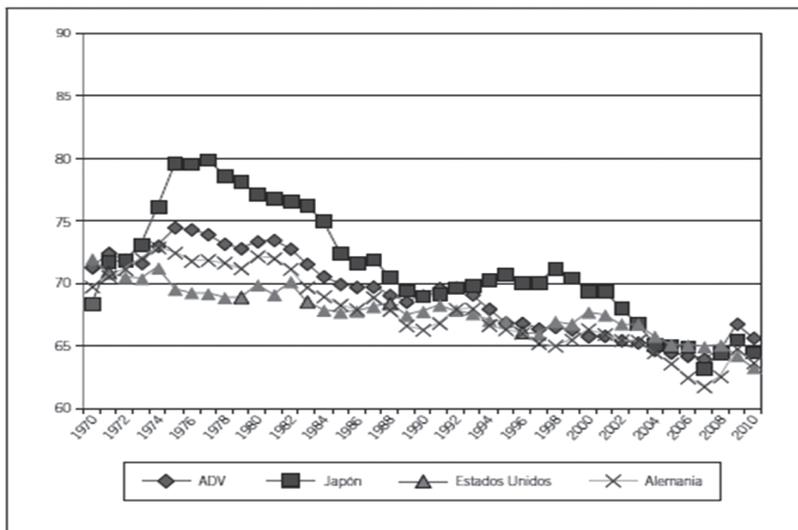


Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Como complemento, tiene interés saber cuál es la participación de los asalariados en el PIB, una participación que no ha dejado de descender en todos los países desarrollados desde los años 80, como se muestra en el gráfico 3.20 y también en España desde los 90 (Gráfico 3.21), lo que da una idea de cómo se está distribuyendo el excedente que se ha creado a los largo de todos estos años.

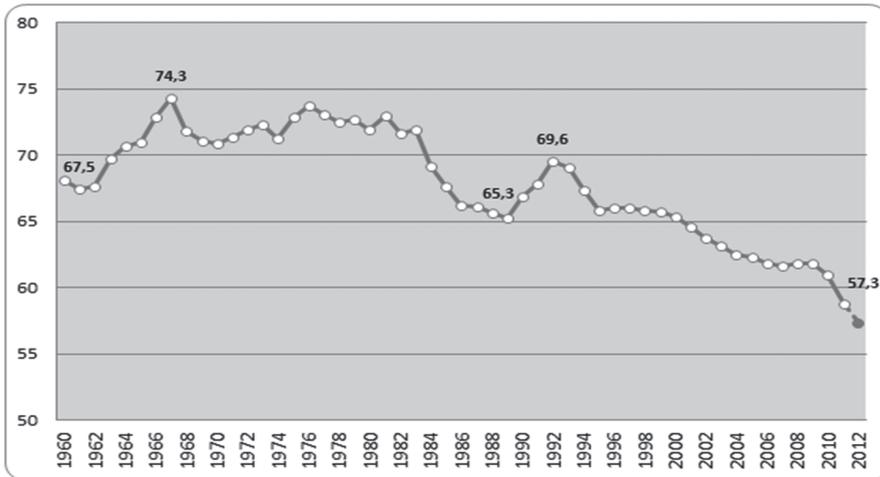
Por otra parte, en las economías desarrolladas ha ido aumentando la brecha entre los salarios reales (es decir, descontando el efecto de la inflación) y la productividad laboral, como pone de manifiesto el gráfico 3.22. Y en el caso de España, hay que desmontar el mito de que los costes laborales han crecido, justo lo contrario, pues han descendido (Gráfico 3.23), debiendo señalar que estos costes han seguido descendiendo en 2001 y 2012.

GRÁFICO 3.20
Participación ajustada del trabajo en la renta en economías desarrolladas, Alemania, EEUU y Japón, 1970-2010



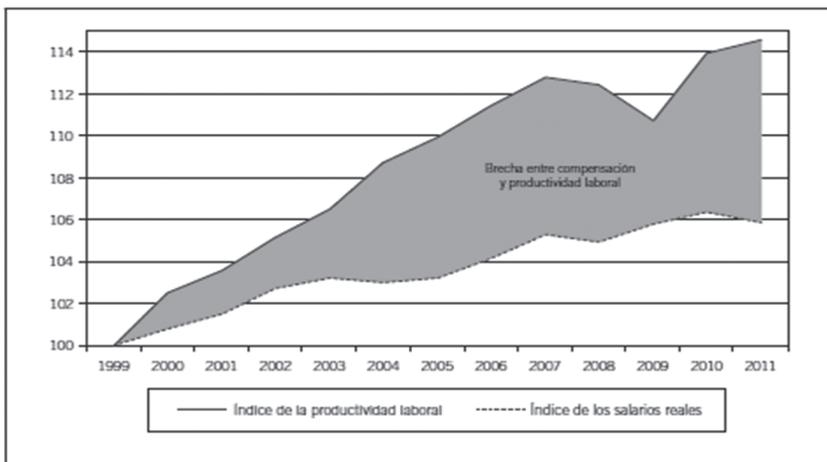
Fuente: Organización Internacional del Trabajo. Informe Mundial sobre salarios 2012/2013. Stockhammer, 2012.

GRÁFICO 3.21
Peso de la remuneración de los asalariados en el PIB de España



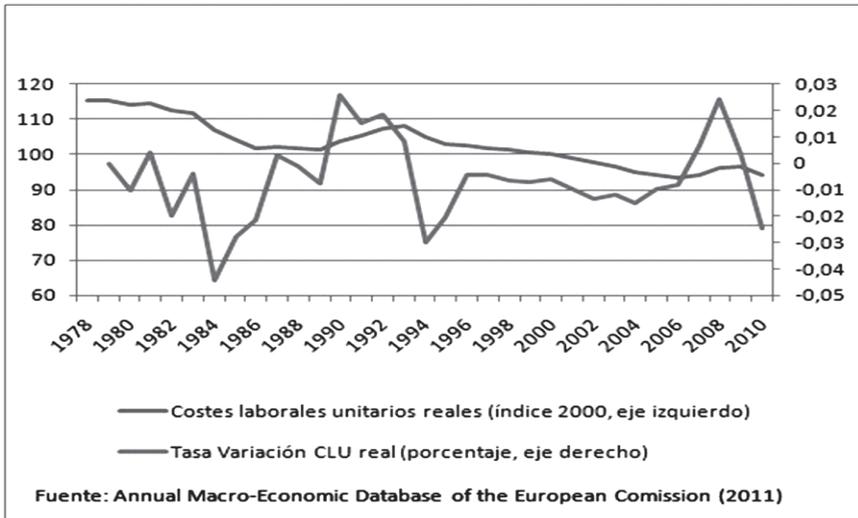
Fuente: Barómetro Social de España. 23 de octubre de 2010.

GRÁFICO 3.22
Tendencias en el crecimiento de los salarios promedio y la productividad laboral en economías desarrolladas (índice: 1999=100)



Fuente Organización Internacional del Trabajo. Informe Mundial sobre salarios 2012/2013.

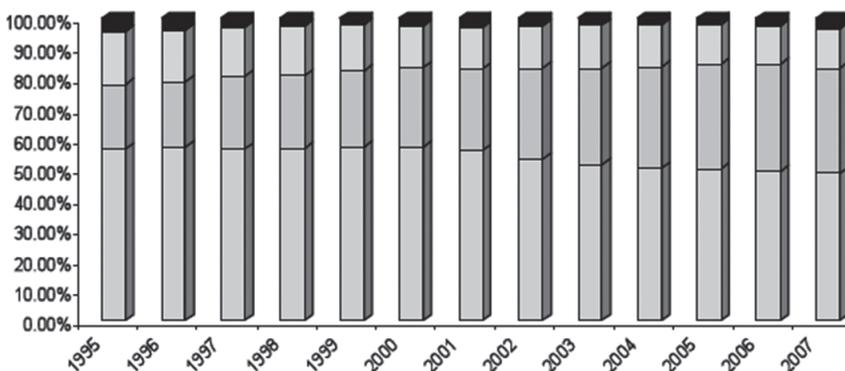
GRÁFICO 3.23
Costes laborales unitarios reales. España (1978-2010)



Fuente: www.agarzon.net/evolucion-de-los-salarios-en-espana-1978-2010.

Por último, es importante dejar constancia de que los costes laborales son una parte menor de los costes de las empresas no financieras, como pone de manifiesto el gráfico 3.24.

GRÁFICO 3.24
Estructura de los costes de producción en España

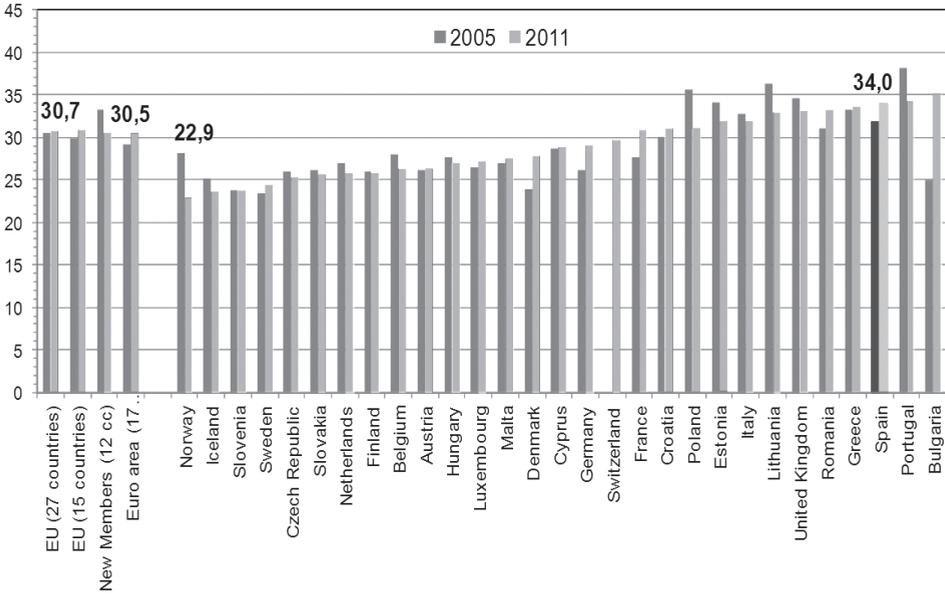


Fuente: C. Gutiérrez. Competitividad y costes laborales en España. Fundación 1 de mayo. Colección Estudios, nº 49. Noviembre 2011.

Junto a estos niveles de desempleo, una participación de los salarios en la renta nacional descendente y costes salariales en descenso o creciendo menos que la productividad, nos fijamos ahora en la distribución personal de la renta, medida por el índice de Gini, que es el indicador aceptado internacionalmente para medir con precisión la desigualdad, que toma el valor de 100 (o de 1) cuando la desigualdad es máxima (una sola persona tiene toda la renta) y el valor cero en el caso de igualdad plena (todas las personas tienen la misma renta). Aun existiendo una gran disparidad entre países, en el gráfico 3.25 se comprueba que la desigualdad ha aumentado sustancialmente en el área del euro y en particular en Bulgaria (10,1 p.p.), en Dinamarca (3,9 p.p. pero donde sigue siendo baja), en Alemania (2,9 p.p.), y en España (donde es de la tercera más alta en 2011).

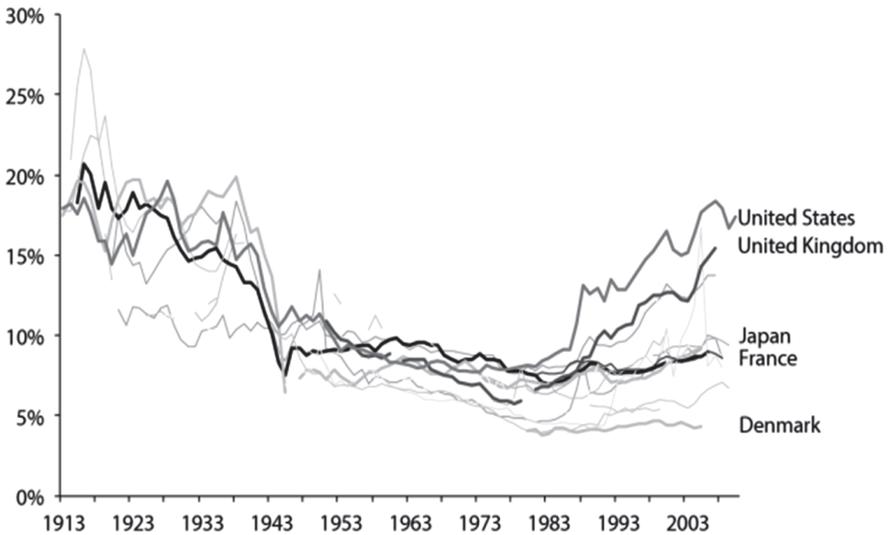
Una visión complementaria de la desigualdad es ver qué proporción de la renta se lleva el 1 por 100 y el 10 por 100 de la población más rica. En el gráfico 3.26 se señalan cinco de los países más ricos y en el gráfico 3.27 se ofrecen los datos para España. En los países anglosajones no ha dejado de aumentar la concentración de la renta en el 1 por 100 más rico desde el fin de la segunda guerra mundial, llevándose en algunos casos más del 15 por 100 del total, a diferencia de países como Dinamarca, donde está estable. En España, las participaciones del 1 por 100 y del 10 por 100 más ricos muestran una gran estabilidad, llevándose alrededor del 8 por 100 y el 32 por 100 respectivamente. Y como muestra el gráfico 3.28, la relación entre lo que se lleva el 20 por 100 de la población más rica y el 20 por 100 más pobre, tanto para el total como para los mayores de 64 años, no ha dejado de aumentar en España en el período 2007-2012, mientras que la media de la Unión Europea de 15 países está estabilizada.

GRÁFICO 3.25
Desigualdad de la distribución de la renta. índice de Gini



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

GRÁFICO 3.26
Participación del 1 por 100 de la población en la renta, 1913-2009



Fuente: The State of Working America. <http://stateofworkingamerica.org>

GRÁFICO 3.27

Top income shares. Spain 1981-2009

Sources: The World Top Incomes Database. <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>
Alvaredo & Saez (2009, 2010)

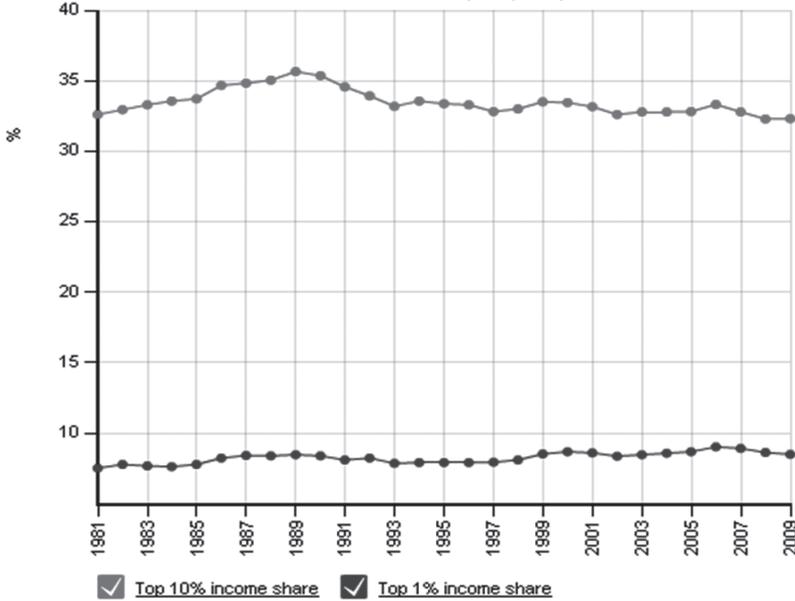
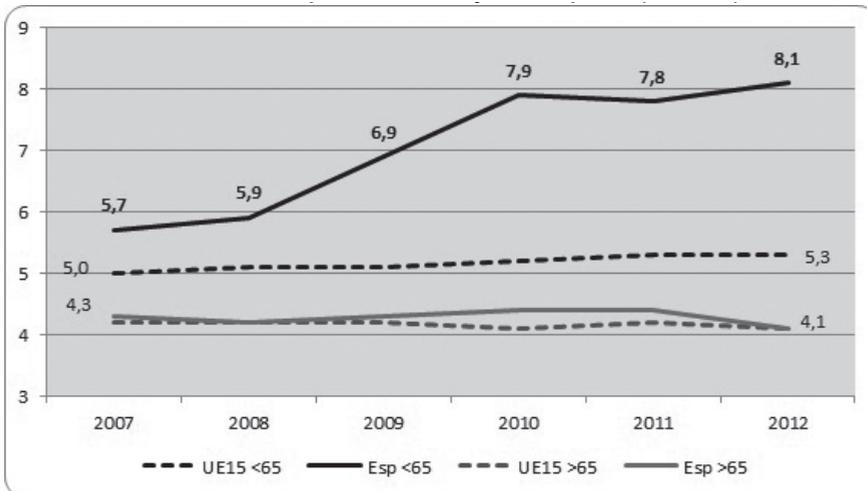


GRÁFICO 3.28

Relación entre el quintil más rico y el más pobre (S80/S20)



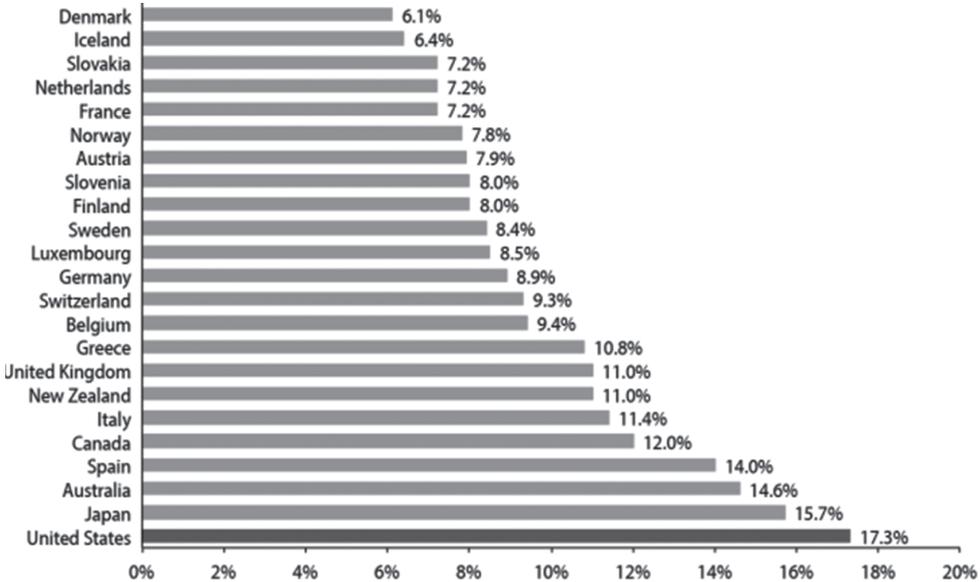
Fuente: Barómetro Social de España, diciembre de 2013.

Como a los economistas neoclásicos lo que más les preocupa es la eficiencia, podemos preguntarnos si la desigualdad afecta a la eficiencia económica. Branco Milanovic (*Los que tienen y los que no tienen*. 2011) escribe que a lo largo de la historia la respuesta ha oscilado, pues al principio del capitalismo se afirmaba que la desigualdad favorecía el crecimiento, pero ahora se mantiene la opinión opuesta. Según Milanovic eso debe a que habría una desigualdad "buena" y otra "mala". La desigualdad "buena" sería necesaria para crear incentivos para que las personas estudien, se esfuercen en trabajar o inicien proyectos empresariales arriesgados. La desigualdad "mala" empieza en el momento en que en vez de proporcionar una motivación para destacar, proporciona los medios para preservar las posiciones adquiridas y es seguro que ahora estamos en esa situación, incluso poniendo en peligro la democracia (J. Stiglitz, *El precio de la desigualdad*. 2012.)

Los economistas neoclásicos afirman también que la globalización produce una reducción de la desigualdad entre naciones. Pero lo que ha ocurrido es lo contrario, con el paso del tiempo las desigualdades entre naciones han aumentado sustancialmente, hasta el punto de que si en 1870 el país donde se nacía (la situación geográfica) explicaba el 50 por 100 de la desigualdad y la clase social el otro 50 por 100, en el año 2000 la situación geográfica explica el 80 por 100 de la desigualdad, mientras que la clase social sólo explica el 20 por 100 restante (Milanovic).

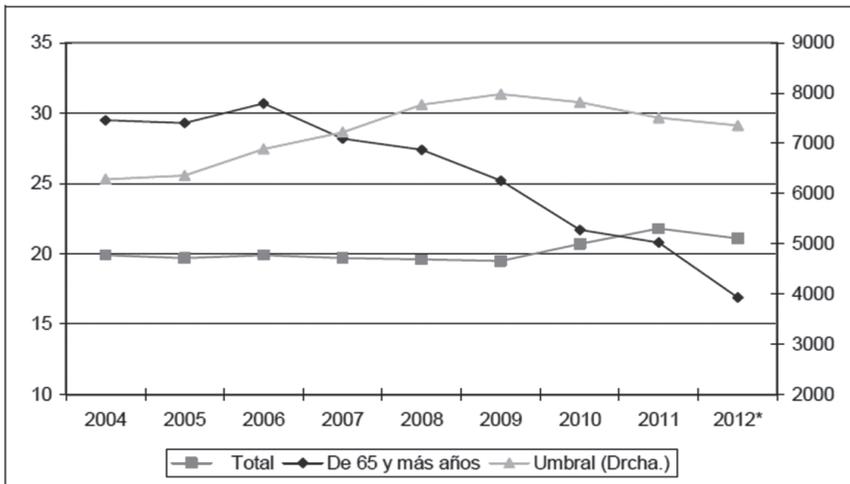
La otra perspectiva complementaria es ver la pobreza, que vamos a medir en términos relativos y que se calcula a partir de un umbral del 50 o del 60 por 100 de la renta media equivalente de un hogar. Una persona se considera pobre, o en riesgo de pobreza, si la renta de su hogar está por debajo de ese umbral. Las diferencias entre países desarrollados son muy grandes y España queda muy mal, como se comprueba en los gráficos 3.29 y 3.30.

GRÁFICO 3.29
Tasa de pobreza a mediados de los 2000 (hogares por debajo del 50% de la renta media después de impuestos y transferencias)



Fuente: The State of Working America. <http://stateofworkingamerica.org>.

GRÁFICO 3.30
Evolución del umbral de pobreza (en euros) y de la tasa de riesgo de pobreza (en %) en España, 2004-2012



Fuente: J. Cruces et alia. Fundación 1 de mayo. Colección Informes, nº 56, enero 2013, con datos de la encuesta de Condiciones de Vida, Instituto Nacional de Estadística.

El gráfico 3.30 necesita una explicación adicional, pues se puede preguntar cómo es que la tasa de pobreza ha disminuido en los años más duros de la crisis que padecemos. La explicación se encuentra en la línea que representa el umbral de pobreza, que desciende en los tres años más duros de la crisis, debido a que la renta media ha descendido y con ello la tasa de pobreza, que recordemos que se mide en términos relativos, es menor debido a que el conjunto de la sociedad se ha empobrecido, pero el número de personas en situación de pobreza ha aumentado nada menos que en un millón de personas entre 2007 y 2011, llegando a los 9,9 millones (Barómetro Social de España, octubre de 2013: barometrosocial.es). De hecho tener un salario ha dejado de ser para muchos una protección contra la pobreza, debido a las fuertes reducciones salariales que se están produciendo, habiendo aumentado la tasa de pobreza entre los asalariados un 17,5 por 100 entre 2007 y 2012, pasando a ser del 13,4 por 100 en 2012. Es más, la Federación Internacional de Cruz Roja y el Consejo de Europa han empezado a hacer sonar la alarma de que en la Europa del sur, eso que ahora llaman periferia, se está llegando a una situación de crisis humanitaria, en ella está Grecia y en España nos estamos acercando a marchas forzadas y baste para ello, mejor que palabras, algunos datos: la Cruz Roja Española ha declarado que entre 2009 y 2012, su programa de apoyo alimentario ha incrementado el número de beneficiarios de 514.000 a 1,2 millones, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística en el año 2012 alrededor de 1,2 millones de personas no podía permitirse una comida con carne o pescado cada dos días y se estima que el 25 por 100 de los menores de 16 años sufre malnutrición.

Estos crecientes niveles de desigualdad y de pobreza sólo pueden explicarse porque son inherentes al sistema capitalista, como lo son las crisis económicas que los agudizan. Y no son inevitables, pues tras la segunda guerra mundial, al menos en los países desarrollados, el pacto social entre las clases trabajadoras y sus sindicatos y las clases y grupos sociales dominantes que detentan el poder económico y, en muchos casos también, el poder político, consiguió aumentar sin precedentes el nivel de vida y de bienestar para la mayoría de la población, gracias a la construcción de lo que se ha llamado el Estado del Bienestar, que supuso una creciente implicación del Estado en la provisión de bienes y servicios públicos, como las pensiones, la sanidad, la educación y la asistencia social, así como la regulación económica de la actividad empresarial y en particular de monopolios y oligopolios. Hasta que, como veremos en el último capítulo, el sistema se colapsó a principios de los años setenta del siglo pasado y llegó la revolución conservadora, apoyada por buena parte de la economía neoclásica,

empezando desde entonces un proceso de reducción de la intervención del Estado y de su actividad reguladora que nos llevó a la crisis de mediados de la década pasada y a la Gran Recesión en la que aún estamos. Una revolución conservadora que considera que el pacto social hasta hace poco vigente se ha roto, "ya no existe más", en palabras del presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, en una entrevista concedida al diario conservador *The Wall Street Journal* publicada el 23 de febrero de 2012, y que lo que hace falta es "austeridad", es decir, nada de políticas keynesianas de impulso a la demanda efectiva, una total flexibilidad de los mercados laborales (lo que se ha convertido en sinónimo de una gran precariedad y la práctica eliminación de la negociación colectiva) y recortes en el gasto público en sanidad, pensiones y asistencia social, a las que se han sumado de paso recortes en educación e investigación, medidas todas ellas a las que se denomina con el eufemismo de "reformas estructurales".

Podemos concluir este capítulo señalando que el capitalismo ha traído a muchos países niveles de bienestar sin precedentes en el último siglo, hasta que llegó la Gran Depresión, aunque ello haya sido a costa de la naturaleza y ahí tenemos el cambio climático.

Pero nada más lejos de la situación de equilibrio que transmite la economía neoclásica dominante, pues a nivel mundial han aumentado las desigualdades, el desempleo nunca ha desaparecido, las guerras no dejan de sucederse, antes mundiales, ahora locales y en los países del centro del sistema se producen crisis recurrentes, con una virulencia inusitada como la actual, esta con un carácter distintivo: el fuerte aumento de la concentración de la renta y la riqueza y el aumento de la pobreza. Y la economía neoclásica sigue autista, poniéndose en todo caso al lado de los poderosos, mientras a los demás les exige austeridad.

CAPÍTULO 4. EL DINERO, LA INFLACIÓN Y LA POLÍTICA MONETARIA

En este capítulo responderemos, entre otras cuestiones, a las siguientes preguntas. ¿Cuándo y cómo nace el dinero? ¿Qué funciones cumple el dinero? ¿Qué características tienen los bienes que se consideran dinero? ¿Cuántas clases de dinero hay? ¿Quiénes tienen la potestad de acuñar moneda y emitir dinero? ¿Qué papel juegan los Estados en la regulación del dinero? ¿Qué funciones cumplen los bancos comerciales? ¿Por qué surgen los bancos centrales y qué funciones tienen? ¿En qué consiste la política monetaria? ¿Qué es la inflación? ¿Qué es el índice de precios al consumo? ¿Qué es una bolsa de valores? ¿Qué diferencia hay entre acciones y obligaciones? ¿Qué es la renta variable y la renta fija? ¿Qué es el IBEX 35?

4.1. DINERO Y SISTEMA BANCARIO

El *caurí* (o *ciprea*) una concha de aspecto suave y brillante se considera la primera moneda y fue utilizada en todas las costas del océano Índico y en parte importante del Pacífico occidental, incluyendo China, como pago de bienes y deudas en los intercambios. En 1960 todavía se utilizaba en Nueva Guinea.

En los intercambios también se han utilizado en otras épocas y lugares el ganado, la sal (de ahí la palabra salario), los granos de cacao, hasta llegar a los metales, sobre todo el oro y la plata: se trata del dinero mercancía. Los metales fueron ampliamente utilizados como dinero en el Ecuemene, el mundo "civilizado" de la cultura greco-romana, apareciendo las monedas que, en un principio, no tenían fin comercial, al estar relacionadas con el pago de las tropas y otros gastos militares. Estos objetos se han aceptado en los intercambios como resultado de una convención social a la que llamamos el dinero.

Decimos que el dinero cumple tres funciones: a) medir el valor de los bienes; b) servir de medio de pago en los intercambios de bienes productos y servicios, incluyendo el salario; y c) servir de instrumento de acumulación del capital.

Pero no debe olvidarse que el dinero es también la expresión de una relación social básica y generalmente muy desigual entre los que lo utilizan y quienes lo emiten a su conveniencia.

Para que se consideren dinero todos estos bienes tienen que cumplir unas características comunes:

- Deben ser fáciles de transportar, por eso nunca se ha utilizado ni el vino ni el aceite.
- Ser incorruptibles y difícil de falsificar.
- Deben ser divisibles si se van a utilizar en los intercambios cotidianos.
- Deben ser medios de pago deseados y aceptados por un amplio colectivo social, por su valor intrínseco y porque hay una autoridad que lo impone.
- Deben ser relativamente abundantes. Cuando los bienes utilizados como dinero perdieron esta característica es cuando aparece el dinero ficticio o fiduciario, cuyo valor intrínseco va a ser muy inferior a su valor de cambio (su valor facial) y que puede fabricarse en grandes cantidades a un bajo coste, dando un enorme poder a quien lo crea.

Los billetes de banco, el dinero ficticio, empezó en China, debido a la ausencia crónica de metales para acuñar monedas, lo que llevó a que en algunas regiones los comerciantes empezaran utilizar órdenes de pago al portador, dando lugar a los billetes. Después de varios episodios de estafa financiera, a comienzos del siglo XI, durante la dinastía Ming, el estado intervino monopolizando su emisión.

En 1543 se va a acuñar por primera vez en América el real de a ocho, moneda de plata que va a ser la representación del poder del imperio español. Hasta mediados del siglo XIX fue la principal unidad de medida y medio de pago en el mundo, canalizando financieramente el flujo de todos los productos de Oriente, donde sustituyó a los billetes. El nombre del actual dólar proviene de la forma popular de llamar al real de a ocho y su símbolo \$ de la forma en que se escribía en la contabilidad. En el real de a ocho de 1761 figuraba la leyenda Utraque Unum, "ambos son uno", en referencia a que la extensión territorial del Imperio español abarcaba los dos hemisferios.

Los primeros billetes de banco en Europa se emiten en Suecia con la creación en 1657 del Stockholms Bank, un banco privado al que se le auto-

rizó utilizar el dinero de los depósitos en moneda para conceder préstamos a largo plazo imprimiendo unas notas de crédito. Como el valor de billetes que emitió superó al valor de la plata almacenada, el banco quebró en 1668. El Parlamento sueco decidió crear entonces un banco bajo su control que se hizo cargo de las deudas, al que sólo 40 años después se le permitió emitir billetes.

En 1690 empezaron a emitirse billetes (los *bill of credit*) en Massachusetts para financiar la guerra contra Quebec, y dado su éxito la emisión se extendió por varias colonias, hasta que el Congreso decidió la emisión de los "continentales" para pagar a los soldados, pero su rápida devaluación (era muy fácil su falsificación) llevó a que en la Constitución de 1787 se prohibiera la emisión de papel moneda por los Estados.

En Francia sucedió lo mismo que en Suecia, con la creación de la Banque Royale en 1716, con la peculiaridad de que los billetes emitidos servían para pagar los impuestos a la monarquía y financiar su déficit crónico.

En Inglaterra, durante el siglo XVIII cualquier banco privado podía emitir billetes, lo que llevó a crisis recurrentes hasta que se creó un banco central, el Banco de Inglaterra, propiedad de la familia Rothschild, al que en 1844 se le otorgó el monopolio de la emisión de dinero. La libra británica sustituyó al real de a ocho, naciendo un nuevo sistema monetario en el que la emisión de papel moneda estaba garantizada por reservas de oro. El banco se nacionalizó en 1946.

El dólar, que empieza a emitirse en 1792, siendo Washington presidente de Estados Unidos, es el resultado de la adopción del "daler" mejicano, una moneda que había empezado a acuñarse en México a mediados del siglo XVI para enviar la plata a España. La moneda empieza a llamarse "dólar" y en 1900 pasa a ser cotizada en oro.

El dólar pasa a convertirse, gracias a los acuerdos adoptados por las potencias aliadas contra Alemania en Bretton Woods en 1944, en la moneda en que se van a realizar las transacciones en el mundo capitalista, la moneda de reserva internacional, con la equivalencia de una onza de oro dólar por 35\$, lo que supone un sistema de tipos de cambio fijos, basado en el patrón-oro. El 15 de agosto de 1971 el presidente Nixon suspendió la convertibilidad del dólar en oro, pasando a un patrón de papel moneda, siendo el dólar la moneda de reserva pero sin asumir Estados Unidos ninguna contrapartida frente al resto del mundo.

La creación de un banco central en Estados Unidos, la Reserva Federal (que no es una institución pública, pero tampoco privada), no tiene lugar hasta 1913, tras diversas experiencias desde finales del siglo XVIII con bancos pri-

vados, en ocasiones con autorización del Congreso, como el Banco de los Estados Unidos, que ejerció la supervisión bancaria hasta su quiebra en 1841.

La creación del euro, que pasa a ser aceptado como moneda de reserva internacional, se concreta en el Tratado de Maastricht, firmado en 1992, siendo el punto de partida la unión monetaria europea que entra en funcionamiento el 1 de enero de 1999, aunque los billetes y monedas no comienzan a circular hasta 2002. Una característica peculiar del euro es que hay un banco central europeo, pero no hay un estado, pues la unión monetaria europea no es una unión política, un diseño detrás del que está la mayoría de los problemas de la moneda única.

Junto al dinero mercancía y el dinero fiduciario, aparece otra forma de dinero, el dinero electrónico, creado por los bancos comerciales para utilizar los depósitos en las cuentas corrientes, como parte del proceso de creación de dinero cuando los bancos conceden préstamos y créditos a sus clientes.

En el siglo XXI han aparecido nuevas formas de dinero. Por una parte, se están creando monedas locales o sociales en muchos lugares, con el objetivo de desconectarse de la globalización financiera, potenciando el comercio local y el consumo de la zona, avanzando hacia la autogestión. Según Wikipedia actualmente hay más de 2.500 monedas locales en el mundo. La mayoría de estas monedas funciona con el sistema de crédito mutuo, sin conversión en euros. Entre otras, en España está la "turuta" de Vilanova i la Geltrú; el "zoquito", la más antigua, nacida en 2007 en Jerez de la Frontera; la "pepa", en Alcalá de Guadaíra, y la "jara", en la comarca del Aljarafe; en Málaga se funciona con el "coín" y el "axarco" y en Huelva con el "choquito". En Madrid se puede pagar con "boniatos" y "moras". En Cuenca con "copones" y en Valladolid, con "vecinos". En Galicia se aceptan "galeuros". En el País Vasco se han lanzado la "gita", orientada principalmente a la gente en riesgo de exclusión, y el "bilbodiru" que como novedad prevé la emisión de papel-moneda. Las utilizan unas 5.000 personas.

Una de las más novedosas es la libra de Bristol (Reino Unido), que se emite en septiembre de 2012 por la cooperativa financiera Bristol Credit Union y que está respaldada por el ayuntamiento con el lema "nuestra ciudad, nuestro dinero". Con ella se pueden realizar transacciones locales e incluso pagar los impuestos, habiendo sido permitida por el Banco de Inglaterra.

Otra nueva forma de dinero son las monedas digitales o virtuales, de las que un ejemplo es el *bitcoin*, que opera en Internet. Funciona de manera descentralizada, pues no existe autoridad central de emisión de divisas y ajusta su valor observando con precisión el protocolo diseñado por Satoshi

Nakamoto en un artículo publicado en 2008, basado en las matemáticas y no en las instituciones, en la criptografía y la comunicación en red antes que en terceras partes. Esta moneda permite que los pagos en línea se envíen directamente de una persona a otra sin pasar por una institución financiera. Con ello trata de evitar la inflación, pues a medida que a medida que aumenta el stock de monedas en circulación se reduce la creación de más unidades, pero no parece que lo consiga y además favorece las transacciones ilegales, pues todas son anónimas y no rastreables.

Los *bitcoins* funcionan instalando el "cliente" *bitcoin* en el sistema operativo del ordenador, lo que permite sincronizarse con la red Bitcoin y se consiguen de tres formas:

- Contactando casas de cambio donde cambiar las monedas tradicionales, dólares, euros, por *bitcoins*.
- Ofreciendo toda clase de servicios a cambio de *bitcoins*.
- Utilizando los recursos de la computadora para generar divisas. En esencia, es un intercambio de tiempo de procesador y energía eléctrica por *bitcoins*.

El monopolio de creación de moneda y billetes por los Estados no surge como una apropiación de la iniciativa privada, sino como respuesta al mal funcionamiento de esta en el marco de una complejidad creciente de los mercados, al emitirse una cantidad excesiva de dinero, fundamentalmente por los bancos, lo que ponía en peligro al conjunto de la actividad económica. La creación privada de dinero sin regulación ha dado siempre lugar a la creación de dinero "malo".

A ello se añade que los monarcas y emperadores se dieron cuenta del enorme poder que otorga la emisión de dinero, siendo utilizado de manera abusiva para financiar sus actividades corrientes o para transferir grandes cantidades de renta sin tener que utilizar los impuestos. La excesiva emisión de dinero por los estados dará lugar a procesos de hiperinflación, como en el siglo pasado en Alemania en los años 20 o en Argentina en los años 80.

De estas hiper-inflaciones surgirá la exigencia de "independencia" de los bancos centrales, con el respaldo de la teoría monetarista que considera que la política monetaria no debe estar en manos de los políticos y ha dejarse a los "técnicos", como si estos no tuvieran ideología ni preferencias sociales (Stiglitz, 2003).

Por otra parte, una de las características del capitalismo actual ya no es la emisión de dinero por los gobiernos, que han de financiarse acudiendo a los mercados financieros, sino la extensión continuada del crédito para finan-

ciar los crecientes niveles de consumo, dado que los salarios han venido creciendo sistemáticamente por debajo de la productividad y de los beneficios.

Como consecuencia, desde 1945 el capital destinado a suministrar fondos al crédito ha crecido muy por encima de la producción industrial y del PIB. Se ha generado un crecimiento extraordinario de la liquidez, dando lugar a altos beneficios a los bancos, pero creando una escasez relativa de capital para la inversión productiva (Navarro y Torres, 2012; 85-87).

Aparecen nuevas formas de actividad financiera, donde los mayores beneficios se alcanzan comprando y vendiendo productos financieros, dejando de utilizar el dinero como medio de cambio para hacerlo objeto del cambio. Es lo que se conoce como desintermediación, creándose nuevas instituciones financieras que recogen el ahorro para invertirlo exclusivamente en el propio mercado financiero. Para ello se crean nuevos productos financieros, de los que los más conocidos son los *hedge funds*, fondos de cobertura o especulativos, que realizan operaciones de alto riesgo, se inventan productos llamados derivados, por obtenerse a partir de otros productos, o se recurre a procedimientos como la "titulización", consistente en que un banco vende a otro por ejemplo un préstamo hipotecario a cambio de dinero líquido. (Para una descripción inteligible de todos estos productos ver Navarro y Torres, 2012).

Todo ello ha sido posible al imponerse la plena libertad de movimientos de capital, con una casi completa internacionalización de las relaciones financieras. Un proceso que ha venido de la mano del predominio del dólar como moneda en los intercambios internacionales.

Para finalizar, en los sistemas financieros actuales nos encontramos con tres grandes grupos de agentes, de los que nos vamos a ocupar a continuación:

- Los bancos centrales, la máxima autoridad, generalmente pública, que regulan el sistema financiero y aplican la política monetaria.
- Los intermediarios financieros bancarios o banca comercial, que tienen la capacidad de crear dinero bancario, concediendo créditos y préstamos.
- Los intermediarios financieros no bancarios, que recogen el ahorro de familias y empresas y los destinan a otras finalidades, como seguros, fondos de pensiones, venta o alquiler a plazos, etc.

Comenzaremos por los bancos comerciales y su papel en la creación de dinero. Los bancos comerciales tienen dos funciones:

- Captar recursos a cambio de un interés generando tres tipos de depósitos: a la vista, a plazo y de ahorro.

- Invertir esos recursos concediendo préstamos y créditos de diversos tipos.

La base del negocio bancario es la diferencia entre el interés que pagan por los depósitos y el que cobran por los préstamos, el margen de intermediación, así como su capacidad de crear dinero.

Los manuales de economía neoclásica afirman y enseñan que el dinero bancario se crea gracias a la utilización de un sistema de reservas fraccionarias, conocido también como el multiplicador monetario. El proceso tendría dos etapas. En la primera, el gobierno crea dinero fiduciario, llamado dinero "externo", que pone en manos de las personas y que estas depositan en sus cuentas en los bancos.

En una segunda etapa los bancos, con los recursos que les han depositado, conceden préstamos y créditos a sus clientes, si bien guardando una parte de los depósitos como reservas. A estas reservas se les denomina "coeficiente de caja", que en el Eurosistema era del 2% y a partir de 2012 es del 1% para depósitos y valores de plazo inferior a dos años, para el resto sigue siendo cero.

Los bancos crean dinero bancario, al que también se le llama dinero "interno" de la siguiente manera (Tabla 4.1)

Tabla 4.1
Como crean dinero los bancos según el multiplicador monetario

Etapas	Reservas requeridas (2%)	Reservas excedentarias (98%)	Nuevos depósitos
0	-	-	100
1	$0,02 \times 100 = 2$	$0,98 \times 100 = 98$	$0,98 \times 100 = 98$
2	$0,02 \times 98 = 1,96$	$0,98 \times 98 = 96,04$	$0,98 \times 98 = 96,04$
3	$0,02 \times 96,04 = 1,92$	$0,98 \times 96,04 = 94,12$	$0,98 \times 96,04 = 94,12$
....

En la tabla 4.1 la columna de la derecha es una progresión geométrica, por lo que la suma de los infinitos términos, siendo "r" la razón, se calcula con la fórmula:

$$\text{Depósitos totales} = \text{Depósito inicial} \times [1 / (1 - r)], \text{ siendo } (1-r) \text{ el coeficiente de caja, "c", en este caso } 0,02.$$

Como la razón "r" es 0,98, el volumen total de depósitos de nueva creación es:

$$100 \times 50 = 500.$$

Con un coeficiente de caja del 2% el multiplicador puede llegar a 50 (por cada 100 euros depositados se puede llegar a crear 500 de dinero bancario). Si los prestatarios retienen una parte del dinero en efectivo y no lo depositan todo en el banco (lo que depende de varios factores), entonces la razón "r" será menor con lo que la creación de dinero bancario (el multiplicador bancario) será también menor.

Curiosamente, el Banco Central Europeo (BCE. Boletín mensual, octubre de 2011) no acepta la explicación pedagógica de los manuales de economía, pues la política monetaria la lleva a cabo el BCE fijando los tipos de interés y después suministra el volumen de reservas necesario para que los tipos de interés de mercado a corto plazo se aproximen al tipo de interés oficial, acomodando la demanda de dinero "externo".

"Las variaciones de estos tipos de interés alteran los costes de oportunidad de mantener dinero y, por tanto, afectan a la demanda de dinero. Sin embargo, la política monetaria también tiene un efecto claro, pero no mecánico, sobre la oferta de dinero en la economía. Por ejemplo, las bajadas de los tipos de interés oficiales también influirán favorablemente en el patrimonio neto de los bancos, lo que da lugar a un entorno en que las entidades de crédito pueden financiarse con más facilidad, incrementando con ello su capacidad para conceder créditos. En el límite, la adecuación del nivel de capital de las entidades de crédito puede determinar su funcionamiento desde un punto de vista cuantitativo".

Por otra parte, la experiencia práctica y la evidencia empírica muestran la falacia de la teoría del multiplicador monetario.

La evidencia empírica, iniciada por Basil Moore en 1979, que ha dado lugar a la llamada Teoría monetaria moderna, a partir de las observaciones de miembros ejecutivos de la Reserva Federal de Estados Unidos y corroborada posteriormente por otras investigaciones de economistas neoclásicos, muestra que los bancos no necesitan primero tener reservas para luego conceder préstamos que luego crean más depósitos, sino que los bancos primero conceden préstamos y simultáneamente se crean los depósitos. Si las reservas son insuficientes las consiguen después, y tienen un periodo de dos semanas para hacerlo, recurriendo al Banco Central.

El resultado es que el dinero no es una variable exógena (externa) que está controlada por el gobierno, como supone el modelo de oferta-demanda agregada, sino que es una variable endógena y por ello afecta a las variables reales de la economía, como la inversión, el empleo y el nivel de producción (el PIB) (S. Keen, 2011).

Si un préstamo se considera simplemente una transferencia de poder de compra del ahorrador al prestatario y los bancos son meros intermediarios, lo único que importa es la distribución de la deuda entre prestamistas y prestatarios, con lo que se ignora el nivel de la deuda privada. Pero si el dinero es endógeno, un préstamo no es una transferencia de capacidad de gasto del ahorrador al prestatario, sino una creación de poder adquisitivo para el prestatario que realiza el banco *ab initio*. Esto significa que el incremento en la deuda se añade a la demanda agregada, de manera que el gasto total es la suma de ambas rentas generadas en el flujo circular de la renta, lo que primariamente financia el consumo (más el crecimiento de la deuda) que a su vez financia la inversión. Pero la historia no acaba aquí, porque los empresarios no son los únicos que piden prestado dinero.

Se trata de lo que Hyman Minsky, un economista keynesiano ignorado por la corriente dominante, llamó los financieros tipo Ponzi, tomando el nombre de un especulador de los Estados Unidos de los años 20 del siglo pasado que terminó en prisión, por lo que las finanzas de tipo Ponzi se refieren a un modelo de financiación no sostenible.

A diferencia de las finanzas "de cobertura" (Kindleberger y Aliber; 2012, 43-44,) en las que las deudas de hoy se pagan con los beneficios de mañana, los financieros tipo Ponzi no invierten con dinero prestado, sino que compran activos y confían en obtener un beneficio por su venta en un mercado con precios en ascenso. Pero los costes del servicio de la deuda siempre exceden el flujo de caja que proporcionan los activos que se han adquirido con dinero prestado, por lo que para seguir funcionando tienen que aumentar sus deudas o vender activos constantemente.

Hay así una tercera fuente de demanda agregada, la procedente de la creciente deuda tipo Ponzi, que financia la compra de los activos existentes.

En consecuencia, como resume Steve Keen, en una economía de crédito, "la demanda agregada es la suma de la renta más la variación en la deuda y esta demanda se gasta tanto en bienes y servicios como en la compra de los activos existentes. Por tanto la deuda tiene tanto connotaciones positivas como negativas para la economía: financia la expansión de la actividad económica vía innovación e inversión, pero también puede causar burbujas de activos y eventualmente una crisis económica si demasiada deuda se

dirige a las finanzas tipo Ponzi. Esto es precisamente lo que ha ocurrido las dos últimas décadas". (S. Keen, 2011; 157).

Finalmente, hay que recordar que el negocio de los bancos es prestar y que cuanto más prestan más dinero ganan, sobre todo si con su poder monopolístico consiguen mantener un alto margen de intermediación, que en España es el 2%, de los más altos (por ejemplo, obteniendo dinero al 2% y prestarlo a cinco años a un tipo nominal del 9,50%, una TAE del 11,74%).

¿Qué es la Tasa Anual Equivalente (TAE)? Es una fórmula matemática basada en el tipo de interés compuesto y en el supuesto de que los intereses obtenidos (réditos) se vuelven a invertir al mismo tipo de interés, resultado de añadir al tipo de interés nominal las comisiones bancarias asociadas al préstamo (por lo general la comisión de apertura y la comisión por cancelación anticipada) y el plazo de la operación. Es por ello un indicador más preciso que el tipo de interés del coste de un préstamo. Pero no incluye los restantes gastos asociados como los gastos notariales, seguros obligatorios, etc. La TAE sólo permite comparar préstamos con el mismo plazo. Tampoco se puede utilizar para comparar préstamos a tipo de interés fijo con los préstamos a interés variable.

Pasemos a estudiar los bancos centrales. Los bancos centrales tienen varias funciones:

- Definir y ejecutar la política monetaria.
- Realizar las operaciones de cambio de monedas, incluyendo el poseer y gestionar las reservas oficiales.
- Promover el buen funcionamiento de los sistemas de pago que aseguran la circulación del dinero.
- Autorizar la emisión de billetes.
- Supervisar de manera "prudente" a las entidades de crédito y contribuir a la estabilidad financiera.

El banco central actúa como un banco más y recibe depósitos tanto del sector público como de los bancos privados o del sector exterior y con ellos concede créditos.

Por otra parte, a partir del triunfo de las tesis monetaristas, frente a las keynesianas, se ha impuesto el criterio de que el banco central debe ser independiente del gobierno, gobernado por "técnicos" supuestamente independientes del poder político y a los que se les supone que no tienen ideología.

El Banco Central Europeo (BCE), que se crea con el Tratado de Maastricht de 1992, es un caso único, pues su única misión es mantener la es-

tabilidad de precios, aunque se añada que, sin perjuicio de este objetivo, apoyará las políticas económicas generales de la Comunidad con el fin de contribuir a la realización de los objetivos comunitarios.

Al BCE y a los bancos centrales de los Estados miembro de la Unión Monetaria, cuya moneda es el euro, se les prohíbe la concesión de créditos a cualquier institución pública, en particular a los Gobiernos, así como la adquisición directa a los mismos de instrumentos de deuda, siendo sin embargo esta una de las funciones fundamentales de un banco central. Ni el BCE ni los bancos centrales nacionales, ni ninguno de los miembros de sus órganos rectores podrán solicitar o aceptar instrucciones de las instituciones u organismos comunitarios, ni de los Gobiernos de los Estados miembros, ni de ningún otro órgano.

La independencia de los bancos centrales, que consiste en que no sólo son independientes de los gobiernos sino que también son irresponsables políticamente, sustrayendo sus decisiones al escrutinio de los parlamentos, se basa en el supuesto de que los gobiernos abusan de la emisión de dinero para financiar sus políticas, con lo que de hecho imponen un impuesto que provoca la inflación de precios (el señoreaje). Y que la inflación es el peor de los males que hay combatir, por encima del desempleo y el crecimiento económico, pues hay un supuesto conflicto entre estos objetivos.

Pero como ha señalado Stiglitz en varios trabajos, se está suponiendo que el dinero es neutral, es un velo, y que la política monetaria es neutral frente los intereses contrapuestos que se dan en la sociedad, en este caso entre el sector financiero y el resto. Asimismo, se supone que los tecnócratas no tienen ideología ni intereses y que las decisiones son demasiado importantes para dejarlas en manos de los políticos (es decir, los ciudadanos).

Los bancos centrales tienen tres herramientas de política económica:

- Las reservas reglamentarias, estableciendo un coeficiente de caja a los bancos.
- El tipo de descuento, que aplica a los préstamos que concede a los bancos privados.
- Las operaciones de mercado abierto, por las que el banco central compra (simplemente imprimiendo billetes) o vende títulos de deuda pública a los bancos comerciales.

Los gobiernos, además, tienen la misión de proteger a los depositantes y al conjunto de la economía por medio de la regulación bancaria, utilizando para ello varios instrumentos:

- La garantía de los depósitos (100.000 € en la UE), cuya finalidad es evitar el pánico y el contagio.
- Exigiendo un capital reglamentario a los bancos, actualmente el 8% en el "eurosistema".
- Estableciendo reservas reglamentarias.
- La ventanilla de descuento para los bancos privados, donde van a pedir dinero para realizar sus operaciones y cumplir con las exigencias de reservas que les marca la legislación.

4.2. LA INFLACIÓN Y EL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO

La inflación se define como el aumento en el nivel de precios de una economía o, dicho de otra forma, no es más que la pérdida de valor del dinero en relación al valor de los bienes y servicios. Se considera que si los precios suben mucho se produce una distorsión negativa en la información que necesitan consumidores y productores y afecta a las rentas de las personas, perjudicando en particular a los ahorradores, al hacerles que su dinero pierda valor y beneficiando a los que están endeudados, que ven reducidas sus deudas en términos reales. También perjudica a todos aquellos que obtienen rentas que no se pueden defender frente a los aumentos de precios.

Para medir la inflación se utiliza el índice de precios al consumo (IPC), que es un promedio de los distintos bienes de una economía ponderando su importancia en una cesta representativa del consumo de las familias. La información para su cálculo se obtiene de las Encuestas de Presupuestos Familiares. Vamos a ver cómo se calcula un índice de precios.

Supongamos que sólo se consumen tres bienes y que sus precios respectivos han evolucionado de la siguiente forma.

Bienes	Precios		
	2010	2011	2012
A	5	6	8
B	1	1,5	2
C	4	8	9

El porcentaje que el consumo de cada uno de estos bienes supuso en gasto total en el año 2010 fue:

Bienes	Porcentaje sobre el gasto
A	50
B	20
C	30
Total	100

El índice de precios se calcula como la media ponderada para los tres bienes de los cocientes entre el precio de cada año y el año base, 2009.

$$IP_{2010} = (50 \cdot 5/5) + (20 \cdot 1/1) + (30 \cdot 4/4) = 100$$

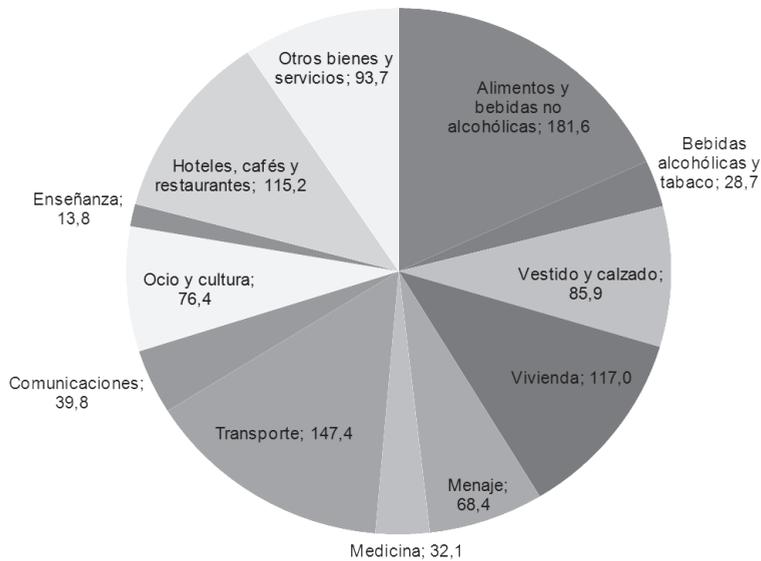
$$IP_{2011} = (50 \cdot 6/5) + (20 \cdot 1,5/1) + (30 \cdot 8/4) = 133,33$$

$$IP_{2012} = (50 \cdot 8/5) + (20 \cdot 2/1) + (30 \cdot 9/4) = 187,5$$

En consecuencia, los precios subieron un 33,33% en 2011 respecto a 2010 y un 87,5% en 2012 respecto a 2011. Hay que enfatizar que el IPC es siempre positivo.

El índice de precios que se utiliza actualmente toma como año base 2011 (2011=100) y no incluye los bienes recibidos como autoconsumo, el salario en especie, las comidas gratuitas o bonificadas, ni los alquileres imputados a las viviendas cuando son en propiedad. Para su cálculo, que se realiza mensualmente, se utilizan 12 grupos, que cubren 489 artículos, con información recogida en 177 municipios, lo que supone unos 220.000 precios mensuales. En el gráfico 4.1 se recogen los principales bienes que componen el IPC y su ponderación.

GRÁFICO 4.1
PONDERACIÓN DEL IPC EN 2011 (TANTOS POR MIL)



La tasa de variación del índice de precios al consumo es la tasa de inflación y se calcula así:

$$\Delta IPC_t = [(IPC_t - IPC_{t-1}) / IPC_{t-1}] \times 100$$

Si el incremento del IPC tiene un valor positivo decimos que hay inflación y si tiene un valor negativo decimos que hay deflación. En el gráfico 4.2 se puede ver la evolución mensual del IPC desde enero de 2002, tomando como base de cálculo el año 2011. Y en el gráfico 4.3 se representa su variación anual.

GRÁFICO 4.2
Evolución del índice de precios al Consumo (Base 2011)

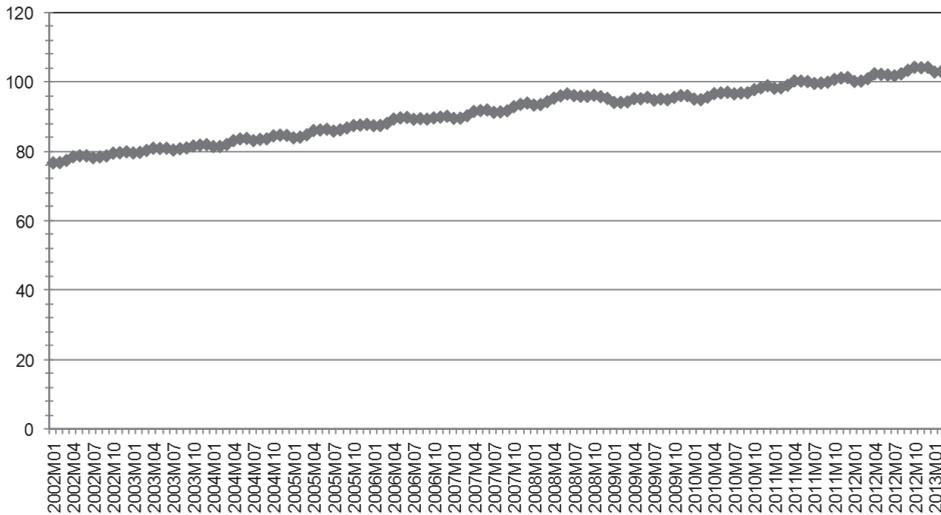
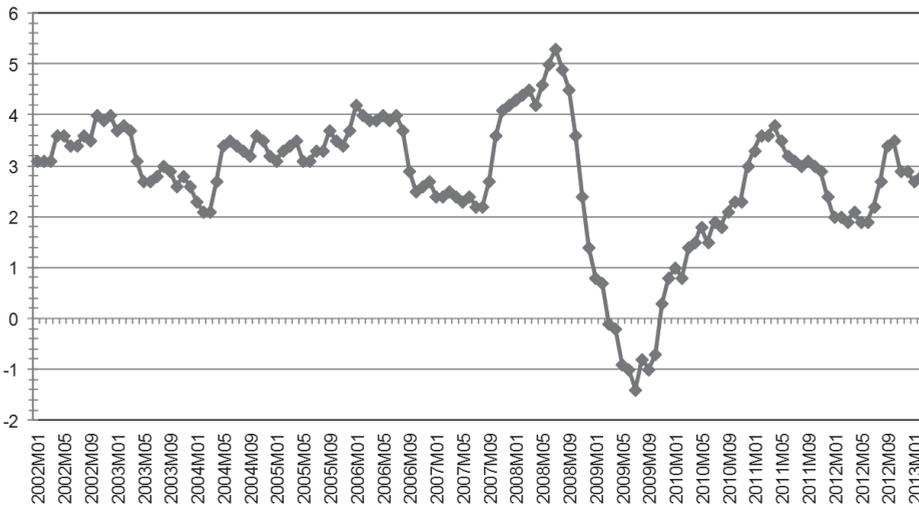


GRÁFICO 4.3
Variación anual (%) del Índice de Precios al Consumo (Base 2011)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y elaboración propia.

Un concepto que se utiliza a menudo es la inflación “subyacente”, que es la tasa de variación de precios para un subconjunto de bienes y servicios cuyos precios son menos volátiles. Se trata de no tomar en cuenta aquellos bienes y servicios cuyos precios difieren de la tendencia general, en concreto no se tiene en cuenta a los bienes y servicios administrados (gasolina, electricidad y gas para uso doméstico), a los concertados (transporte local y foráneo, telefonía, cuotas y licencias y otros) y a los agropecuarios. Su evolución es más suave que la de la inflación total.

No hay acuerdo entre los economistas sobre las causas de la inflación, existiendo diversas explicaciones.

- Inflación monetaria: la que se considera provocada por la existencia de una excesiva cantidad de dinero. Si la cantidad de bienes no varía y aumenta la cantidad de dinero, el dinero pierde valor al aumentar los precios.
- Inflación de costes: debida a que los costes de producción aumentan (se señala siempre a los salarios) y las empresas los repercuten en los precios.
- Inflación de demanda: una demanda excesiva hace que las empresas suban los precios.
- Inflación estructural: debida al mal funcionamiento de los mercados, por un lado por no haber competencia al tener las empresas poder de mercado y, por otro lado, por la presión consumista, ejercida a través de la publicidad y el marketing, que produce una presión constante sobre la demanda que aprovechan las empresas para subir los precios.

4.3. LA POLÍTICA MONETARIA

En este apartado vamos a estudiar varias cosas. Empezaremos por conocer qué es la oferta monetaria y sus componentes, los agregados monetarios. A continuación analizaremos la demanda de dinero, siguiendo con los tipos de interés, para terminar con la política monetaria y su relación con la demanda agregada.

4.3.1. La oferta monetaria. Los agregados monetarios

La oferta de dinero es la cantidad de dinero existente en una economía, si bien no es fácil definir con exactitud qué es lo que se considera oferta monetaria y cuál es su magnitud exacta.

El punto de partida es la base monetaria, o dinero de alta potencia, que está formado por el efectivo en circulación –que es la suma del efectivo en manos del público y el efectivo en la caja de los bancos– y los depósitos de los bancos en el banco central, las reservas bancarias, siendo la característica de ambos que se pueden retirar y disponer de ellos inmediatamente, es decir, son muy “líquidos”.

La base monetaria es diferente de la oferta monetaria porque las reservas bancarias forman parte de la primera, pero no de la segunda; y porque los depósitos forman parte de la segunda, pues pueden gastarse, pero no forman parte de la primera.

Veamos ahora las diferentes definiciones de la oferta monetaria, según consideremos los agregados monetarios. Utilizamos datos de diciembre de 2012 para el “eurosistema”.

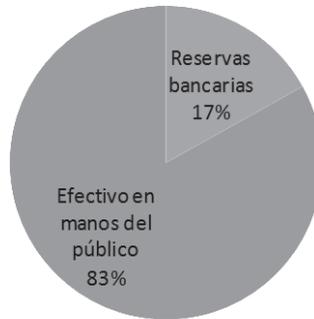
El primer agregado monetario es el M1, que es la suma del efectivo en manos del público más los depósitos a la vista.

El segundo agregado monetario es el M2, que suma al M1 los depósitos a plazo y los depósitos que se pueden retirar con un preaviso de tres meses. Este es el agregado monetario utilizado por la Reserva Federal de Estados Unidos para controlar la oferta monetaria.

El tercer agregado monetario es el M3, que suma al M2 las cesiones temporales, los valores distintos de acciones (renta fija hasta dos años) y las participaciones en fondos del mercado monetario. Este es el agregado monetario utilizado por el Banco Central Europeo para controlar la oferta monetaria.

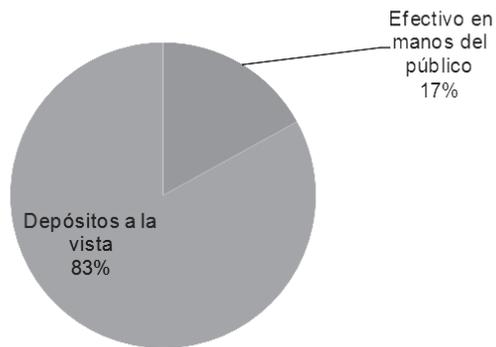
En los gráficos siguientes se representan los cuatro grandes agregados monetarios, su cuantía y su composición en la Unión Monetaria Europea.

GRÁFICO 4.4
Base monetaria (1.056 mm €)



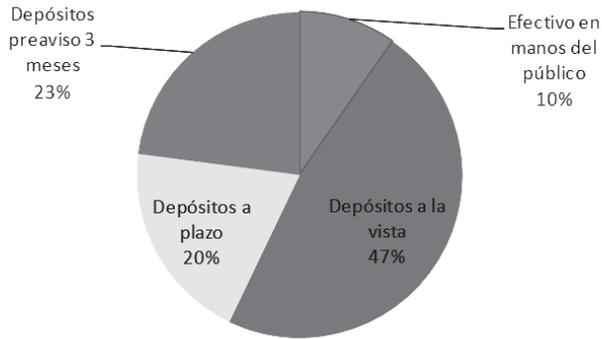
Base monetaria = Efectivo en manos del público + Reservas bancarias

GRÁFICO 4.5
Oferta monetaria M1 (5.171 mm €)



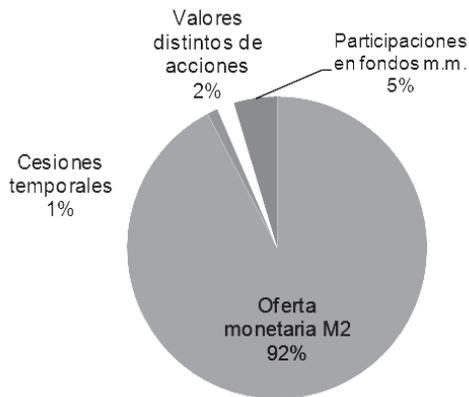
Oferta monetaria M1 = Efectivo en manos del público + Depósitos a la vista

GRÁFICO 4.6
Oferta monetaria M2 (9.053 mm €)



Oferta monetaria M2 = Efectivo en manos del público + Depósitos a la vista + Depósitos a plazo + Depósitos con preaviso de 3 meses

GRÁFICO 4.7
Oferta monetaria M1 (9.802 mm €)



Oferta monetaria M3 = Oferta monetaria M2 + Cesiones temporales + Valores distintos de acciones + Participaciones en fondos del mercado monetario

Una primera conclusión es que la base monetaria es sólo una pequeña parte del agregado monetario más estricto M1, lo que quiere decir que el multiplicador monetario es 4,9. Es decir, la base monetaria, que es lo que controla el banco central, es sólo el 20,4% de la oferta monetaria M1, el resto es el dinero que crean los bancos.

El multiplicador monetario de M2 es 8,6 con lo que la base monetaria es sólo el 11,7% de la oferta monetaria entendida como M2. Y el multiplicador monetario de M3 es 9,3 con lo que la base monetaria es sólo el 10,8% de la oferta monetaria entendida como M3.

Los datos de los agregados monetarios en España, en diciembre de 2012, teniendo en cuenta sólo el dinero en manos de residentes, son:

$$\begin{aligned}M1 &= 498,7 \text{ mm. } \text{€} \\M2 &= 978,9 \text{ mm. } \text{€} \\M3 &= 1.096,5 \text{ mm. } \text{€}\end{aligned}$$

4.3.2. La demanda de dinero

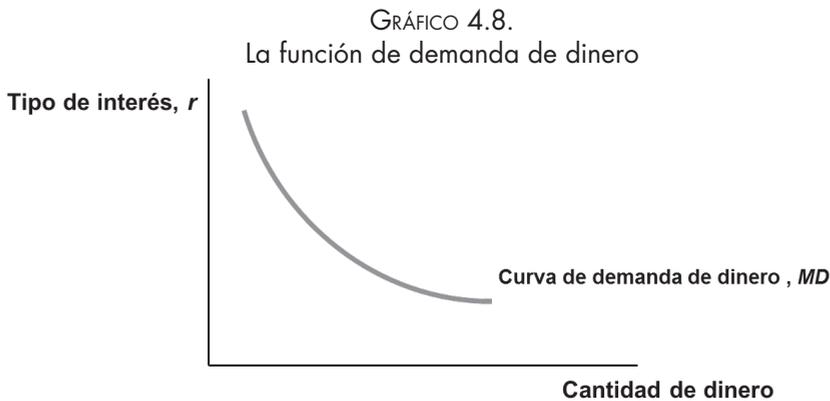
Los agentes económicos tienen varios motivos para demandar dinero:

- Hacer frente a las transacciones en las que intervienen.
- Utilizarlo como medio de cambio.
- Utilizarlo como depósito de valor.

La demanda de dinero para transacciones está relacionada con la capacidad de compra, por lo que depende de la renta. Los activos que se demandan han de ser entonces muy líquidos.

Cuando el dinero se utiliza como depósito de valor queremos que nos proporcione un interés, que es el precio de posponer el consumo presente al futuro. Se habla entonces de demanda de dinero para especulación y depende del tipo de interés a corto plazo para los activos recogidos en la oferta monetaria.

Dado que el nivel de los tipos de interés afecta al coste de oportunidad de mantener dinero, la cantidad de dinero que los agentes económicos querrán mantener va a estar relacionada de manera inversa con los tipos de interés, suponiendo que todo lo demás no varía. Por tanto, la función de demanda de dinero se define como la relación entre el tipo de interés y la cantidad de dinero demandada. Se representa en el gráfico 4.8.



La curva de demanda de dinero se puede desplazar, aumentar o disminuir, por diferentes razones:

- Por cambios en el nivel de precios agregado. Unos precios más altos elevan la demanda de dinero, con lo que la curva se desplaza hacia la derecha y unos precios más bajos reducen la demanda y la curva se desplaza hacia la izquierda. Krugman afirma que, si todo lo demás no varía, la demanda de dinero es proporcional al nivel de precios.
- Por cambios en el PIB real. Cuanto mayor sea la cantidad de bienes y servicios que se compran mayor será la cantidad de dinero que se necesita mantener, por lo que un aumento del PIB desplaza hacia la derecha la curva de demanda de dinero.
- Por cambios en la tecnología. Con los cajeros automáticos y los terminales de punto de venta se reduce la necesidad de tener dinero en efectivo, con lo que se desplaza hacia la izquierda la curva de demanda.
- Por cambios en las instituciones. La autorización de depósitos a la vista remunerados aumenta la demanda de dinero y desplaza la curva hacia la derecha.

4.3.3. El dinero y los tipos de interés

Hemos supuesto que sólo hay un tipo de interés, lo que obviamente no es cierto. Hay tipos de interés distintos para cada elemento de la demanda de dinero, pudiendo distinguir entre los tipos a corto plazo y los tipos a largo plazo, los primeros suelen ser más bajos que los segundos.

Los bancos centrales fijan un tipo de descuento, que es el tipo de interés al que prestan dinero a los bancos privados.

Por otra parte, los bancos privados se prestan dinero entre ellos en el mercado interbancario, al que acuden aquellos cuyas reservas reglamentarias no alcanzan el nivel mínimo exigido por la autoridad monetaria. El tipo de interés del mercado interbancario se fija por el juego de la oferta y la demanda, pero está influido por el tipo de descuento, que suele ser 1 punto porcentual mayor para disuadir a los bancos privados a recurrir al banco central.

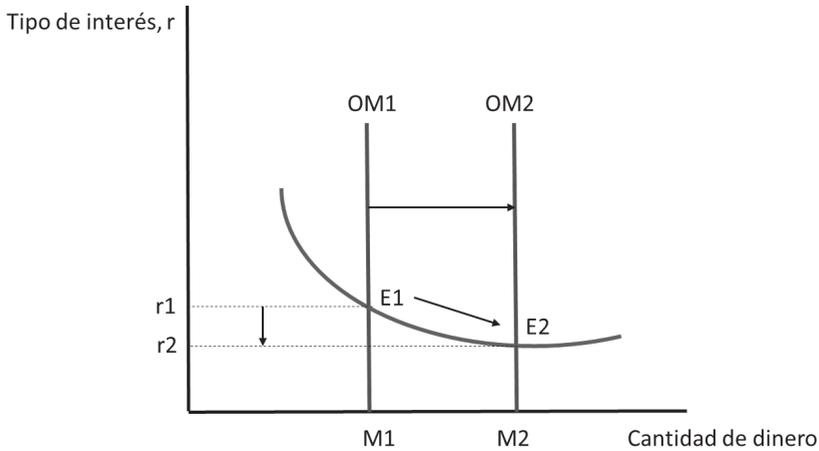
Como siempre ocurre en la economía neoclásica, se supone que hay un tipo de interés de equilibrio, que se aplicaría tanto a los activos a largo como a corto plazo, lo que es un absurdo. Para determinar ese tipo de interés "de equilibrio" se utiliza el modelo de preferencia por la liquidez, según el cual el tipo de interés viene determinado por el juego de la oferta y la demanda de dinero en el mercado monetario.

La función de demanda ya hemos visto que es descendente y la función de oferta se dibuja como una línea vertical, al suponer que el banco central puede elegir, con las tres herramientas de que dispone, el nivel de oferta monetaria que le permitiría alcanzar su objetivo de tipo de interés. Si bien desde principios de la década de los 80 del siglo pasado lo que hacen muchos bancos centrales es fijar un objetivo para el tipo de interés del mercado interbancario y permitir que la oferta monetaria fluctúe para conseguir el objetivo, lo que se denomina un régimen de control de la inflación.

En los dos gráficos siguientes, tomados del manual de economía de Krugman, Wells y Graddy, vemos cómo se determina el "equilibrio" en el mercado de dinero y qué pasa con el tipo de interés si se aumenta la oferta monetaria o si se quiere conseguir un nivel concreto del tipo de interés interbancario.

En el gráfico 4.9 un aumento de la oferta monetaria da lugar a una caída del tipo de interés, al haber más dinero en circulación será más "barato".

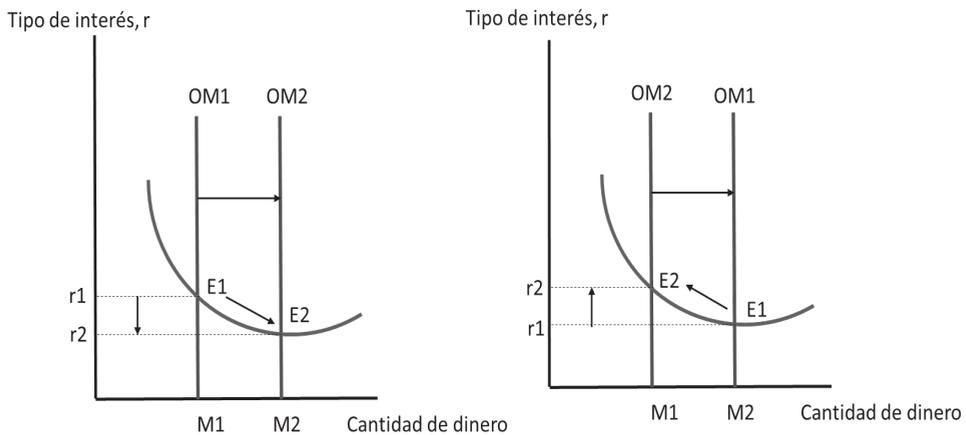
GRÁFICO 4.9



Un aumento de la oferta monetaria, de $M1$ a $M2$, da lugar a un descenso del tipo de interés, de $r1$ a $r2$.

En el gráfico 4.10 vemos cómo se fija el tipo de interés interbancario por el Banco Central, utilizando para ello las llamadas operaciones en mercado abierto, es decir, el Banco Central compra o vende activos financieros (letras del Tesoro).

GRÁFICO 4.10



El Banco Central basa su política en fijar un tipo de interés en el mercado interbancario y utiliza las operaciones de mercado abierto para conseguirlo. En la parte izquierda, el tipo de interés de equilibrio r_1 es mayor que el objetivo deseado r_2 . El Banco Central aumenta la oferta monetaria comprando Letras del Tesoro, lo que desplaza la curva de oferta de dinero de M_1 a M_2 y con ello se reduce el tipo de interés hasta r_2 . En la parte derecha, el Banco Central reduce la oferta monetaria vendiendo Letras del Tesoro, lo que desplaza la curva de oferta de dinero de M_1 a M_2 y con ello aumenta el tipo de interés hasta r_2 .

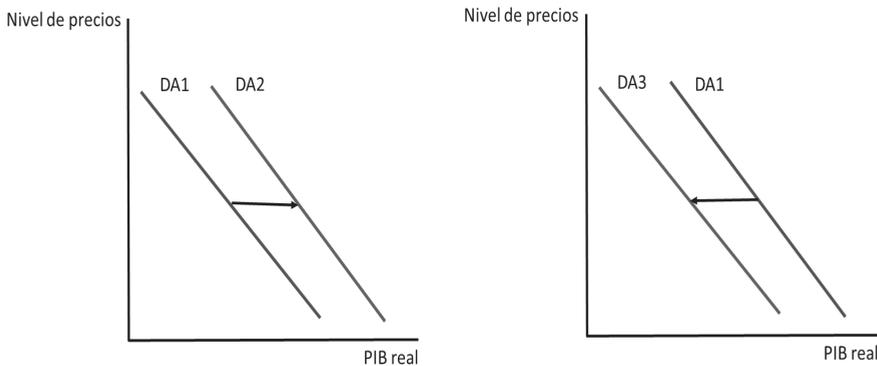
4.3.4. Política monetaria y demanda agregada

El análisis de cómo la política monetaria se puede utilizar para contribuir a la estabilización de una economía se basa en el modelo de oferta y demanda agregada que ya hemos expuesto, resultado de lo que se llama el Nuevo Consenso Macroeconómico, que sustituye desde finales del siglo pasado a la llamada Gran Síntesis Neoclásica, de keynesianos y monetaristas, que se basó en un principio en la utilización del modelo IS-LM de demanda agregada a corto plazo con nivel de precios constante, donde la IS recoge el equilibrio en los mercados de bienes, la producción como función de la inversión I y el ahorro S , y la LM recoge el equilibrio en el mercado monetario, representándose en un gráfico donde en el eje vertical se dibuja el tipo de interés y en el eje horizontal se representa la renta.

Pero en este modelo no hay lugar para el dinero y la banca, sólo hay un tipo de interés, la estabilidad de precios es el objetivo primario de la política monetaria y la inflación se considera un fenómeno monetario, debida exclusivamente a factores de demanda y no a los costes y que solo puede controlarse con instrumentos monetarios, en particular por el control por el banco central del tipo de interés, lo que supone ascender a la política monetaria y degradar a la política fiscal como instrumentos de política económica. (P. Arestis; en Fontana y Setterfield, 2009).

Siguiendo a Krugman, Wells y Graddy (2013), en el modelo del llamado Nuevo Consenso Macroeconómico el efecto que tiene la política monetaria sobre la demanda agregada se produce por las variaciones en el tipo de interés.

GRÁFICO 4.11



En el gráfico de la izquierda, una política monetaria expansiva desplaza la curva de demanda de DA1 a DA2, aumentando el PIB real. En el gráfico de la derecha una política monetaria contractiva desplaza la curva de demanda de DA1 a DA3, reduciendo el PIB real.

Un tipo de interés bajo, si todo lo demás no varía, hace que aumente la inversión, con lo que crecerá el PIB real y el consumo, a través del proceso multiplicador. Con un tipo de interés bajo, lo que equivale a una política monetaria expansiva, aumenta la cantidad de dinero y con ello la demanda de bienes y servicios. La "curva" de demanda agregada se desplaza hacia la derecha. Si el banco central sube el tipo de interés, aplicando una política monetaria contractiva, se reduce la oferta monetaria y, si todo lo demás no varía, disminuye la inversión, se reduce el PIB real y disminuye el consumo a través del efecto multiplicador. Esto es que lo se representa en el gráfico 4.11.

En la práctica los bancos centrales adoptan políticas monetarias expansivas cuando el PIB real está por debajo del PIB potencial (la "curva" de oferta a largo plazo), siendo la diferencia entre ambos la brecha de producción, como ya hemos estudiado.

Si la brecha de producción se amplía, lo que se denomina una brecha inflacionaria, el banco central sube los tipos de interés y los reduce si la brecha se reduce, aunque ha habido excepciones, como en los años 90 del siglo pasado, cuando se mantuvieron tipos de interés bajos, aunque existía una brecha de producción, debido a que la inflación era baja.

Una regla práctica que parecen seguir los bancos centrales es la llamada "regla de Taylor", según la cual el tipo de interés interbancario, que viene determinado por el tipo de interés de descuento del banco central, se

fija teniendo en cuenta la inflación y la brecha de producción, aunque nunca ha sido del todo así.

Pero muchos bancos centrales, como el Banco Central Europeo, lo que hacen es fijar un objetivo de inflación como guía de la política monetaria lo que, a diferencia de la "regla de Taylor" que se ajusta a la inflación pasada, supone usar una previsión de la inflación futura.

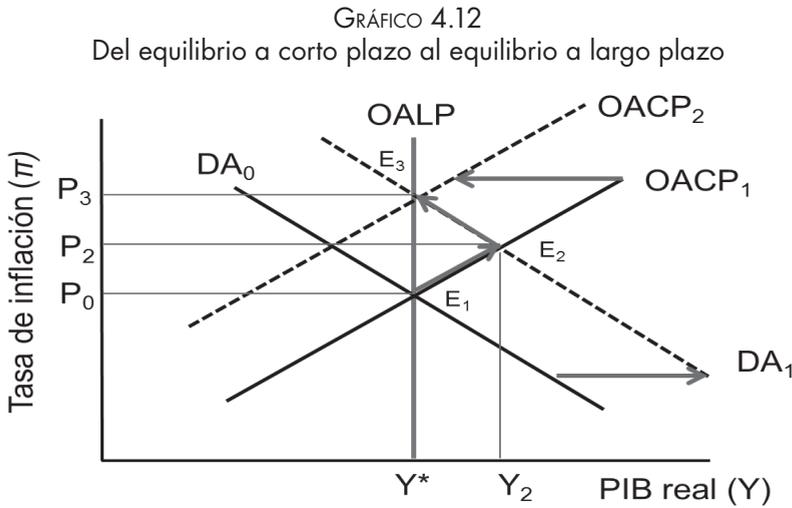
El objetivo de inflación del BCE es que el Índice de precios al consumo armonizado (IPCA) no supere el 2% de incremento interanual, para lo cual la M3 no debe crecer anualmente más del 4,5%. En otros países se establece una horquilla, por ejemplo que la inflación esté entre el 1 y el 3%.

La fijación de un objetivo de inflación se ha criticado en la medida en que se considera una política muy restrictiva, que deja de lado otros aspectos importantes, como la estabilidad del sistema financiero, más aún si como en el caso del BCE, entre las misiones del banco central no está ni contribuir al crecimiento económico ni conseguir que el desempleo sea bajo.

Veamos ahora los efectos sobre el PIB y los precios, a corto y largo plazo, de un aumento de la oferta monetaria. Hemos visto que en la macroeconomía neoclásica se supone que la economía se autorregula a largo plazo, por lo que los cambios en la cantidad dinero afectan al nivel de precios agregado pero no modifican ni la producción agregada ni los tipos de interés.

Pero para estudiar los efectos a corto y a largo plazo de la política monetaria sorprendentemente no se parte, como hemos visto que ocurre en la realidad, de que el objetivo son los tipos de interés, sino que se supone que el banco central fija un objetivo de oferta de dinero.

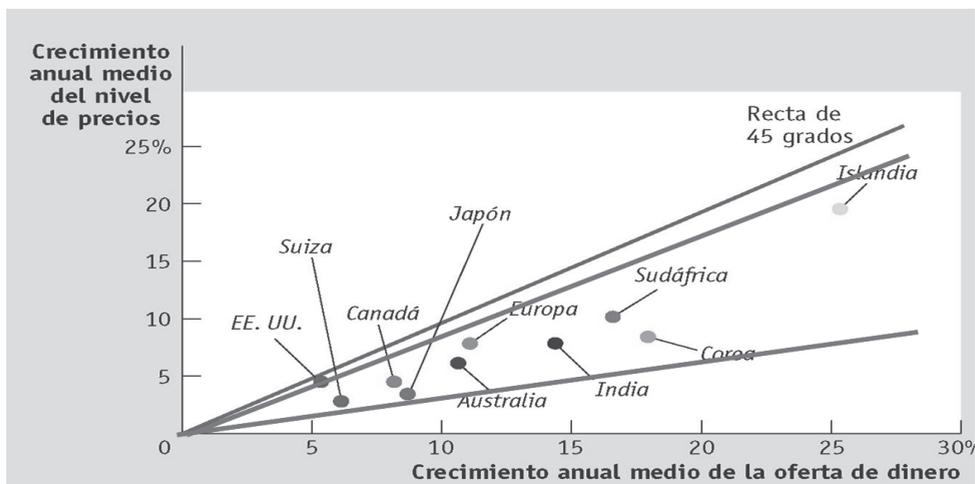
El análisis gráfico es exactamente el mismo que el que vimos al analizar los efectos de la política fiscal (Gráfico 4.12). Un aumento de la oferta monetaria reduce el tipo de interés, desplazando hacia la derecha la demanda agregada de DA_0 a DA_1 . Hay un nuevo equilibrio en E_2 , con un mayor nivel de precios y un mayor PIB. Pero como el nivel del PIB es mayor que el potencial, los salarios nominales aumentan lo que hace que la oferta agregada se desplace hacia la izquierda, llegando a un nuevo equilibrio en E_3 , donde el PIB vuelve a su nivel potencial pero con un mayor nivel de precios.



En el gráfico 4.12 vemos que un aumento de la oferta monetaria sólo consigue que, a largo plazo, suban los precios, sin que aumente el producto potencial. Por ello se dice que el dinero es neutral a largo plazo. El nivel de precios agregado sube en un porcentaje igual al del aumento de la oferta monetaria.

Tras sostener la teoría de la neutralidad del dinero a largo plazo, Krugman, Wells y Graddy, y citar a Keynes cuando recordó que “a largo plazo todos estamos muertos”, sorprendentemente afirman lo siguiente: “A pesar de todo, sería disparatado deducir de ello que los bancos centrales son irrelevantes. La política monetaria tiene unos efectos reales sobre la economía a corto plazo, que con frecuencia marcan la diferencia entre una recesión y una expansión. Y esto es muy importante para el bienestar de la sociedad” (2013; 513)

GRÁFICO 4.13



Fuente: Krugman, Wells y Graddy. Fundamentos de Economía, 2º ed.

Y para apoyar empíricamente la teoría de la neutralidad del dinero, muestran el gráfico 4.13, en el que relacionan el crecimiento anual medio del nivel de precios y el crecimiento medio anual de la oferta de dinero en varios países desarrollados. Pero lo que se ve en este gráfico es que el nivel de precios crece menos que la oferta monetaria, pues todas las observaciones están por debajo de la recta de 45°. Luego no se corrobora. De hecho podemos comprobar que todos los puntos están por debajo de la línea de 45°, pudiendo observar que están entre las dos líneas grises, de manera que la evidencia no corrobora que el nivel de precios crece lo mismo que la oferta monetaria, sino que el crecimiento es siempre menor.

Por otra parte, el supuesto de que la creación de dinero lo que hace inevitablemente es provocar inflación se apoya en la teoría cuantitativa del dinero, que dice la cantidad de dinero en circulación (M), multiplicada por su velocidad de circulación (la frecuencia con la que el dinero cambia de manos, V), es idéntica al nivel promedio de precios (P) multiplicado por la producción real (Y): $M \cdot V \equiv P \cdot Y$.

Los economistas neoclásicos dan por supuesto que si aumenta la cantidad de dinero siempre aumentan los precios, rechazando que se pueda reducir la velocidad de circulación o que aumente la producción real. Pero, como bien explica Eduardo Garzón en su "blog" Saque de Esquina, 5 de febrero de 2013, en una situación de crisis como la actual, las personas consumen menos y con ello se reduce la velocidad de circulación. Y ya se

ha explicado que las empresas tienen capacidad instalada sin utilizar (en 2012 un 33% en España), por lo que si hubiera más clientes con más dinero lo último que harían sería subir los precios y pondrían en marcha la capacidad no instalada para producir más, con lo que aumentaría Y tampoco se produciría inflación.

Un último aspecto que hay que tener en cuenta al analizar la efectividad de la política monetaria es la existencia de fallos en la transmisión de los impulsos sobre las variables.

En primer lugar, puede ocurrir la demanda agregada no responda a los cambios en los tipos de interés, debido a que el consumo depende en mayor medida de otras variables, al dedicarse a la compra de bienes que no necesitan financiación o porque no hay capacidad de ahorro. Y lo mismo les puede ocurrir a los empresarios. La política monetaria será más efectiva cuanto más sensibles sean el consumo, la inversión, el gasto público y las exportaciones netas a los cambios en los tipos de interés.

En segundo lugar, que puede darse una trampa de la liquidez, ya explicada, esto es, que la demanda de dinero es completamente elástica, es decir las personas prefieren conservar todo el dinero antes que invertirlo. Con tipos de interés nominales cercanos a cero, como ocurre actualmente, la política monetaria es incapaz de influir sobre la renta y no puede contribuir a reactivar la situación recesiva. En este caso lo adecuado es utilizar la política fiscal.

Acabamos de ver que uno de los supuestos fundamentales de la teoría neoclásica es el de la neutralidad del dinero a largo plazo, al sostener que su variación no afecta ni al empleo ni a la producción.

Ya hemos señalado que cuando el banco central utiliza una regla monetaria basada en fijar el tipo de interés, se dice que se trata de un régimen de control de la inflación. La evidencia aportada por Arestis (2009) es, por una parte, que los efectos de los cambios en los tipos de interés sobre las tasas de inflación han sido modestos. Pero cuando los tipos de interés han tenido efecto sobre la demanda agregada ello ha ocurrido a través de cambios sustanciales en la tasa de inversión, lo que ha llevado a cambios en el tamaño del stock de capital. Por otra parte no se puede encontrar evidencia convincente de que los regímenes de control de la inflación hayan mejorado el comportamiento de la inflación y, aunque la inflación desciende, lo hace con un coste elevado en términos de mayor desempleo y menor producción, lo que supone rechazar el supuesto de la neutralidad del dinero.

En el enfoque neoclásico la política monetaria se puede utilizar para contribuir a la estabilización de una economía. Ahora bien, "En principio,

en un entorno estático se puede distinguir entre la oferta y la demanda de dinero a nivel conceptual. Sin embargo, en un entorno dinámico resulta difícil determinar cuál de estas fuerzas está impulsando fundamentalmente su evolución, ya que los determinantes del crecimiento monetario suelen afectar a ambos lados y existe una interacción entre la oferta y la demanda". (BCE. Boletín Mensual, Octubre 2011; 69)

Por otra parte, hemos visto que lo que los bancos centrales controlan es la base monetaria y no la oferta monetaria, siendo la primera una pequeña fracción de la segunda, tanta menor cuanto más amplia sea la definición del agregado monetario. Y que la creación de dinero la realizan fundamentalmente los bancos al conceder créditos y crear deuda.

La teoría monetaria moderna, al considerar que el dinero es endógeno, que los bancos primero conceden préstamos creando así poder adquisitivo y los conceden si creen que van a obtener un beneficio, hace imposible derivar de manera rigurosa una función de oferta de préstamos (de dinero), pues los bancos son fijadores de precios y además hacen diferencias entre los clientes, basadas en su solvencia, en términos del tipo de interés aplicado y de la cuantía de los préstamos concedidos.

Si el corto plazo se entiende como el transcurso de un día, es posible representar la oferta monetaria como una recta horizontal que relaciona el precio y la cantidad, al ser el periodo de tiempo en el que no cambian las percepciones de la demanda esperada ni las condiciones del coste. Más allá del corto plazo la relación entre el tipo de interés de los préstamos y el volumen concedido es compleja y requiere precisar el período de tiempo considerado (Sawyer, 2009; 136).

Al considerar que el dinero es endógeno, se rechaza la relación de causalidad entre el dinero y la inflación. Si se pone como ejemplo una situación de aumento de costes, las empresas hacen un mayor uso de los préstamos, con lo cual el stock de dinero empieza a crecer según se van obteniendo nuevos préstamos para financiar los mayores gastos, de manera que precede en el tiempo a la subida de precios.

La inflación no es pues un fenómeno monetario, debiendo prestar atención a cómo se crea y se destruye el dinero, en particular al papel que juegan los bancos privados, dando por supuesto que el banco central lo que hace es proporcionar la base monetaria en respuesta los requerimientos del sistema bancario, utilizando como instrumento el tipo de interés. Y no debe olvidarse que la inflación supone también un conflicto entre grupos sociales y entre los empresarios y los bancos, tampoco en este sentido es neutral.

4.4 LA BOLSA DE VALORES

Una bolsa de valores es un lugar, físico pero también virtual, un mercado en el que se los ahorradores que tienen dinero para invertir se encuentran con las empresas que necesitan fondos. Es una organización privada, aunque supervisada por el Estado.

Las empresas tratan de obtener fondos vendiendo activos financieros, como acciones, obligaciones, etc. Las acciones representan una parte del capital de una empresa que da derecho a participar en los beneficios, que se denominan dividendos. El valor nominal de una acción es el resultado de dividir el capital social por el número de acciones. El valor de cotización es el valor de mercado de una acción. Las obligaciones son un préstamo que se hace a una empresa que da derecho a recibir unos intereses y al reembolso de lo prestado a su vencimiento. En las bolsas también se negocia la deuda pública.

Se considera que la primera bolsa se creó en la ciudad belga de Amberes en 1460, a la que siguió la bolsa de Ámsterdam fundada en 1602, cuando esta ciudad se convirtió en el principal centro del comercio mundial de entonces. Su desarrollo va a estar ligado a la extensión y dominación de las relaciones capitalistas de producción. La bolsa de París se crea en 1734, la bolsa de Londres no se constituye hasta 1801 y la de Nueva York se crea en 1817.

El intento de crear una bolsa en España, llamada bolsa de comercio, fue en 1809 a iniciativa de José Bonaparte, si bien su creación formal se hace por ley de 10 de septiembre de 1831 siendo rey Fernando VII. El Índice General de la Bolsa de Madrid (IGBM) se crea en 1940. Las transacciones se realizaban a través de los agentes de cambio y bolsa, que tras la aprobación de la Ley del Mercado de Valores en 1988 son sustituidos por Sociedades de Valores y Agencias de Valores y se crea la Sociedad Rectora de la Bolsa de Madrid. Actualmente hay cuatro bolsas en España: Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

En 1993 se abandona el sistema de "parqué" (que se refiere al suelo del salón de cotizaciones), sustituyéndose por la contratación de las emisiones de renta fija por sistema electrónico, desapareciendo los "corros" definitivamente en 2009.

La renta fija hace referencia a las obligaciones y a los títulos de deuda pública. La renta variable hace referencia a las acciones.

Cuando las empresas emiten acciones u obligaciones, las operaciones se realizan en el llamado "mercado primario". A partir de aquí, los pro-

ductos se pueden comprar y vender en la Bolsa, dando lugar al “mercado secundario”, en el que se ofrece a los compradores de valores mobiliarios la posibilidad de convertirlos en dinero en el momento que lo deseen. El mercado bursátil proporciona la valoración de los activos financieros, al ofrecer supuestamente un precio objetivo de los mismos, que se corresponde con el valor que el mercado da por ellos y que se deriva de su cotización. La cotización de una acción debería depender del flujo esperado de los beneficios (dividendos) futuros, pero en la realidad no es así.

A 1 de enero de 2012 había en España 3,1 millones de empresas, el 93,1% con menos de 10 ocupados, el 52,5% son personas físicas y con forma de sociedad anónima había 102.532, el 3,2% del total.

El índice IBEX 35 (Índice Bursátil Español) es el principal índice de referencia de la bolsa española elaborado por Bolsas y Mercados Españoles (BME). Está formado por las 35 empresas con más liquidez que cotizan en el Sistema de Interconexión Bursátil Electrónico (SIBE) en las cuatro bolsas. Se puso en marcha en enero de 1992. Las empresas del IBEX tenían en 2011 una deuda equivalente al 56% del PIB, sus activos totales equivalían al 79% del PIB, su patrimonio neto equivalía al 22%, su flujo de caja al 5% y su beneficios al 3,1%. Pagaron por impuesto de sociedades el 20,5 de sus beneficios. El 86% de ellas operan en paraísos fiscales.

CAPÍTULO 5. EL PAPEL DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA

Entre las cuestiones que vamos a contestar en este capítulo se encuentran las siguientes. ¿Cuál es el ámbito de la intervención del Estado en las sociedades capitalistas? ¿A qué responden? ¿Cuáles son sus límites? ¿Qué son los bienes públicos y en qué se diferencian de los bienes privados? ¿Qué son las externalidades o efectos externos? ¿Qué es el Estado del bienestar? ¿Cuáles son las políticas del Estado del bienestar y cómo se aplican en España?

5.1. EL PAPEL DEL ESTADO EN LAS ECONOMÍAS CAPITALISTAS

Conviene empezar este capítulo haciendo una breve exposición de cuáles son principales enfoques o teorías existentes sobre el estado, para lo que seguiremos al politólogo Alfred Stepan. En concreto, habría tres teorías: la liberal-pluralista, la orgánico-estatista y la marxista.

Según la teoría liberal-pluralista, el Estado es una variable dependiente de la sociedad, pero como institución está separado de los individuos. El bien óptimo para la sociedad se basa en la búsqueda de los intereses individuales. Y el mecanismo del mercado es autorregulador, una vez el Estado ha provisto las infraestructuras básicas.

Según la teoría orgánico-estatista, el Estado es una variable independiente del resto de instituciones de la sociedad. La idea central es que la naturaleza del hombre sólo puede realizarse dentro de una comunidad. El Estado tiene un fin moral: el "bien común"; por tanto, es intervencionista (con autonomía pero subsidiario respecto a los intereses de los individuos).

A diferencia de las dos anteriores, la teoría marxista no constituye un cuerpo homogéneo de explicaciones, ya que existen varias orientaciones: instrumentalista, estructuralista, neo-hegeliana e histórico-estructuralista, que muestran diferencias sustanciales entre ellas, aunque todas parten de que la sociedad está dividida en clases que pueden tener intereses contradictorios.

Nuestro punto de partida teórico es que el Estado es una institución de poder propia del capitalismo, con una función general, la cohesión, que se produce de dos formas: cohesión de los distintos modos de producción para asegurar el dominio de uno de ellos (el capitalista) y cohesión de los distintos niveles para mantener el dominio de una clase social o grupo social sobre las demás.

El Estado tiene tres modalidades de actuación, al actuar en tres niveles. Un nivel económico, que corresponde a su función técnico-administrativa. Un nivel político, que corresponde a su función política. Y el nivel ideológico, que corresponde a su función ideológica. Las funciones económica e ideológica del Estado están sobre-determinadas por su función política, cuya finalidad es el mantenimiento de la hegemonía de las clases y grupos sociales dominantes.

Pero dentro del Estado hay una contradicción principal: teniendo el Estado por función desorganizar políticamente a los grupos sociales y clases dominadas, a la vez que organiza a los grupos sociales y clases dominantes, se presenta como un Estado de clase en una sociedad institucionalmente no dividida en clases.

Ahora bien, el papel y las funciones económicas del Estado han cambiado con la evolución del capitalismo, en el que distinguimos tres fases. La primera es la del capitalismo concurrencial (desde mediados del siglo XVIII), en la que el Estado capitalista se caracteriza por una no-intervención específica en las relaciones económicas que se establecen entre los distintos agentes de la estructura social. La segunda es la del capitalismo monopolista (desde finales del siglo XIX), en la que el Estado asume, a través de la política económica, un importante papel en la reproducción del capital, papel que se concreta en la realización de una doble actividad: regulación e intervención, directa e indirecta. Y la tercera es la del capitalismo global (desde mediados del siglo XX y en la que ahora estamos), donde los Estados nacionales pierden poder, que recogen las empresas transnacionales y, sólo de manera muy limitada, instituciones como la Unión Europea.

Nos vamos a centrar en analizar las prácticas de actuación del Estado en el capitalismo monopolista, pues no está claro cómo responden los estados a la nueva situación del capitalismo global, estando todavía mayoritariamente vigentes las aplicadas en el capitalismo monopolista. Estas prácticas son de dos tipos: la regulación y la intervención, directa e indirecta.

Por lo que respecta a la regulación, su objetivo es asegurar las condiciones generales de reproducción del excedente (aquellas que no surgen

del automatismo del mercado) y se realizan a través de la utilización del Derecho y del Dinero.

Por lo que respecta a las prácticas de intervención, como se acaba de señalar, son de dos tipos, directa e indirecta. La intervención indirecta es la que se refiere al Estado como administrador o proveedor de las condiciones generales materiales de la producción, fundamentalmente a través la actividad presupuestaria de las Administraciones Públicas. Mientras que la intervención directa se refiere al Estado como empresario o productor estatal de mercancías, las empresas públicas.

Para entender la actuación económica del Estado debemos partir de que, por un lado, tiene autonomía relativa, esto es, no puede ratificar de forma unívoca los intereses de los grupos y clases dominantes, sino que tiene que garantizar los derechos económico-políticos de las clases y grupos sociales dominados o subordinados; y, por otro lado, actúa la selectividad estructural, esto es, que las estructuras de representación política y el conjunto de intervenciones del Estado están sujetas a un orden de prioridades y existe además un acceso diferencial y oportunidades diferenciales de llevar a cabo políticas en función de ese orden.

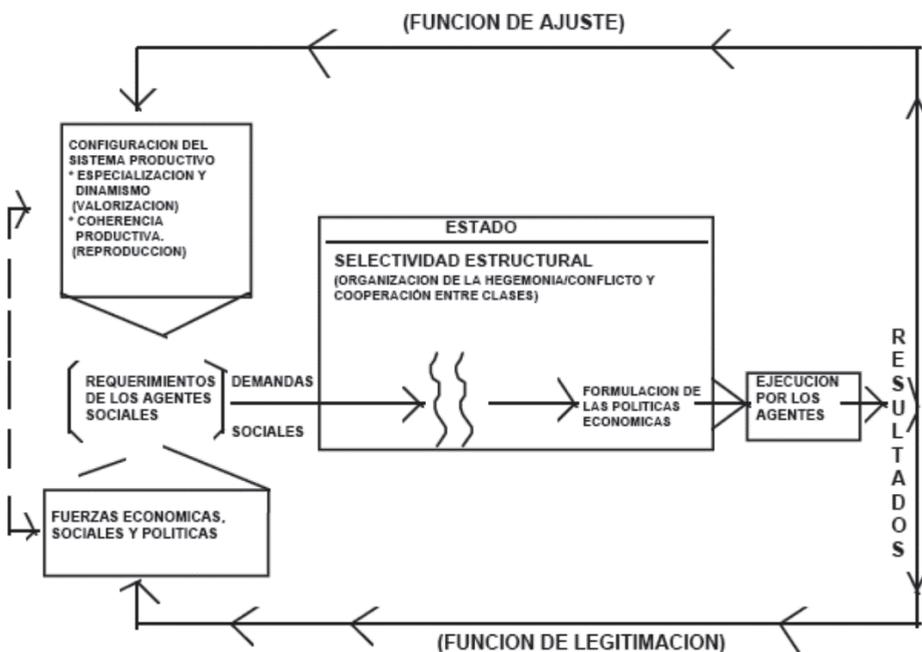
Las contradicciones de clase constituyen el Estado, están presentes en su armazón material y estructuran su organización: la política del Estado es el efecto de su funcionamiento en el seno del Estado. Pero, por otra parte, el Estado es permeable al control por distintas fuerzas sociales y a las contradicciones de la sociedad civil, de la que es mediador.

La política económica es la materialización jurídica de las actuaciones estatales que tienen por objeto la estructura económica de una formación social, para conseguir unos objetivos concretos ("interés general") y a través de unos instrumentos específicos. Los resultados deben cumplir una doble función: de ajuste y de legitimación.

La función de ajuste hace referencia al modo en el que la política económica incide sobre la estructura del sistema productivo, modificando las condiciones en las que tienen lugar los procesos de valorización y reproducción. La configuración del sistema productivo en un momento determinado expresa la coherencia global del conjunto de actuaciones del Estado en la economía (actuaciones contradictorias que responden a intereses contrapuestos).

La función de legitimación consiste en que el Estado ejerce una función de cohesión del sistema social en la que se inscribe su acción, tanto en el terreno político e ideológico, como en el económico.

GRÁFICO 5.1
Esquema analítico de la política económica



El gráfico 5.1 sintetiza este enfoque de la política económica del Estado. Para explicar la actuación económica del estado, la política económica, empezamos por los requerimientos que hacen los agentes sociales, que se traducen en demandas de actuación. El Estado las recibe y las filtra a través de lo que hemos llamado la selectividad estructural, que responde a la organización de la hegemonía de la clase social o grupo social dominante, teniendo en cuenta que en unos casos habrá cooperación entre grupos y clases sociales y en otros surgirán conflictos, formulando en cada caso el Estado las políticas económicas correspondientes.

La ejecución de la política económica queda en manos de los agentes sociales, produciendo unos resultados que responderán a las dos funciones principales del Estado. La función de ajuste se centrará por una parte en la configuración del sistema productivo del país, en particular en lo que se refiere a su especialización y dinamismo, a la valorización del capital, esto es, al reparto del excedente en grupos y clases sociales y, por otra parte, a tratar de asegurar la coherencia productiva del país, en función de su nivel de desarrollo económico, lo que remite a los procesos de reproducción que

hemos tratado en el capítulo primero. La función de legitimación debe conseguir el consenso social que fundamenta la estabilidad de las relaciones sociales. Bien es cierto que ambas funciones, de ajuste y de legitimación, pueden resultar contradictorias, pues el énfasis de la política económica en una de ellas puede implicar una insuficiencia de los recursos asociados a la otra, por ejemplo, la legitimación puede lograrse a costa de mantener o acentuar los problemas del sistema productivo o, por el contrario, el ajuste puede lograrse a costa del deterioro del consenso social.

5.2. LOS FALLOS DEL MERCADO Y LA ACTIVIDAD DEL GOBIERNO

En el apartado anterior hemos dado una visión de la actuación económica del Estado que pone el énfasis en el carácter fundamentalmente político que tiene como institución. En este apartado nos vamos a centrar en exponer cuáles son las razones técnicas por las que el Estado interviene en la economía.

El enfoque económico dominante, el de la economía neoclásica o marginalista, no se hace preguntas sobre el papel del Estado, si bien se basa en una combinación de los enfoques liberal-pluralista y orgánico-estatista. El Estado se define como aquella institución que tiene el uso legal de la autoridad y de la que uno es miembro por defecto (Stiglitz).

La intervención pública se justifica a partir de la teoría de los fallos del mercado. Partiendo de un modelo ideal de capitalismo en libre competencia, sistema que lograría, por medio de la actuación del mercado, la asignación óptima de los recursos, una distribución adecuada de la renta y un crecimiento con estabilidad de precios, una serie de razones técnicas provocan que el mecanismo del mercado "falle" en conseguir una asignación eficiente.

Desde este punto de vista, las intervenciones del Estado y la política económica en general responden únicamente a cambios en las preferencias individuales o en las tecnologías de producción. La intervención del Estado en la producción se justifica igualmente por razones prácticas, especialmente por las dificultades que plantean las estructuras de los costes de producción de las industrias a la hora de aplicar la regla "precio igual al coste marginal", lo que daría lugar a la presencia de los llamados "monopolios naturales". De otro lado, la influencia de la llamada "nueva economía institucional", que acepta los postulados neoclásicos, hace que se admita que el papel del Estado es también definir y configurar, por medio del parlamento y de los tribunales, el marco de actuación de las actividades económicas de

las personas físicas y jurídicas, estableciendo las reglas de juego del mercado y actuando como árbitro.

El análisis comienza identificando las condiciones en las que los mercados no son eficientes (fallos de mercado) y que se resumen en seis. Los cinco primeros se refieren a que no funciona bien la asignación de recursos por el mercado:

- Competencia imperfecta.
- Bienes públicos.
- Externalidades.
- Mercados incompletos.
- Información imperfecta.

Además, están los fallos relacionados con la estabilidad macroeconómica: el desempleo, la inflación y el desequilibrio en la balanza de pagos,

Podemos encontrar en este enfoque otros argumentos que justifican la intervención del Estado, en particular la desigualdad en la distribución de la renta y la existencia de bienes de mérito y de demérito (Musgrave). Pero no todos los economistas neoclásicos están de acuerdo en que el Estado debe intervenir en todos estos casos. E incluso hay algunos que hablan incluso de la existencia de fallos del sector público.

Veamos con algo de detalle estos fallos del mercado.

5.2.1. El fallo en la competencia (competencia imperfecta)

Se produce cuando hay situaciones de monopolio, oligopolio y competencia imperfecta. El caso extremo se denomina monopolio natural, que es cuando sólo hay sitio para una empresa en el mercado (agua, telefonía con hilos).

La tabla 5.1 resume las características de los tres tipos de fallos en la competencia.

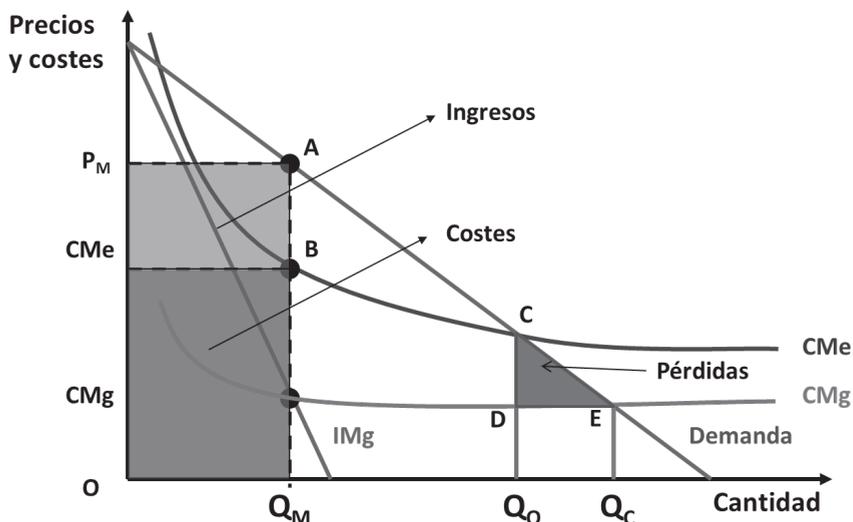
Tabla 5.1
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS NO COMPETITIVOS

Características	Competencia imperfecta	Oligopolio	Monopolio
Nº de oferentes	Muchos	Pocos	Ninguno
Capacidad para influir en el precio	Alguna	Bastante	Mucha
Facilidad de entrada y salida	Total	Escasa	Nula (al menos a corto plazo)
Diferenciación entre oferentes	Si, aunque no muy importante, es decisiva	Normalmente, aunque pocas veces decisiva	No o notoria (respecto a indirectos)
Influencia en los competidores	Escasa	Mucha	Escasa
Fijación del precio	Precio mayor que coste marginal	Precio mayor que coste marginal	Ingreso marginal = Coste marginal
Ejemplos	Bares, gasolineras, prendas de vestir	Automóviles, compañías aéreas	Servicios nacionalizados, único oferente

Una de las principales razones por la que en estos casos la competencia es muy limitada o inexistente es que los costes medios de producción disminuyen a medida que la empresa produce más, es decir, hay rendimientos crecientes a escala. Como los costes medios son decrecientes, los costes marginales (los de producir la última unidad) se encuentran siempre por debajo de los costes medios, por lo que la regla precio igual a coste marginal supondría que se tendrían pérdidas. Recordemos el gráfico del tema 2, que volvemos a representar, referido a la fijación de precios de un monopolio, donde se muestra que en un monopolio la regla de fijación de precios es igualar el ingreso marginal con el coste marginal, lo que da lugar a que la cantidad ofrecida sea más baja y el precio más alto que en el caso de seguir la regla recomendada por la economía neoclásica de igualar la demanda con el coste marginal. Con la regla de precios del monopolio se producen beneficios, mientras que con la regla de un mercado competitivo se producen pérdidas. En el monopolio hay beneficios, resultado de que los ingresos, el área O-Pm-A-Qm, son mayores que los costes, el área Cme-B-Qm. En el caso de libre competencia las pérdidas vienen dadas por el área C-D-E.

GRÁFICO 5.2

La fijación de precios en el monopolio y en libre competencia



Por lo tanto, cuando hay un monopolio, la lógica marginalista dice que producirá hasta donde su ingreso marginal sea igual al coste marginal y fijará el precio en función de la demanda (P_M). En ese punto la empresa tendrá beneficios. Si el monopolio utilizara la regla de precio igual a coste marginal tendría pérdidas, sólo en el punto Q_0 , donde el precio es igual al coste medio no hay pérdidas ni beneficios.

Una forma de evitar el abuso que supone un monopolio privado es por tanto que sea público, propiedad del Estado. Este puede decidir producir con pérdidas para ofrecer la mayor cantidad del bien o servicio, pérdidas que habrá que cubrir con impuestos, con lo que se producen efectos distributivos entre ciudadanos o empresas. Otra alternativa es que se produzca al coste medio, donde no hay beneficios ni pérdidas.

5.2.2. Los bienes públicos

Un bien privado se caracteriza porque hay rivalidad en el consumo, entre dos o más personas si una disfruta del bien impide o reduce el consumo de las demás, y se aplica el principio de exclusión, es posible impedir el consumo del bien o servicio por otra persona al pagar el precio que nos piden por el mismo.

Un bien público se caracteriza porque no hay rivalidad en el consumo, el que una persona disfrute de un bien no impide o reduce el consumo de otra, y no es posible aplicar el principio de exclusión, una vez que el bien se produce no es posible impedir a alguien su utilización o disfrute. Si el comportamiento de las personas es "racional" (maximizador) e individualista, con estos bienes se plantea el llamado problema del "polizón", debido a que los bienes públicos no cumplen la exclusión, nadie voluntariamente parece estar dispuesto a pagar por ellos un precio, por lo que puede ocurrir que:

- el sector privado no los produzca;
- se produzca menos del bien (aun cuando los consumidores valoran ese bien y estarían mejor si se suministrase);
- se deje que el suministro al sector privado sea ineficiente.

En la caracterización de un bien como público intervienen otros tres factores:

- El cambio tecnológico: existen bienes que antes eran provistos por el sector público que pasan a ser provisto por el sector privado porque aparece una tecnología que permite (o abarata mucho) la exclusión. Ej.: TV por cable; cobro en autopistas; mayor precio del metro en horas punta.
- El nivel de renta: a medida que se incrementa el nivel de vida cambia el tipo de bienes que demandan los individuos. Ej.: parques y jardines.
- Las preferencias (gustos): cuando los consumidores no se sienten satisfechos con lo que obtienen de la provisión privada demandan la existencia de un servicio público y viceversa. Ej.: el correo argentino.

5.2.3. Externalidades

Existen muchos casos en los que los actos de una empresa o de una persona afectan a otras empresas o a otras personas, imponiendo un coste sin compensarles por ello o generando un beneficio sin recibir retribución alguna a cambio. Decimos que se ha producido un efecto externo o externalidad. El beneficio (el coste) total o social difiere del beneficio (el coste) privado, al no tenerse en cuenta el beneficio (el coste) externo.

Existen distintos tipos de externalidades:

- Existen externalidades en la producción y en el consumo.
- Pueden ser positivas (educación) o negativas (contaminación).

- Un tipo especial de externalidades son los recursos de propiedad común: todos los propietarios poseen el mismo derecho a usar el recurso, derecho que no se pierde sino se usa y los no propietarios no pertenecientes a la comunidad son excluidos del uso
- Hay quien considera que los bienes públicos se pueden considerar un caso particular de externalidades.

Para saber si nos encontramos ante una externalidad hay diversas formas de detectarlas, siendo las tres principales las siguientes. Cuando las actividades de un agente económico, productor o consumidor, afectan a las posibilidades de actividad de otro agente económico y quien provoca este efecto no paga (en sentido amplio) por ello. Cuando la función objetivo de un agente económico depende de alguna variable controlada por otro agente económico. Y cuando existen interdependencias entre dos o más funciones objetivo de los agentes económicos, con unos efectos económicos que el mercado no valora. Es decir, cuando el sistema de precios no recoge toda la información relevante sino sólo una parte.

5.2.4. Mercados incompletos

Siempre que los mercados privados no suministran un bien o servicio, aun cuando el coste de suministrarlo sea inferior a lo que los consumidores están dispuestos a pagar, decimos que hay un fallo del mercado al que se le denomina mercado incompleto. Dos ejemplos son los mercados de seguros y de capitales y los mercados complementarios (urbanismo). En estos casos el sector privado no proporciona un seguro para muchos riesgos importantes a los que se enfrentan las personas, como pueden ser los siguientes:

- Un fondo de garantía de los depósitos de los ahorradores frente a la insolvencia de los bancos;
- Un seguro contra las inundaciones y desastres naturales;
- El seguro de desempleo;
- Un seguro sanitario para toda la población;
- Préstamos hipotecarios o a estudiantes.

Hay varias razones que explican la existencia de fallos en los mercados de seguros y de capitales, ninguna de las cuales es completa: la innovación, los costes de transacción y las asimetrías en la información.

- La innovación: hasta hace unos años no existían seguros de hogar y sólo la innovación hizo que aparecieran, antes no se ofrecían.

- Los costes de transacción: gestionar los mercados y velar por el cumplimiento de los contratos tiene costes que las empresas privadas no quieren asumir.
- Asimetrías de la información y problemas para hacer respetar los contratos: una persona, una vez asegurada, gasta más que si no lo está, lo que se denomina riesgo moral o disminución del incentivo para evitar el acontecimiento, con lo que el coste para el seguro es excesivo (de ahí los copagos y las franquicias); también ocurre que las personas que se aseguran tienen unas características (riesgo de enfermar) distintas de las de la población en general, por lo que si sube el seguro los mejores (menores) riesgos no lo compran y las empresas tienen incentivos a asegurar sólo a los que presenten esos menores riesgos, lo que se denomina selección adversa. El riesgo moral y la selección adversa está presentes en la mayoría de seguros. La cobertura pública elimina la mayoría de estos dos efectos.

5.2.5. Fallos en la información

En muchas situaciones los consumidores no tienen información completa sobre los bienes o servicios, lo que les impide tomar sus decisiones correctamente, desde la composición de los alimentos, a los efectos del tabaco o las bebidas alcohólicas, pasando por las cláusulas de los productos financieros.

Por otra parte, hay muchos tipos de información en la que ésta es un bien público, pues suministrar información a una persona no reduce la cantidad que obtienen otras personas, como en los servicios de meteorología.

Los recursos que se dedican a la producción de nuevos conocimientos, como los gastos en investigación y desarrollo, son una fuente importante de gastos en información y el mercado privado no suministra información o lo hace de manera insuficiente.

5.2.6. Fallos macroeconómicos: paro, inflación y desequilibrio en la balanza de pagos

Es un hecho que la economía de mercado no ha sido capaz a lo largo de la historia y en ningún país conseguir que haya pleno empleo, que las tasas de inflación muy altas son muy frecuentes (con las distorsiones sobre la asignación de recursos que ello supone) y que hay desequilibrios en las cuentas públicas y en las relaciones con el exterior que pueden no ser sostenibles a largo plazo. Además, la economía capitalista padece ciclos econó-

micos, periodos de prosperidad, periodos de crisis y periodos de depresión que se no dejan de repetirse con consecuencias conocidas.

Ello ha dado lugar a que una corriente de economistas del sector público considere que el Estado tiene que contribuir a estabilizar la actividad económica, utilizando para ello las políticas fiscal y monetaria.

5.2.7. Otros argumentos que justifican la intervención del Estado

Hasta aquí hemos visto fallos del mercado que afectan a la eficacia en la asignación de recursos, lo que hemos llamado problemas técnicos del funcionamiento del mercado, existiendo prácticamente unanimidad en reconocerlos y en justificar, de una u otra manera, la intervención del Estado, que es todo caso respeta las decisiones individuales. Hay otros dos argumentos que son más polémicos y no aceptados por muchos economistas, pues en este caso la intervención del Estado supone alterar las preferencias individuales. Son la desigualdad en la distribución de la renta y la presencia de los bienes de mérito y de demérito.

Por lo que respecta a la desigualdad, el hecho de que una economía sea eficiente no dice nada sobre la distribución de la renta. Los mercados competitivos de hecho generan una distribución de la renta muy desigual. Pero realizar una actividad redistributiva exige tener un concepto previo de justicia o equidad con el que construir un criterio de decisión social.

En el caso de los bienes de mérito y de demérito (Musgrave), se considera que el consumidor no actúa siempre en su propio interés, aunque tenga toda la información, lo que plantea el problema del paternalismo, puesto que se interfiere en las decisiones individuales (soberanía del consumidor). Los bienes de mérito serían aquellos que satisfacen necesidades preferentes, como la educación, la salud, las pensiones. O la dependencia. Los bienes de demérito son aquellos que satisfacen necesidades que la sociedad considera indeseables, como puede ser las drogas.

Una vez que hemos visto los fallos del mercado surge una pregunta ¿Siempre que hay fallos del mercado debe intervenir el Estado? Una buena parte de los economistas, reconociendo la existencia de todos estos fallos, no creen que justifiquen la intervención del Estado, y de justificarse habría diversas formas de corregirlos. Veamos las formas importantes de corregir uno de los fallos de mercado más comunes, las externalidades.

- Soluciones privadas (R. Coase): las personas, por medio de la negociación individual, pueden llegar a acuerdos. Esta solución sólo

es posible cuando los afectados son muy pocos, de manera que los beneficiados pueden compensar directamente a los perjudicados.

- Soluciones públicas.
 - Utilización del sistema jurídico, de diversas formas: con la exigencia de responsabilidad contractual (Código Civil); con la regulación administrativa; con el Código Penal (por ejemplo el delito ecológico); y con las acciones de clase.
 - Utilización del Derecho Financiero: exigiendo impuestos o concediendo subvenciones.
 - Los cuasi-mercados: de los que un ejemplo son los permisos de emisión para contaminar como solución al problema de los gases de efecto invernadero.
 - La regulación: estableciendo qué pueden hacer y qué no las empresas, como puede ser la regulación de qué requisitos deben cumplir los ascensores.

5.3. EL ESTADO DEL BIENESTAR

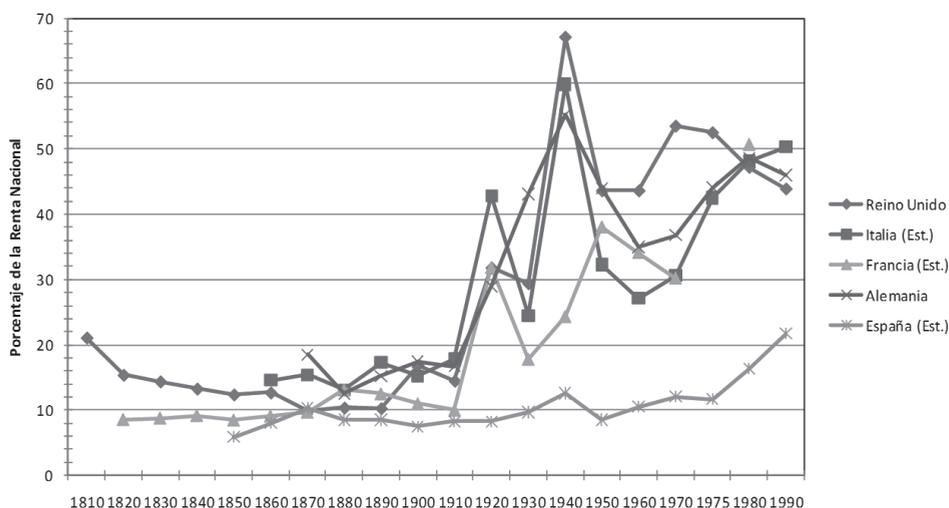
Si nos fijamos en la realidad de la intervención del Estado en todos los países desarrollados e incluso en buena parte de los países en desarrollo, en contraste con los países subdesarrollados o más pobres, en algunos de los cuales ni siquiera hay estado (los estados “fallidos”), podemos comprobar que el papel del Estado va mucho más allá de lo que se puede justificar con la teoría de los fallos del mercado. Fijándonos sólo en el tamaño de las administraciones públicas, dejando a un lado el sector empresarial público, el gasto público en proporción de la renta nacional no deja de crecer desde principios del siglo XX en los países más desarrollados. Y la teoría de los fallos del mercado tampoco permite explicar la aparición y desarrollo de lo que se ha venido en llamar el Estado del bienestar.

En el gráfico 5.2 podemos ver la evolución histórica del gasto público en proporción de la renta nacional en cinco países europeos, entre ellos España. Puede comprobarse que en el Reino Unido, Italia (sólo la Administración Central), Francia (sólo la Administración Central) y Alemania a partir de los años 20 del siglo pasado el tamaño del Estado empieza a crecer de manera muy destacada, experimenta un salto muy importante con la segunda guerra mundial, con un retraso en el caso de Francia, descendiendo al terminar y vuelve a crecer, sin solución de continuidad en los casos de Italia y Francia, mientras que en el Reino Unido y Alemania desde los años 80 se

ve un descenso. El caso de España (sólo la Administración Central) es bien distinto, pues el gasto público se mantiene relativamente estable, en niveles muy bajos y no empieza a crecer hasta el restablecimiento de la democracia, pero aun así con una gran diferencia respecto a los otros cuatro países, de manera que el gasto público en relación a la renta nacional es más propia de un país subdesarrollado.

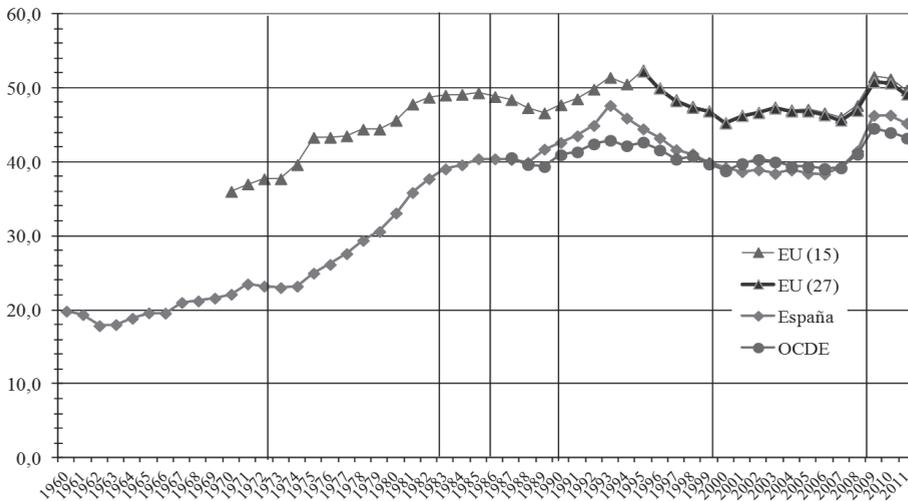
En el gráfico 5.4 se representa el gasto público en España, ahora en proporción al PIB para el conjunto de las Administraciones Públicas, comparado con el gasto de la Unión Europea de los 15, de la Unión Europea de los 27 y con los países que forman parte de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), donde hay países desarrollados con un importante sector público, países desarrollados con niveles medios y bajos de sector público, caso de Estados Unidos, y países poco desarrollados con niveles muy bajos de sector público, como Méjico. Vemos que España parte de niveles muy bajos y sólo empieza a aumentar su gasto público con el restablecimiento de la democracia, pero nunca llega a alcanzar a la Unión Europea, si bien se iguala al del conjunto de países de la OCDE. Vemos el descenso en todos los países del gasto público en los años 2010 y 2011, cuando empiezan a aplicarse las políticas de austeridad, es decir, de reducción del tamaño del sector público.

GRÁFICO 5.3
Evolución histórica del gasto público



Fuente: F. Comín y elaboración propia.

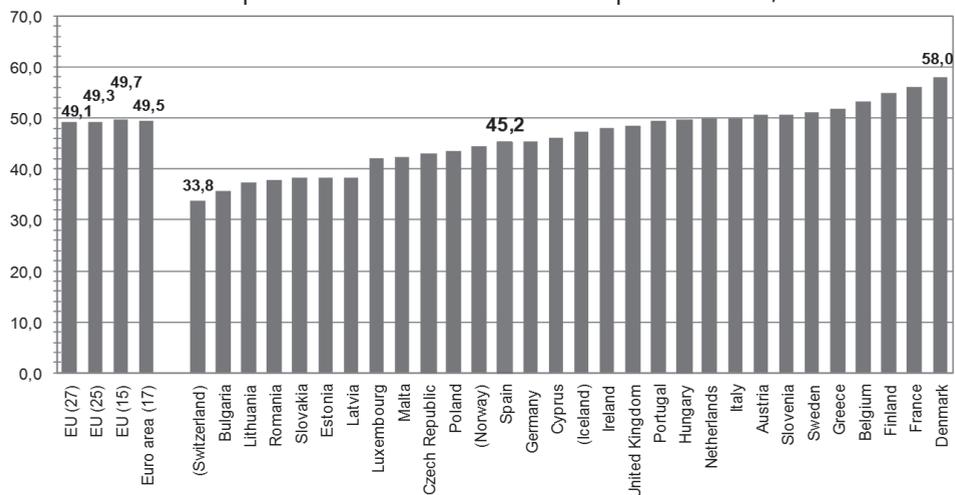
GRÁFICO 5.4
Gasto de las AA.PP. en % del PIB (1960-2011)



Fuente: Eurostat, OCDE y elaboración propia.

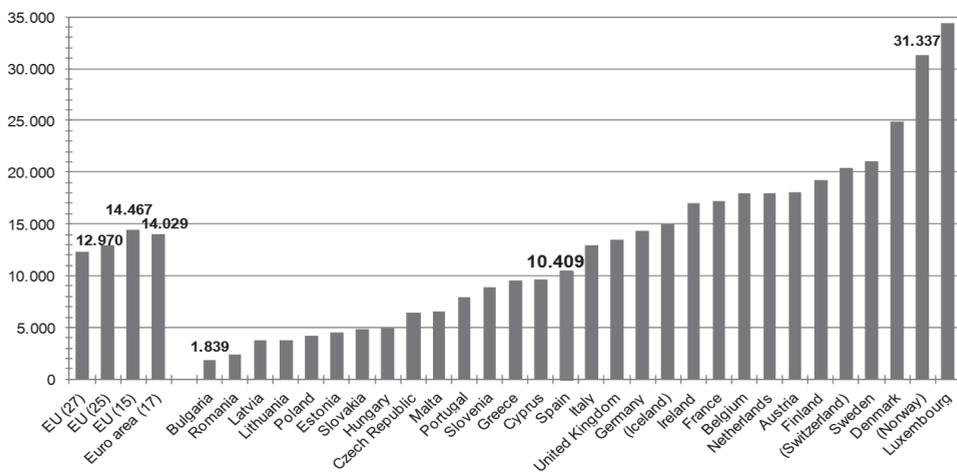
En los gráficos 5.5 y 5.6 recogemos una fotografía, pues se refieren al año 2011, del gasto de las Administraciones Públicas en relación al PIB y en euros por habitante. En términos del PIB España está al principio de la mitad inferior y bien por debajo de la media de las diferentes áreas en la que se agrupan los países, resaltando el caso de Dinamarca, con un porcentaje del 58 por 100. En euros por habitante vemos que España está en la misma posición, aunque en este caso las diferencias son aún más llamativas y con un país como Noruega que gasta 31.337 euros por habitante, frente a los 10.409 de España.

GRÁFICO 5.5.
Unión Europea. Gasto de las AA.PP. Euros por habitante, 2011



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

GRÁFICO 5.5
Unión Europea. Gasto de las AA.PP. Euros por habitante, 2011

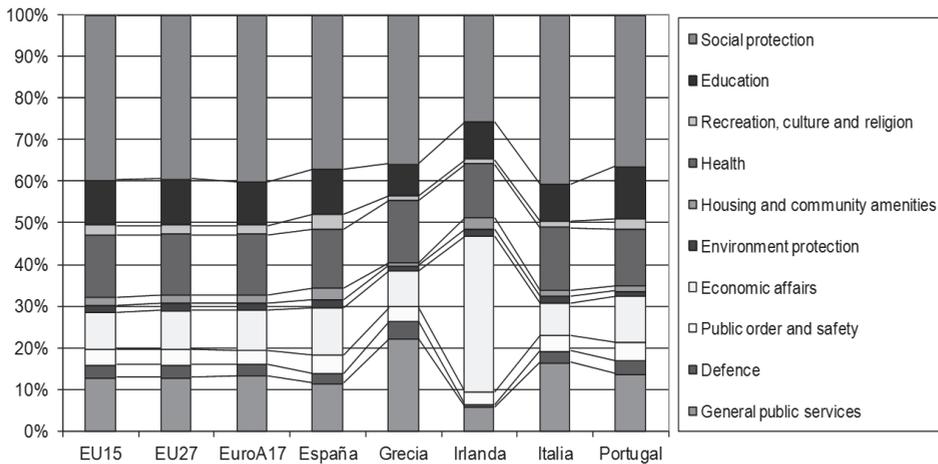


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

De estos cuatro gráficos queda claro que el tamaño del sector público, en términos de gasto de las Administraciones Públicas, no es en ningún caso elevado.

Veamos ahora en qué se gasta, para lo que se utiliza la clasificación funcional del gasto público. En el gráfico 5.6 vemos de nuevo una foto, pues se refiere al año 2010, pudiendo comprobar que el reparto entre funciones no es muy distinto en España del gasto de las tres grandes áreas de la Unión Europea, siendo la función más importante el gasto en protección social, gasto que está relacionado con el Estado del Bienestar, mientras que las funciones que recogerían los gastos en fallos del mercado en la asignación de recursos tienen mucha menor relevancia, destacando Irlanda por realizar un gasto sustancialmente menor en protección social y mayor en asuntos económicos.

GRÁFICO 5.6
Clasificación funcional del gasto público, 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, COFOG.

Partiendo de la base de que las funciones del Estado son, simultáneamente, tanto el apoyo al proceso de acumulación del capital, como la búsqueda de la legitimación social, el Estado del Bienestar es la forma propia de organización política del capitalismo avanzado, por lo que sólo existe en unos pocos países del mundo, en el resto tendríamos que hablar de Estado del Malestar.

El nacimiento del Estado del Bienestar se suele fechar a finales del siglo XIX, como resultado de la combinación de tres fuerzas contradictorias. Las dos primeras fuerzas son respectivamente las de las clases dominantes y las del movimiento obrero y sus aliados reformistas. La tercera fuerza es de carácter objetivo: la constatación de que la creencia en que el sistema capitalista pueda funcionar como mercado auto-regulado es un mito y que necesita de la intervención del Estado.

Pero no existe el Estado del Bienestar, sino los Estados Bienestar. Para comprobarlo, Goran Therborn (1989) clasifica los países según dos aspectos o dimensiones: sus prestaciones sociales y su orientación en lo referente al mercado de fuerza de trabajo y el pleno empleo. Partiendo de esta idea distingue cuatro tipos generales de Estados del Bienestar.

- Estados del Bienestar Intervencionistas Fuertes, que combinan una política social generalizada con un compromiso institucional con el pleno empleo. Suecia, Noruega, Austria y Finlandia serían los ejemplos.
- Estados del Bienestar Compensatorios Blandos, que tienen prestaciones sociales generosas pero fundamentalmente ligadas a compensar la existencia de desempleo, con poca influencia en el mercado de fuerza de trabajo. Los ejemplos serían Bélgica, Dinamarca y Holanda y, con menor grado de protección, Francia, Italia, Alemania e Irlanda. España encajaría en este tipo a partir de 1982.
- Estados orientados al pleno empleo con escasa política de bienestar, del que serían ejemplos Japón y Suiza, si bien Suiza aumenta sustancialmente sus gastos sociales a partir de 1985, con lo que quizás habría que pasarlo al grupo anterior.
- Estados orientados al mercado con escasa política de bienestar, del que serían ejemplos Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos de América.

Puesto que las funciones del Estado son complejas y contradictorias, el Estado del Bienestar va a ser un fenómeno sujeto a cambios permanentes, pudiendo distinguir cuatro etapas diferenciadas en la reflexión teórica y en las propuestas que de ella se derivan:

- Una primera etapa entre los años 1950 y 1970, cuando se hace énfasis en la universalización de los servicios y prestaciones.
- Una segunda etapa, entre 1970 y 1985, donde se debaten los aspectos ideológicos, correlativamente a su consolidación.

- Una tercera etapa, iniciada a mediados de los años 80 del siglo pasado –cuando se comienza a hablar de la “crisis” del Estado del Bienestar– y que no ha concluido, en la que el intervencionismo estatal empieza a considerarse –primero por los intelectuales de la llamada “derecha”, aunque después se sumen también un buen número de intelectuales de la social-democracia– como un impedimento para solucionar los problemas económicos, en particular los ocasionados por la crisis económica de esos años 70, proponiendo y en algunos casos aplicando una reestructuración o reforma sustancial, aunque sin poner del todo en entredicho sus principios constitutivos.
- Con la crisis, la Gran Depresión, el objetivo del pleno empleo pasa a ser sustituido por la “empleabilidad” y se propone ya abiertamente su abolición.

¿Cuáles son las políticas que constituyen lo que llamamos el Estado del Bienestar? Serían las doce siguientes:

- Prestaciones monetarias por vejez.
- Prestaciones monetarias por invalidez.
- Servicios para las personas mayores y discapacitados.
- Prestaciones por supervivencia (viudedad y orfandad).
- Prestaciones a la familia.
- Programas activos en el mercado de fuerza de trabajo.
- Desempleo (políticas de mercado de trabajo “pasivas”)
- Otras prestaciones de mantenimiento de renta (incapacidad laboral, prestaciones por enfermedad profesional o accidente laboral, baja por maternidad y cuidado de los hijos y planes de prejubilación).
- Sanidad.
- Vivienda.
- Otras contingencias, como los programas de rentas mínimas garantizadas, inmigrantes y refugiados, etc.
- Educación (aunque puede discutirse que forme parte del estado del Bienestar ya que está más relacionada con el proceso de acumulación).

Como ya se ha señalado, a partir de los años 80 del siglo pasado nos encontramos con una propuesta de revisión completa de las funciones del Estado, resultado de la conjunción de tres factores.

En primer lugar, los problemas planteados por la crisis económica de los años 70, llevan a la exigencia de que se modifique o al menos que se reoriente el papel del Estado del Bienestar pues, se le acusaba entonces, como ahora, de ser uno de los principales causantes de la crisis. A ello contribuyó el que las políticas económicas de gestión de la demanda hasta entonces practicadas fueron incapaces de responder en el medio plazo a la crisis, al tratarse de un problema de oferta ligado al modelo de acumulación y crecimiento, para el que no estaban preparadas las estructuras del Estado del Bienestar, pues no era esa su función. Bien es cierto que no hay evidencia de que las políticas de bienestar social hayan sido responsables de ninguna crisis, al contrario han sido y son una precondition necesaria para el aumento de la competitividad y el crecimiento económico, siendo la desigualdad perjudicial para el crecimiento, como ya pusieron de relieve los profesores Bandrés y García Delgado (2000; Capítulo 3).

Pero, en segundo lugar, este replanteamiento o reorientación viene exigido también por la necesidad de adaptarse al nuevo marco de relaciones económicas y políticas que ha venido a llamarse "globalización".

Y en tercer lugar, han tenido lugar una serie de transformaciones sociales, sobre todo en los países desarrollados, que afectan al Estado del Bienestar y que podemos resumir en tres: el ascenso del individualismo y el paralelo debilitamiento del consenso en torno al principio de igualdad; el llamado "envejecimiento" de la población; y los cambios en la familia.

El resultado van a ser unas nuevas formas de intervención del Estado (Rodríguez Guerra, 2001; pp. 191 y ss.), que no han significado ni su desaparición ni su desmantelamiento, sólo su reestructuración y reorientación. A las tres políticas tradicionales, de gestión de la demanda, de redistribución de la renta –cualquiera que sea la magnitud de la misma– y de provisión de un seguro frente a determinados riesgos a medio plazo que el mercado no puede cubrir, se han añadido las cuatro políticas siguientes, si bien algunas de ellas no son sino una modificación de las políticas hasta entonces practicadas:

- 1ª. Actuación jurídico-normativa integral, permanente e insistentemente dirigida hacia la derogación de la mayor cantidad de normas que supongan trabas a la libre actuación empresarial y hacia la promulgación de nuevas normas de la competencia entre sectores económicos.
- 2ª. Re-mercantilización hasta el máximo posible de la actividad económica y apertura de nuevos espacios susceptibles de contribuir al proceso de valorización del capital. Se trata de un proceso que Claus

Offe ha denominado “re-mercantilización administrativa”, pues está organizado, dirigido y controlado desde el propio Estado.

- 3º. Creación y mantenimiento de infraestructuras físicas y sociales. El capitalismo actual es inimaginable sin el apoyo del Estado a la revolución tecnológica y a la aceleración del proceso de circulación del capital. Como ejemplo, destacan a este respecto los apoyos que proceden de la UE a la introducción de las nuevas tecnologías de la información.
- 4º. Desarrollo de una fuerza de trabajo flexible. La flexibilidad podría considerarse como la característica esencial, al menos desde el punto de vista propagandístico, del nuevo modelo de acumulación que se está imponiendo, ligada al intento de dismantelar el poder de los sindicatos –cualquiera que sea su verdadera fuerza–, o al menos domesticarlos convirtiéndolos en meros proveedores de servicios, sin contenido reivindicativo ni de clase. Ello lleva a la implantación de una nueva relación salarial.

Los rasgos básicos de la nueva relación salarial según Castel (1997) serían los siguientes:

- La desestabilización de los estables, justo el camino opuesto al modelo de relaciones laborales hasta ahora vigente conocido como “fordismo”, por su inspirador Henry Ford.
- La instalación en la precariedad, de tal modo que el desempleo recurrente constituye una dimensión importante del mercado de trabajo, apareciendo el interino permanente.
- Se produce un déficit de lugares ocupables en la estructura social, si se entiende por “lugar” una posición de utilidad social y reconocimiento público, apareciendo los supernumerarios, figura que por cierto ya existió en la administración española del siglo XIX, bajo la denominación de “cesante”.

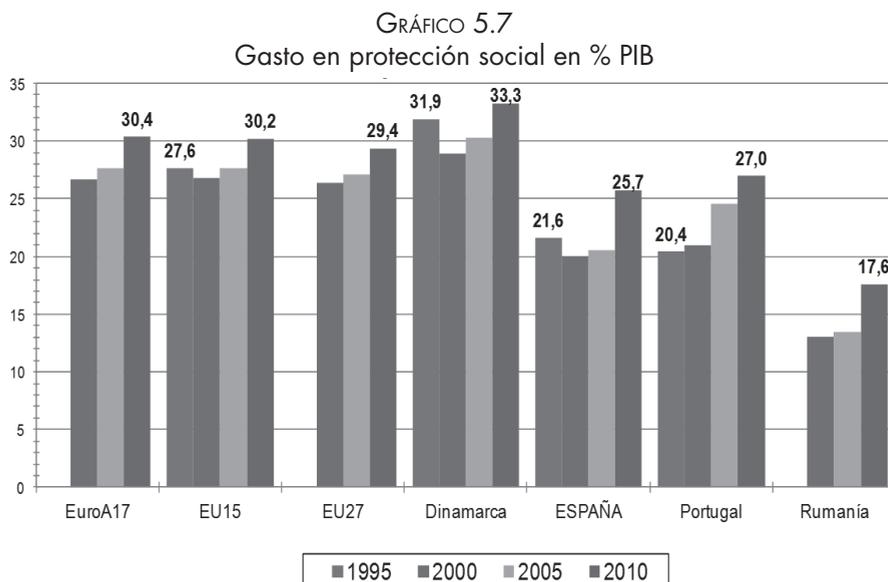
Esas cuatro nuevas políticas, en particular la última, nos lleva desde un concepto de “Estado de conseguir el bien” (Welfare State) a un concepto de “Estado de conseguir el trabajo” (Workfare State), donde el elemento clave es el de empleabilidad (Rodríguez Guerra, 2001; Capítulo V.2).

Ahora bien, para alcanzar esta “empleabilidad” (flexibilidad) no basta con que la fuerza de trabajo acepte estas o aquellas condiciones contractuales –la movilidad geográfica y funcional y la flexibilidad de horarios y modalidades de jornada–, debe poseer además las cualidades que le permitan ser productiva y eficaz en estas nuevas condiciones y esas nuevas tareas.

En consecuencia, la cualificación de la fuerza de trabajo y su adaptación a la oferta empresarial, se convierte en un problema político de primer orden. La educación –a la que se le asigna la tarea de proporcionar lo que, abusivamente y a mi juicio conceptualmente erróneo, se ha llamado “capital humano”–, vuelve a convertirse en la clave para la superación de buena parte de los actuales problemas económicos, pues por encima de todo debe garantizar la adquisición de competencias, dejando a un lado la transmisión de conocimientos y la cultura, pues estas no son evaluables en pruebas internacionales.

A continuación y con la ayuda de gráficos, vamos a ver la importancia de las políticas de protección social, que hemos dicho que son el núcleo del Estado del Bienestar, así como sus efectos protectores.

En el gráfico 5.7 se representa el gasto en protección social desde 1995 hasta 2010, en las tres grandes áreas de la Unión Europea, y en los países que más gastan y que menos gastan. Vemos que el gasto ha crecido entre 1995 y 2010, aunque con altibajos, estando en un 30 por 100 del PIB, pero con Dinamarca gastando el 33 por 100, mientras que España no llega al 26 por 100, menos que Portugal, aunque mucho más que Rumanía, que es un ejemplo de la falta de estructuras del bienestar de los países del este de Europa, antes bajo la órbita de la extinta Unión Soviética.



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

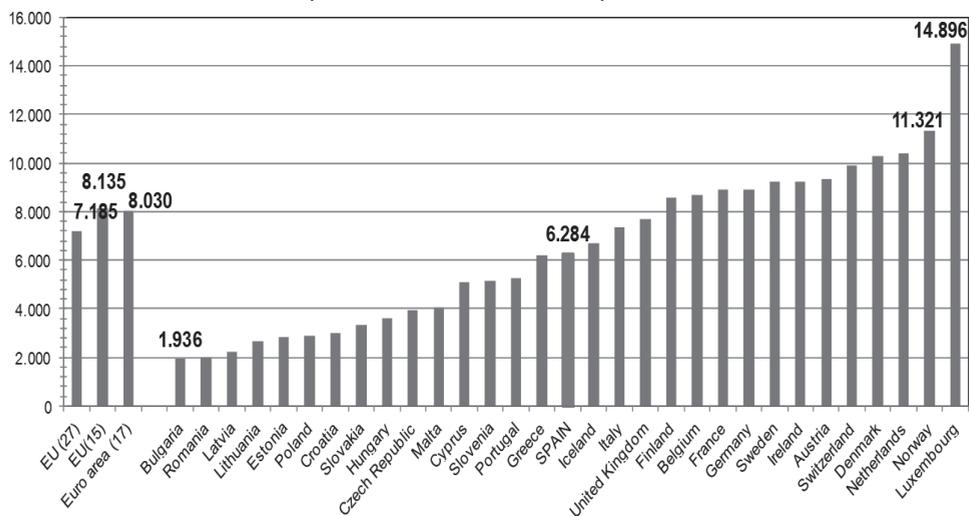
El gráfico 5.8 es una fotografía del gasto en protección social en Paridades de Poder Adquisitivo (PPS) por habitante en 2010. La paridad de poder adquisitivo es una forma de tener en cuenta las diferencias que existen entre los países, de manera que haciendo una transformación (que, por cierto, no deja de ser discutible) se puedan comparar los gastos. España sigue apareciendo al principio de la mitad con menor gasto, con importantes diferencias con las tres áreas europeas y tremendamente llamativas con lo que gastan Noruega o Luxemburgo.

En el gráfico 5.9 se recoge la distribución del gasto en protección social en las partidas más importantes. En todos los países el mayor gasto va destinado a las personas mayores, seguido del gasto en cuidado de las enfermedades y salud, pero destaca que España gasta mucho más en desempleo, lo que no se debe a que el sistema de protección de desempleo sea muy generoso, que no lo es, incluso con una parte importante de los desempleados que no reciben protección alguna ⁽³⁾, sino a que es el país de la Unión Europea con mayor nivel de desempleo.

Una forma de ver la baja protección social de España en relación con la Unión Europea se representa en los gráficos 5.10, 5.11 y 5.12. En el gráfico 5.11 se recoge la cobertura del gasto en protección social en España real, la línea continua etiquetada como "Promedio" y una estimación de lo que tendría que haberse gastado si se siguiera el patrón de gasto de los países de la entonces llamada Comunidad Económica Europea (CEE), la línea etiquetada como "Patrón". Como puede comprobarse, el patrón de gasto en protección social entre 1980 y 1994 está sensiblemente por debajo del de la CEE y el gasto promedio es aún menor, aunque ambos aumentan a partir de 1987 y hasta 1992, en que empieza a descender.

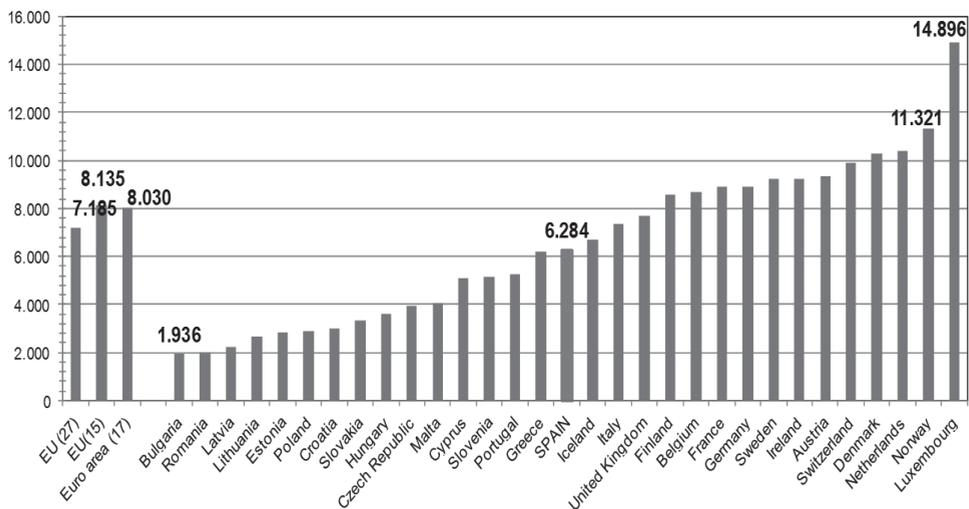
3 En 2010 sólo un 65,7 por 100 de los desempleados estimados por la Encuesta de Población Activa recibían algún tipo de prestación por desempleo, porcentaje que disminuye hasta el 51 por 100 en 2012. En 2010 sólo el 31,8 por 100 de los desempleados recibía la prestación contributiva, descendiendo al 23,9 por 100 en 2012. Del total de parados no cubiertos por la prestación contributiva, en 2010 recibía la prestación asistencial sólo el 49,7 por 100, descendiendo la cobertura en 2012 hasta el 35,6 por 100.

GRÁFICO 5.8
Gasto total en protección social en PPS por habitante, 2010



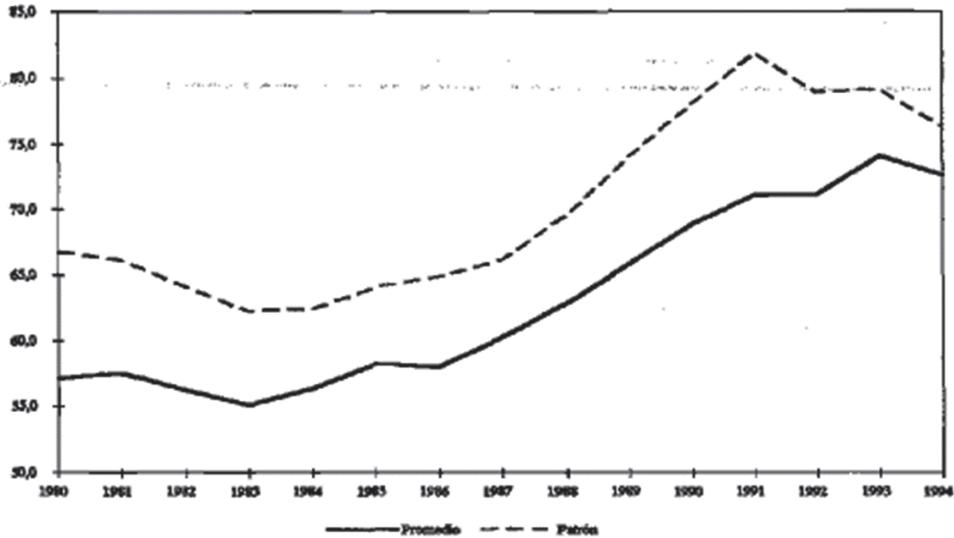
Fuente: Eurostat y elaboración propia.

GRÁFICO 5.9
Prestaciones sociales en PPS, % del total 2010



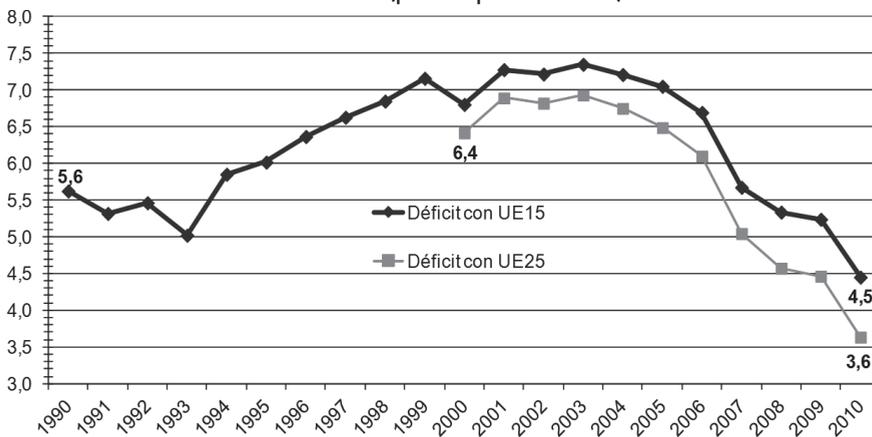
Fuente: Eurostat y elaboración propia.

GRÁFICO 5.10
 Índice de cobertura del gasto total en protección social *per*
cápita respecto al patrón estimado para la CEE



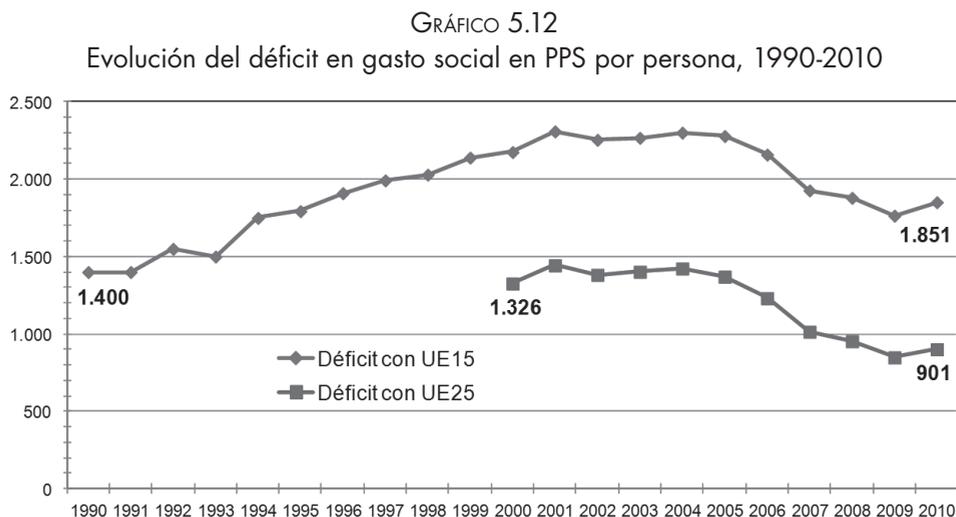
Fuente: Boscá, Fernández y Taguas (1997).

GRÁFICO 5.11
 Evolución del déficit en gasto social en % PIB,
 1990-2010 (puntos porcentuales)



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

En el gráfico 5.11 se representa el déficit del gasto en protección social de España, en términos de su proporción con el PIB, en relación a la Unión Europea de los 15 y la Unión Europea de los 25. El déficit aumenta desde 1994, hasta llegar a un máximo de alrededor de siete puntos porcentuales en 2003, año a partir del cual empieza a reducirse sustancialmente.



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Pero la perspectiva que da el gráfico 5.12 es bien distinta, pues en este caso estamos viendo el gasto social medido en PPS, ya que la reducción del déficit empieza en 2006 y es menor que si medimos el gasto en proporción al PIB, con una diferencia de nada menos 1.851 euros en 2010 en relación a la UE15 y de 901 euros en relación a la UE25, que incluye a los países del este con muy bajos niveles de Estados del Bienestar.

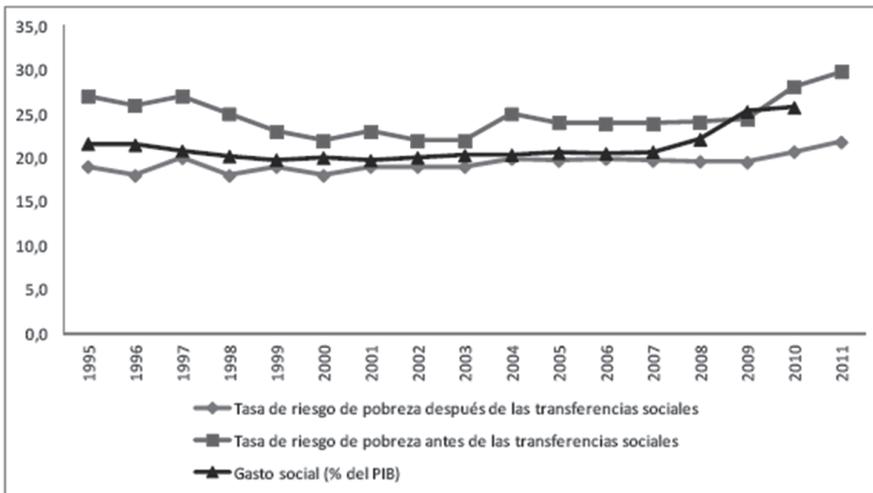
Así pues estando España por debajo de la media de los países de Unión Europea en gasto en protección social, es decir, en el tamaño del Estado del Bienestar, cualquiera que sea el área o conjunto de países que escojamos para hacer la comparación, podemos preguntarnos qué impacto tiene el gasto que se realiza. En el gráfico 5.13 se representa el gasto social en España en porcentaje del PIB y su impacto sobre la pobreza, pudiendo comprobarse que esta se reduce muy poco tras las transferencias sociales, apenas cinco puntos porcentuales, incluso la protección ha disminuido con la crisis económica, justo lo contrario de lo que cabría esperar de las políti-

cas del Estado del Bienestar, pues en esta situación se debería aumentar la protección de los más desfavorecidos.

Pero es más, pues como puede comprobarse en el gráfico 5.14, España es el país en el que las transferencias sociales menos contribuyen a la reducción de la tasa de pobreza en el año 2010, año en el que la crisis está en su apogeo.

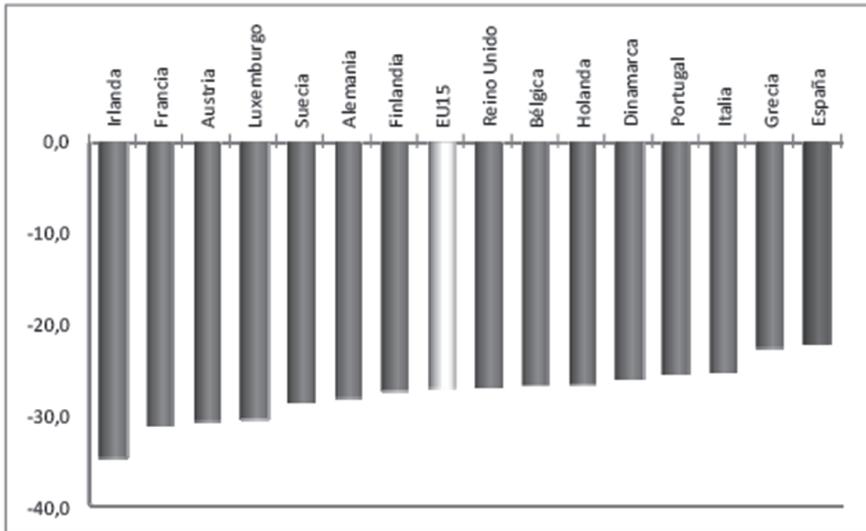
Si el gasto en protección social contribuye poco a la reducción de la pobreza, en términos absolutos y comparando con otros países europeos, tampoco contribuye mucho a la reducción de la desigualdad, medida por el índice de Gini, explicado en el capítulo 3. Las barras del gráfico 5.15 indican la desigualdad existente antes del gasto en protección social y la línea de puntos la desigualdad después del gasto social. España es de los países en los que el gasto social tiene menor impacto en la reducción de la desigualdad.

GRÁFICO 5.13
Evolución del gasto social y su impacto en la pobreza en España



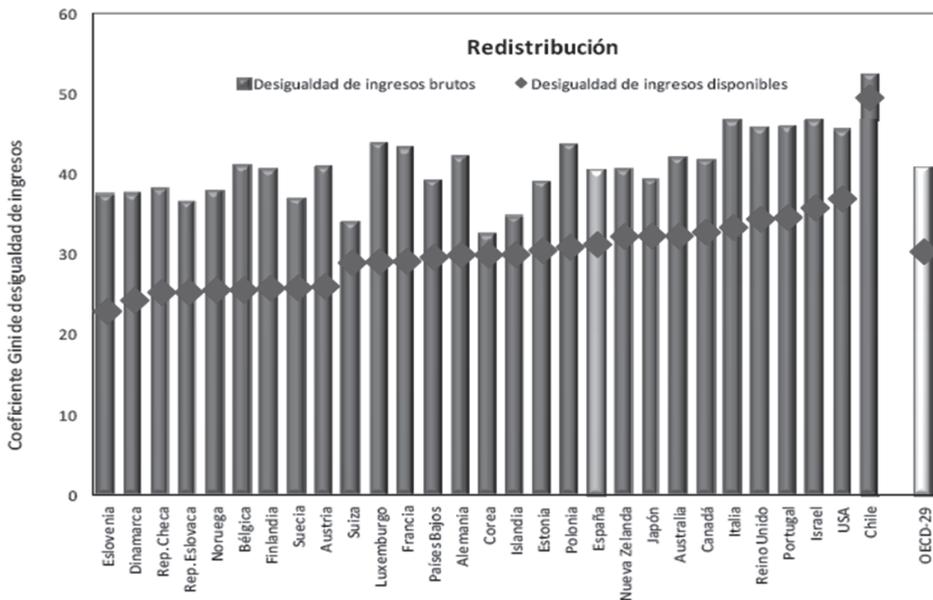
Fuente: Fundación Ideas, DT3/2012, con datos de Eurostat.

GRÁFICO 5.14.
Efecto de las transferencias sociales en la reducción de la tasa de pobreza en 2010 en la UE-15



Fuente: Fundación Ideas, DT3/2012, con datos de Eurostat.

GRÁFICO 5.15
Efectos del gasto social en la desigualdad de ingresos, 2011

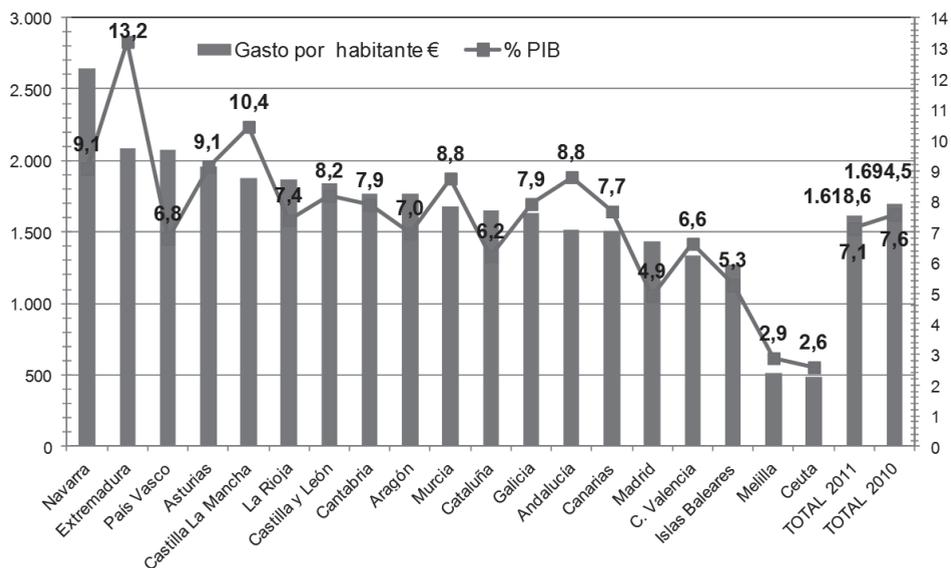


Fuente: Fundación Ideas, DT3/2012, con datos de Eurostat.

Dado que en España, con el Estado de las Autonomías, la mayor parte del gasto en protección social es competencia de las Comunidades Autónomas, nos preguntamos cuánto gasta cada Comunidad Autónoma. Para ello en el gráfico 5.16 se representa lo que gastó cada Comunidad en 2011, pudiendo comprobarse que las diferencias son muy importantes, tanto en relación al PIB regional como en euros por habitante. Frente al 13,2 por 100 del su PIB que gastó Extremadura, las Islas Baleares gastaron un 5,3% y qué decir de las dos ciudades autónomas Ceuta y Melilla. Y en euros por habitante, frente a los más de 2.600 euros de Navarra, Las Islas Baleares gastaron 1.300 euros. Además, se puede comprobar que el sumando el gasto en protección social de todas las Comunidades y Ciudades Autónomas, en 2011 descendió respecto a 2010 (y los datos disponibles para 2012 y 2013 muestran nuevas reducciones) justo lo contrario de lo que cabría esperar en una situación de crisis tan grave como la que padecemos, en la que se debería proteger a los más desfavorecidos, como ya hemos señalado, más aún cuando hemos visto que España gasta menos que los países de nuestro entorno, lo que no es sino el resultado de las políticas llamadas de "austeridad", que se han centrado en los gastos sociales y que, dada su intensidad y generalidad, han empezado a afectar también a la clase media española.

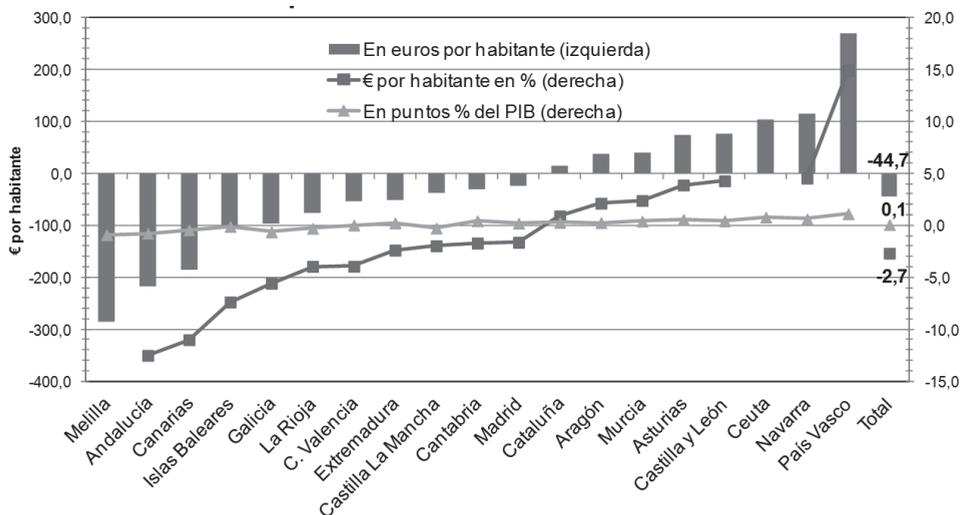
Como complemento del gráfico anterior, en el gráfico 5.17 se representa la evolución del gasto en protección social desde el comienzo de la crisis en 2008 hasta 2011, pudiendo comprobar que las reducciones no se han producido en todas las Comunidades Autónomas, incluso hay ocho regiones en las que el gasto ha aumentado en euros por habitante y en proporción del PIB regional, aunque en este último caso los aumentos y disminuciones sean pequeñas. Si bien para el conjunto de Comunidades y Ciudades Autónomas se ha reducido el gasto, las que lo han aumentado no compensan las reducciones del resto.

GRÁFICO 5.16
Gasto en protección social de las CC AA 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Hacienda. Gasto liquidado.

GRÁFICO 5.17
Gasto en protección social. Evolución 2008-2011



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Hacienda. Gasto liquidado en 2008 y gasto presupuestado en 2011.

Para terminar con este análisis del Estado del Bienestar, podemos preguntarnos si su mantenimiento cuesta mucho a los contribuyentes. Para ello, en el gráfico 5.18 se representa el gasto en administración, lo que algunos llamarían el gasto en burocracia, en porcentaje sobre el total del gasto en protección social. Vemos que si bien hay disparidades importantes, la media de la Unión Europea está en el 3 por 100, habiendo disminuido en el periodo entre 1990 y 2010. Pero lo más llamativo es que en España el gasto en administración es de los más bajos y también se ha reducido, representando el 2 por 100 de los gastos en transferencias sociales.

Esperemos que los datos que hemos mostrado desmonten la falacia de que en España se gasta mucho en protección social y que además hay mucha burocracia. España tiene un Estado del Bienestar relativamente reducido y lo que se gasta en protección social se gestiona con un bajo coste para los contribuyentes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A. BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- S. Bowles; R. Edwards; F. Roosevelt (2005): *Understanding capitalism*. 3ª edición. Oxford University Press.
- B. Estrada; F. J. Braña; A. Inurrieta; J. Laborda (2013): *Qué hacemos con el poder de crear dinero*. Ed. Akal. Madrid.
- E. Gutiérrez; I. H. Ayala; D. Albarracín; P. Montes (2012): *Qué hacemos con el euro*. Akal. Madrid.
- S. Keen (2011): *Debunking Economics. The naked emperor dethroned?* Zed Books. London and New York. 2ª edición revisada y expandida
- P. Krugman; R. Wells; K. Graddy (2012): *Fundamentos de Economía*. 2ª edición. Editorial Reverté.
- M. Lavoie (2005): *La economía postkeynesiana*. Ed. Icaria. Barcelona.
- V. Navarro y J. Torres (2012): *Los amos del mundo*. Espasa. Barcelona.
- J. Torres (2011): *Introducción a la economía*. Editorial Pirámide. Madrid.

B. REFERENCIAS DEL TEXTO

- P. Arestis (2009): "The New Consensus in Macroeconomics: A Critical Appraisal". En G. Fontana and M. Setterfield, *Macroeconomic Theory and Macroeconomic Pedagogy*, London, Palgrave Macmillan: 100-117.
- E. Bandrés y J. L. García Delgado (2000): "Estado de Bienestar y crecimiento económico". En *Las estructuras del bienestar en Europa*. S. Muñoz Machado, J. L. García Delgado y L. González Seara (dir.). Ed. Cívitas, Madrid: 183-304.

- J. E. Boscá, M. Fernández y D. Taguas (1997): *El Gasto en Protección Social en España: Un Análisis Comparado*. Documentos de Trabajo de la Dirección General de Análisis y Programación Presupuestaria. Ministerio de Economía y Hacienda. D-97003, Julio.
- S. Bowles (1998): "Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions". *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVI, March: 75-111.
- R. Castel (1997): *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Ed. Paidós, Buenos Aires, 1977. Reedición de 1997.
- R. Coase (1960): "The Problem of Social Cost". *The Journal of Law and Economics*. October: 1-44. Una traducción al castellano se encuentra en www.eumed.net/cursecon/textos/coase-costo.pdf.
- F. Comín (2005): "Sector público administrativo y estado del bienestar". En A. Carreras y X. Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España: siglos XIX y XX*. 2ª edición. Fundación BBVA. Bilbao: 873-905.
- Ch. Darwin (1871): *El origen del hombre*. F. Sempere y Cía. Editores. Valencia, 1909.
- F. Y. Edgeworth (1881): *Mathematical Psychics*. London. C. Kegan Paul & Co., 1 Paternoster Square. Disponible en Internet en formato pdf: soc-serv.mcmaster.ca
- W. M. Gorman (1953): "Community Preference Fields". *Econometrica*, v. 21: 63-80.
- J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, R. Fehr y H. Gintis: *Foundations of Human Reciprocity*. Oxford University Press, 2004.
- M. Kalecki (1966): *Estudios sobre la Teoría de los Ciclos Económicos*. Ed. Ariel. Barcelona, 1970.
- J. M. Keynes (1936): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica. 2ª edición. Méjico, 1965.
- S. Keen (2001): *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sceinces*. Zed Books. London and New York. 1ª edición.
- Ch. Kindleberger y R. Z. Aliber (2012). *Manías, pánicos y cracs: historia de las crisis financieras*. Ed. Ariel, Barcelona.
- A. Kirman (1989): "The intrinsic Limits of Modern Economic Theory: The Emperor has no Clothes". *The Economic Journal*. Vol. 99, nº 395: 126-139.
- A. Mas-Colell, M. Whinston, M. y J. Green (1999): *Microeconomic Theory*. Oxford University Press. New York.

- B. Milanovic (2011): *Los que tienen y los que no tienen*. Alianza Editorial. Madrid.
- B. Moore (1979): "The Endogenous Money Stock". *Journal of Post Keynesian Economics*, 1979, 2, (1): 49-70.
- R. A. Musgrave (1959): *Teoría de la Hacienda Pública*. Ed. Aguilar, Madrid, 1968.
- J. M. Naredo (1986): *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. 1ª edición. Ed. Siglo XXI. Hay una tercera edición corregida y ampliada de 2003
- L. Robbins (1932): *Ensayo sobre la naturaleza y la importancia de la ciencia económica*. Ed. Fondo de Cultura Económica. Méjico, 1944.
- J. Robinson y J. Eatwell (1973): *Introducción a la economía moderna*. Fondo de Cultura Económica, México.
- J. Rodríguez Guerra (2001): *Capitalismo flexible y estado de bienestar*. Ed. Comares. Granada.
- M. Sawyer (2009): "Teaching Macroeconomics When the Endogeneity of Money is Taken Seriously". En G. Fontana and M. Setterfield, *Macroeconomic Theory and Macroeconomic Pedagogy*, London, Palgrave Macmillan: 131-143.
- J. Stiglitz (2003): *Los felices 90*. Ed. Taurus. Barcelona.
— (2012): *El precio de la desigualdad*. Ed. Taurus. Barcelona.
- G. Therborn (1989): "Estados de bienestar e igualdad". En A. Broggi et al. (eds.), *Crisis económica y Estado del Bienestar*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid, 1989.
- A. Smith (1759): *Teoría de los sentimientos morales*. Ed. Fondo de Cultura Económica. Méjico, 1979. 2ª edición en español.
— (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Ed. Fondo de Cultura Económica. Méjico, 1958. 2ª edición en español.

