

PRESENTACIÓN

Este manual de “Introducción a la economía” se adecúa al contenido habitual que esta asignatura, con éste u otros nombres, se suele cursar en los primeros cursos de varios Grados. En el caso de los Grados relacionados con la economía, suele ser la asignatura que pone las bases para afrontar con éxito otras posteriores. En otros Grados es la única asignatura de economía que cursan quienes los estudian.

El manual intenta ser autocomprendible. Para ello, además de un extenso desarrollo teórico, en cada tema se incluyen algunos ejercicios y noticias que sirven de motivación para el estudio. Hemos intentado que el contenido de las noticias sea amplio y, en la medida de lo posible, atemporal, para permitir a los estudiantes y profesores de cursos futuros utilizarlas como ejemplos prácticos.

El manual se inicia con un tema introductorio. Qué es la economía y qué método sigue para explicar la realidad que le compete, distinción entre micro y macroeconomía, los factores productivos, la frontera de posibilidades de producción y una serie de conceptos que conviene tener claros desde el principio para estar en condiciones de comprender el resto del temario.

Los tres temas siguientes se enmarcan en el ámbito de la microeconomía. Los dos primeros se centran en las fuerzas del mercado. Se comienza explicando la demanda y la oferta, y analizando cómo les afectan los cambios de diversos factores que influyen en ellas. Se estudia después el equilibrio del mercado y las alteraciones que se producen en él ante diversas incidencias. El segundo de estos dos temas está dedicado a la elasticidad, que informa acerca de la sensibilidad de la oferta y de la demanda ante cambios en las variables de las que dependen.

El tema cuatro desarrolla un sencillo modelo sobre el comportamiento del consumidor. Primero discutimos qué cantidades consumiría un individuo si los bienes no costaran dinero y los únicos criterios de consumo fueran los gustos y las preferencias. Seguidamente se introducen las restricciones que tiene el sujeto como consecuencia, precisamente, de los precios de los bienes y de la renta que percibe. Por fin, uniendo los dos aspectos (gustos y precios y renta) llegamos, primero, a la situación de equilibrio (cantidades consumidas de los bienes) y observamos, después, las variaciones que se producen cuando cambian las circunstancias de partida. El análisis de lo que ocurre al variar el precio de uno de los bienes que el sujeto consume, permite deducir la función de demanda para ese bien.

Tras los temas dedicados a la microeconomía, se pasa, a partir del tema cinco, a la macroeconomía. En el primero se introducen los grandes objetivos de la macroeconomía: producción de bienes y servicios, empleo de los recursos, estabilidad de precios, adecuado equilibrio del presupuesto del sector público y adecuado equilibrio en las relaciones con otras economías. Seguidamente se explican las políticas que se ocupan de alcanzar los objetivos y los instrumentos con los que cuenta cada una de las políticas para hacerlo. Por último, se estudian las grandes magnitudes económicas o macromagnitudes, desde los enfoques de la producción u oferta, la demanda o gasto y las rentas.

El tema seis está dedicado al modelo keynesiano básico. Un modelo que explica de manera sencilla, y, por tanto, bastante simplificada, cómo funciona la economía, y como se ve alterada ante los cambios en algunas macromagnitudes. Consumo de los hogares, inversión de las empresas, gasto público, exportaciones e importaciones, producción de equilibrio, producción de pleno empleo, presupuesto del sector público... son conceptos que van apareciendo a lo largo del modelo. El tema

sirve también para aprender cómo actúa la política fiscal, a través de sus dos grandes instrumentos (gasto público e impuestos), para hacer que la economía se acerque a sus grandes objetivos.

El tema siete trata del dinero, los bancos y la creación de dinero. En él se estudian los principales instrumentos de política monetaria (el interés del dinero, los préstamos del banco central a los bancos, la compraventa de activos por parte del banco central y el coeficiente de caja) y cómo, a través de ellos, se puede tender hacia los objetivos macroeconómicos.

Todas las economías tienen una relación importante con las demás, y de esto hablamos en el último tema del programa, el octavo. Importan y exportan bienes y servicios, y tienden a especializarse en aquellas cosas para las que están mejor dotadas. Se aborda primero el comercio exterior, su razón de ser y las ventajas que lleva consigo; por otro lado, se analizan los obstáculos que los países suelen poner al comercio, en muchos casos para proteger a sus empresas de la entrada de productos que otros países producen de forma más barata. Se sigue con el tipo de cambio de las monedas y algunos factores que influyen en él, para terminar el tema dando una visión panorámica de la balanza de pagos, que recoge las transacciones económicas que un país tiene con los demás.

La economía es una ciencia social en la que las propuestas en su vertiente normativa dependen de los juicios de valor, y por ello están muy relacionadas con la formación y la manera de entender la sociedad de quienes las toman. Para que esas decisiones sean acertadas es preciso estudiar, conocer los fundamentos de la economía e identificar las relaciones que hay entre las diferentes variables. De esto se ocupa la economía positiva, que es el contenido de este manual. Si el manual sirve para entender y, sobre todo, para aprender cómo funcionan — ¡cómo son! — las cosas, es más probable que se acierte al tomar las decisiones, en beneficio del bien personal y del bien común. Este es el deseo de los autores.

TEMA 1. INTRODUCCIÓN

1.	ECONOMÍA: CIENCIA, MÉTODO Y DEFINICIÓN	10
1.1	Ciencia	10
1.2	Método	11
1.3	Definición.....	13
2.	CONCEPTOS BÁSICOS INICIALES	16
2.1	Economía positiva y economía normativa	16
2.2	VARIABLES ENDÓGENAS Y EXÓGENAS.....	17
2.3	Valores nominales y valores reales	17
2.4	Precios absolutos, precios relativos y coste de oportunidad	19
2.5	Conceptos de marginal y medio.....	19
2.6	Claúsula ceteris paribus	19
3.	MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA	21
4.	LOS FACTORES PRODUCTIVOS	21
5.	LAS PREGUNTAS BÁSICAS Y EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA	22
5.1	Preguntas básicas	22
5.2	El flujo circular de la renta.....	23
6.	DIVERSAS ORGANIZACIONES DEL SISTEMA ECONÓMICO	25
7.	LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN	27
7.1	Eficiencia e ineficiencia	29
7.2	La FPP y el crecimiento económico.....	30
7.3	Breve apunte sobre el desarrollo sostenible	32
8.	GLOSARIO DE TÉRMINOS	34

1. ECONOMÍA: CIENCIA, MÉTODO Y DEFINICIÓN

1.1 Ciencia

La Economía es una ciencia empírica y social. La ciencia o conocimiento científico es aquel conocimiento o conjunto de conocimientos que aspiran a formular, mediante lenguajes rigurosos y apropiados, leyes por medio de las cuales se rigen los fenómenos¹. También se define como un conocimiento ordenado de la realidad o de aspectos de ella. Pero no sólo es el conjunto de conocimientos fundamentados, razonados y sistematizados, también abarca el modo de conseguir dichos conocimientos.

Luego, la economía es una ciencia porque empleando una metodología determinada, establece leyes, describe relaciones causa-efecto y observa las interrelaciones entre las partes del campo que cae bajo su ámbito; en otras palabras, intenta explicar la realidad que le compete, por medio de un método adecuado.

La economía, como ciencia moderna, nace en 1776, coincidiendo con la publicación del libro de Adam Smith *Investigación acerca de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (más conocido por su nombre abreviado *La riqueza de las naciones*). Hasta entonces, los estudiosos habían tratado los diversos aspectos económicos, pero faltaba la visión de conjunto, y este es el mérito que se atribuye a Adam Smith.

Las ciencias se pueden dividir en ciencias formales y empíricas. Las ciencias empíricas contrastan la validez de sus hipótesis con la realidad. Por ello, la economía es una ciencia empírica ya que su conocimiento está basado en la experiencia del mundo real. El científico de la economía, observa los hechos, pero no interviene sobre ellos para estudiar los efectos de esas alteraciones en términos generales. Aunque gran parte de los factores sociales en los que intervienen los fenómenos económicos pueden modificarse con medidas de carácter político, éstas no se adoptan con la única finalidad de estudiar sus consecuencias, característica fundamental del método experimental. De aquí que para el contraste de sus hipótesis la economía deba recurrir al análisis histórico de los hechos económicos. Pero, si bien el enfoque experimental no es tan común como en otras disciplinas científicas, sí se usa en ramas específicas como son la economía experimental y la economía del conocimiento.

Por otra parte, esta disciplina es una ciencia social pues el objeto de su conocimiento es la investigación de cierto tipo de acciones y relaciones humanas. Las ciencias sociales no tienen la exactitud de otras ciencias, como la física o la química, en las que siempre que un proceso se repite bajo las mismas circunstancias, los resultados son los mismos. Los individuos y las sociedades pueden reaccionar de manera distinta ante los mismos estímulos. Esto no significa que las ciencias sociales sean menos ciencias que las exactas, simplemente son distintas.

Además, el científico social está dentro del mundo que pretende analizar y no es fácil que se pueda abstraer de él. Tiene una formación determinada y, como consecuencia de ella, unos juicios de valor que influyen en su forma de ver las cosas².

No se puede pedir a las leyes económicas que se cumplan para cada caso y para cada individuo. Las leyes de las ciencias sociales, en general, y de la economía, en particular, se basan en los grandes números y se cumplen para el conjunto de los individuos. Los casos “raros” no importan,

¹ La palabra ciencia se deriva de *scientia*, un sustantivo latino que procede del verbo *scire*, que significa saber.

² Un ejemplo de la distinta manera de ver las cosas son los hinchas de dos equipos de fútbol. Ante la misma acción —exactamente la misma realidad— unos no ven nada que sancionar y otros ven una falta por la que habría que expulsar al jugador que la ha cometido.

pues, precisamente por la ley de los grandes números, los raros de un extremo anulan a los raros del otro, contribuyendo los dos, sin saberlo —y, quizás, a su pesar—, a que se cumpla la ley. No es fácil saber cómo se va a comportar un individuo concreto —tampoco es relevante—, pero sí se puede saber el comportamiento del conjunto de los individuos. Otras disciplinas tienen por objeto el estudio del comportamiento de cada individuo particular, a esta disciplina en particular le preocupa más el conjunto; en lugar de fijarse en el individuo se centra en la sociedad.

1.2 Método

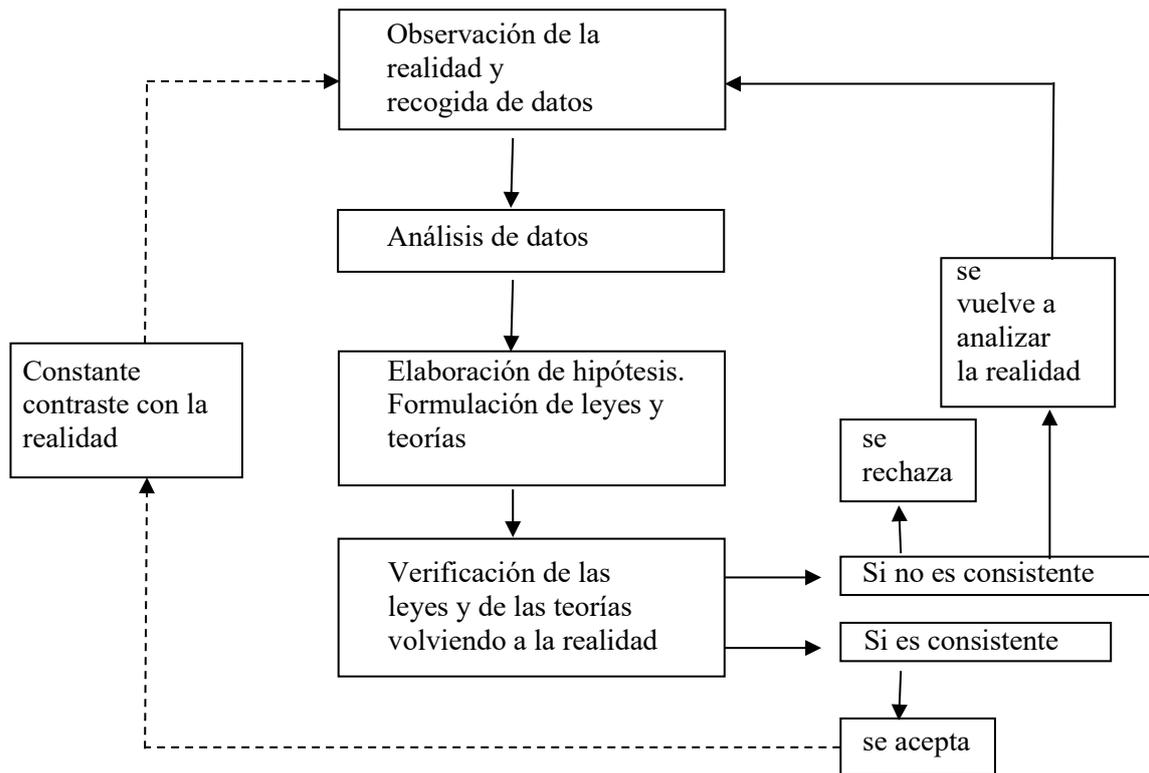
El método es el camino que sigue una ciencia para explicar la realidad que estudia. Cada ciencia tiene su método y no tiene sentido aplicar a unas ciencias métodos de otras. La economía intenta explicar la realidad sirviéndose de modelos. Los modelos son representaciones simplificadas de la realidad. Son una abstracción de la realidad, en los que se prescinde de lo accesorio en beneficio de lo fundamental. Si fuesen una descripción de la realidad exacta, serían sólo duplicaciones de la realidad y no añadirían nada al conocimiento de ésta; ya que no sirve para formular modelos económicos que puedan ser analizados y utilizados para explicar y predecir fenómenos económicos.

Los modelos ayudan a conocer la realidad y a poder controlarla. Si un modelo tiene en cuenta muy pocas variables (como el flujo circular de la renta), será un modelo sencillo, pero alejado de la realidad. En la medida que se introduzcan más variables, el modelo se acercará más a la realidad que quiere explicar, pero, lógicamente, cada vez será más complicado. Hay que procurar que el modelo considere, en cada caso, las variables necesarias para explicar la realidad de manera adecuada.

Un modelo, en definitiva, es como un mapa. Si se quiere ir de una población a otra por carretera bastará con tener un mapa de carreteras. No se puede pedir al mapa que indique las fuentes que hay en el camino, las sendas...; para esto se necesitarán planos con más detalle, que serán más realistas pero serán más complicados de hacer y de manejar. El extremo sería un mapa escala 1:1 —de tamaño real—; este mapa tendría todo, pero, al mismo tiempo, por ser la realidad misma, sería inútil: para eso no se necesita plano.

Como ciencia empírica, la economía construye los modelos basándose en la realidad. Utiliza los métodos de la inducción y de la deducción: por vía inductiva pasa de la observación de hechos concretos a la formulación de leyes y por vía deductiva procede a su verificación. Comienza por la observación de los hechos y fenómenos que se quieren estudiar³. Sigue un proceso de clasificación, que pone de manifiesto las características comunes y prescinde de las particulares. Así, por medio de la abstracción, o sea, a la construcción de tipos (consumidor, empresa...) y sirviéndose de algunas ciencias formales (como la Lógica o las Matemáticas), la economía obtiene proposiciones de validez general (leyes) con las que construye los modelos. El siguiente paso consiste en verificar los modelos contrastándolos con la realidad. En función del grado de adecuación del modelo con la realidad, es aceptado o rechazado. La constante vuelta a la realidad, y la observación de nuevos y de más datos, permite mejorar el modelo.

³ Aunque con frecuencia no se diga, quizás por obvio, es previa a todo el proceso metodológico la formación del científico. Una persona con una deficiente formación no puede desarrollar una labor investigadora de calidad.



La economía, por tanto, parte de la realidad y termina en la realidad. Hay una continua relación entre el modelo y los hechos, pues estos proporcionan la base de las relaciones que se tratan de explicar. No basta con contrastar el modelo una vez y darlo por válido para siempre; la contrastación debe ser continua, los modelos no son válidos para siempre. Las circunstancias cambian, y un modelo que en un determinado momento ha explicado la realidad de forma satisfactoria, puede dejar de hacerlo con el tiempo, dando paso a otros.

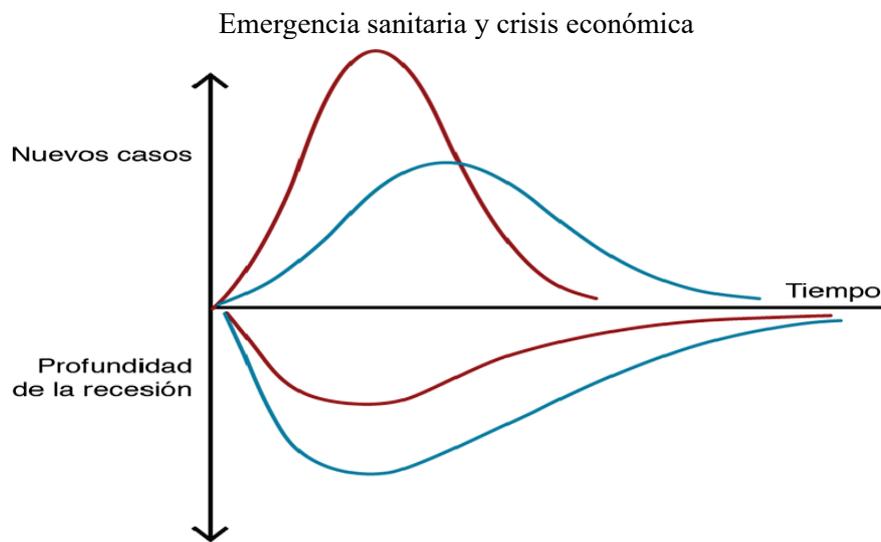
Así, los modelos mercantilista y fisiócrata fueron los predominantes durante el siglo XVIII. Desde finales de ese siglo y durante buena parte del siglo XIX, el modelo aceptado fue el propuesto por la escuela clásica. A finales del XIX lo sustituyó el neoclásico, que entró en crisis en 1929, viniendo el modelo keynesiano a tomar el relevo. Con la aparición de la estancflación a finales de la década de los 70 del siglo XX se puso de manifiesto cómo en determinadas circunstancias las medidas keynesianas no siempre eran válidas. A partir de entonces, se desarrollaron nuevas ideas más cercanas al paradigma clásico y monetarista; pero, no por ello, se abandonaron las políticas keynesianas que siguen vigentes, haciéndose uso de ellas en la mayoría de los países. Incluso surgió, a mediados de los ochenta del siglo pasado, la Nueva Escuela Keynesiana de Macroeconomía como réplica a la Nueva Macroeconomía Clásica.

CONTENER LA PANDEMIA. CÓMO SALVAR VIDAS Y SALVAR LA ECONOMÍA AL MISMO TIEMPO

García Delgado, J.L. & Myro Sánchez, R. (2021). *Lecciones de economía* (16ª ed.). Civitas Thomson Reuters.

La finalidad de las limitaciones a la actividad económica y del confinamiento de la población no ha sido otra que la de aplanar la curva de contagios y extenderla en el tiempo. Al disminuir el número diario de infectados con necesidades de atención médica, se ha impedido una congestión completa de los servicios hospitalarios, que, con todo, en el entorno del 30 de marzo de 2020 se encontraban muy cerca de su saturación, a pesar de la ampliación del número de salas para el tratamiento de la enfermedad y de UCIs.

Aún sin medidas especiales de control, la pandemia tiene un coste económico, pues dificulta la continuidad de las actividades productivas, debilita el comercio internacional y obliga a gastos sanitarios excepcionales. Este coste se pone de manifiesto en la curva en forma de U que dibuja la evolución del PIB, casi simétrica a la seguida por la de la pandemia, en forma de U invertida. El gráfico «Emergencia sanitaria y crisis económica» recoge esta doble curva. La aplicación de medidas para frenar el ritmo de contagio del virus aplanan la curva del número de infectados, pero al elevar el coste económico de la lucha contra la pandemia hace más profunda la contracción del PIB, lo que se expresa mediante el desplazamiento hacia abajo de la curva que representa la evolución de este en el gráfico aludido. Sin embargo, con acciones públicas que mantienen los ingresos de trabajadores y empresas, la curva del PIB también se aplanan. De esta forma se consigue al mismo tiempo combatir el virus y aminorar sus efectos sobre el gasto agregado y la producción (...)



1.3 Definición

No es un asunto fácil dar una definición de economía. La palabra economía es de uso muy antiguo, deriva de los términos griegos *oikos*, que significa casa, y *nomos*, que significa regla. Por tanto, *oikonomia* sería el gobierno de la casa, o la administración doméstica. En este sentido se emplea la palabra economía durante mucho tiempo: conjunto de reglas o normas para administrar o gobernar sobriamente la casa, la familia y, por extensión, la comunidad.

A lo largo de los años se han dado muchas definiciones, que se han discutido y sustituido poco después. Los esfuerzos de los estudiosos por encontrar una definición adecuada tenían tampoco éxito que Karl Gunnar Myrdal (1898-1987) llegó a decir que eran "innecesarios e indeseables", y sentenciaba diciendo que "el único concepto que un economista no necesita definir con precisión es el de Ciencia de la Economía". No opinaba lo mismo Malthus que, hablando de la definición en general y de sus previsibles imprecisiones, escribió que "la falta de precisión que se le imputa [a la definición] es incomparablemente menor, en cantidad e importancia, que la falta de precisión que resultaría de rechazarla". Pero no sólo Myrdal opinaba así: Jacob Viner (1892-1970) llegó a definir la economía como "lo que hacen los economistas"; John Maynard Keynes (1883-1946) afirma que "una sola definición es insuficiente para manifestar la naturaleza de la Economía", y Joan Robinson (1904-1983) opina que "no presenta ninguna ventaja (y sí mucho error) el dar de las palabras definiciones más exactas que el tema al cual se refieren". No le faltaba razón, por tanto, al propio John Neville Keynes cuando dijo, poco antes que todos los anteriores, que "puede afirmarse de la definición de Economía política, como ocurre con la mayoría de otras definiciones, que la discusión que lleva a la misma posee mayor importancia que la fórmula particular elegida en última instancia".

A pesar de estas opiniones, se propone avanzar —sin pretender abarcarlas todas— en las distintas definiciones de Economía dadas a lo largo de la historia, distinguiendo tres etapas.

En una primera etapa la economía se ligó a la riqueza (entendida en sentido material), y las definiciones giraban en torno a este concepto. Aristóteles (384-322 a. C.) la definió como "la ciencia de la riqueza". Muchos siglos después, en la segunda mitad del XVIII, en 1776, el propio título de la principal obra de Adam Smith (1725-1790), considerado como el padre de la ciencia económica, sigue girando en torno a la riqueza: *Investigación acerca de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. En esos mismos años Jean Baptiste Say (1767-1832) define la economía como la "ciencia que estudia la riqueza y las leyes de su producción y distribución", definición que alcanza su punto álgido con John Stuart Mill (1806-1876). Todas estas definiciones presentan el inconveniente de la falta de precisión del término riqueza.

Otro conjunto de definiciones, sin olvidar el concepto de riqueza, presenta a la economía como la ciencia que trata del bienestar material. Entre ellas destaca la de Alfred Marshall (1842-1924) que dice que la economía es "el estudio de las actividades del hombre en los actos corrientes de la vida; examina aquella parte de la acción individual y social que está más íntimamente relacionada con la consecución y uso de los requisitos materiales del bienestar... Así pues, es, por una parte, un estudio de la riqueza, y, por otra —siendo ésta la más importante—, un aspecto del estudio del hombre".

Estas definiciones no prestan la adecuada atención a las actividades que no persiguen la obtención de bienes materiales, y al poner en el centro de la Economía la riqueza y el bienestar material dan una visión parcial, pues existen acciones humanas económicas que tienden a satisfacer necesidades inmateriales o cubren aspectos no materiales de la riqueza, como es el caso de los servicios⁴.

Un segundo grupo de definiciones hace hincapié en el cambio y la formación de los precios. La definición de Economía como "ciencia de los precios y de los cambios", tuvo especial eco entre los teóricos de la utilidad marginal y del equilibrio general, a partir del último cuarto del siglo XIX. Las motivaciones de los individuos para intercambiar bienes podían sumarse, formando el comportamiento del grupo, y agregarse los cambios para llegar a formar todas las transacciones

⁴ No se puede olvidar que cuando nacen estas definiciones la importancia del, ahora llamado, sector terciario era muy limitada. La agricultura, la ganadería, la pesca y, cada vez en mayor medida, la industria ocupaban la práctica totalidad de la actividad económica, siendo el resultado final de todas ellas algo material, tangible. Por eso, no es de extrañar que los economistas de entonces pusieran lo material en el centro de las definiciones de economía.

de la comunidad; detrás de todo esto están los precios, que regulan todo el sistema hasta alcanzar el punto de equilibrio, en el que utilidad y satisfacción de necesidades se optimizan. Esta concepción de la Economía la han seguido entre otros William Stanley Jevons (1835-1882), Leon Walras (1834-1910), Wifred Pareto (1848-1923), Gustav Cassel (1866-1954).

Este grupo de definiciones, al centrarse en las relaciones económicas entre individuos, en los intercambios y en los precios, excluyen del ámbito económico los sistemas en los que los cambios tienen poca importancia, o prevalecen razones sociales o extraeconómicas, o cuando los precios pierden gran parte de su significado (por ejemplo, en los sistemas centralizados o las actividades de las instituciones sin ánimo de lucro). Tampoco dicen nada sobre los juicios de valor a los que la economía necesita frecuentemente llegar.

Por último, una corriente más moderna de definiciones relaciona la Economía con la escasez y la elección, características presentes en toda actividad económica. Fue Lionel Robbins (1898-1984), en 1932, quien introdujo esta corriente definiendo la Economía como "la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación"⁵.

Barre afirma que la economía "es la ciencia de la administración de los recursos escasos. Estudia las formas que adopta el comportamiento humano dentro de las posibilidades que ofrecen tales recursos, analiza y explica las modalidades según las cuales un individuo o una sociedad debe utilizar medios limitados para la satisfacción de deseos numerosos e ilimitados". Samuelson define la economía como "el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos".

Estas definiciones destacan la escasez de medios para conseguir los fines deseados, lo que lleva consigo la necesidad de elegir. Elegir una alternativa entre varias posibles, supone dejar otras sin satisfacer. En esta elección está siempre presente el coste de oportunidad, que, como se verá más adelante, es lo que cuesta un bien en términos de otro.

Las definiciones basadas en los conceptos de escasez y elección no tienen los inconvenientes de las que se centraban en la riqueza y en el bienestar material, pues incluyen, además de los bienes materiales, los intangibles⁶. También eluden los inconvenientes de las que se basaban en los cambios y en los precios. El principal inconveniente que se les imputa es que se basan en la hipótesis de racionalidad, que aparece de una manera implícita en todas ellas, cuando existe un cierto desacuerdo sobre el propio concepto de racionalidad humana, concepto en el que se integra la racionalidad económica o, por llamarlo de otra manera, principio económico del uso óptimo de los recursos escasos, que es precisamente la economía.

⁵ Se prefiere hablar de factores productivos limitados, en lugar de hacerlo de factores productivos escasos. Es un hecho que la mayor parte de los factores son limitados pues las economías tienen un ámbito territorial determinado (en el mejor de los casos, si nos referimos a la economía mundial, el ámbito del planeta tierra), pero eso no quiere decir que sean escasos. Realmente, muchos factores no son escasos: por ejemplo, en el caso del agua el problema es cómo aprovechar de forma económicamente viable toda el agua del planeta, no que esta sea escasa; y lo mismo ocurre con la energía (nuclear, eólica, solar...). La insistencia en la escasez lleva al pesimismo, e incluso a la angustia, a la hora de buscar soluciones. En cambio, saber que se cuenta con cantidades limitadas de un recurso favorece su uso racional, el ahorro y la búsqueda de nuevas alternativas para satisfacer las necesidades (como de hecho ha ocurrido a lo largo de la historia).

⁶ La escasez y la elección es palpable en multitud de ejemplos de la vida diaria. Un niño tiene que elegir qué compra con su exigua —o no tan exigua— paga. Un profesional tiene que elegir en qué va a emplear su sueldo, pues no llega para todo lo que querría adquirir. Un municipio debe elegir qué actuaciones lleva a cabo con el presupuesto que tiene (alcantarillado, alumbrado, señalización, red, agua...); podrá hacer unas cosas y tendrá que dejar otras para los ejercicios siguientes. Lo mismo ocurre con los presupuestos de una comunidad autónoma o del estado.

En la actualidad, no se puede concebir la economía sin hacer mención a la economía sostenible⁷ ya que supone un componente clave para la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) fijados en la Agenda para el Desarrollo Sostenible 2030, aprobada en el año 2015 por todos los estados miembros de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Estos objetivos suponen una continuación de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (2000-2015) de la misma organización. La economía sostenible implica la adopción de medidas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, promover el uso de fuentes de energía renovable, fomentar la innovación y la inversión en infraestructura sostenible, y fomentar prácticas de producción y consumo responsables. Además, se busca que el crecimiento económico sea inclusivo y sostenible, aumente el empleo y disminuya la pobreza. En resumen, busca lograr un equilibrio entre el crecimiento económico, la protección del medio ambiente y el bienestar social. Para ello, se promueve un enfoque en el que se consideran no sólo los aspectos económicos de las actividades económicas, sino también los sociales y ambientales de dichas actividades.

Como se ve, no existe una definición última de economía. Todas las apuntadas son útiles para describir algún aspecto del problema, pero ninguna es perfecta.

2. CONCEPTOS BÁSICOS INICIALES

2.1 Economía positiva y economía normativa

Economía positiva: busca explicaciones objetivas acerca del funcionamiento de los fenómenos económicos; se esfuerza por explicar las cosas “como son”, tal como ocurren en la realidad, con independencia de los juicios de valor. Se ocupa, por tanto, de formular leyes de cumplimiento general, que no dependen de la forma de pensar o de la formación de unos u otros. La economía positiva establece proposiciones del tipo “si se dan tales circunstancias —causas—, entonces se producirán tales acontecimientos —efectos—”. La economía positiva, volviendo a la similitud entre los modelos económicos y los planos, señala los diversos itinerarios para ir de un lugar a otro.

Son ejemplos de proposiciones de economía positiva: “si suben los impuestos disminuye la renta de los consumidores”, “si baja el precio de un producto aumenta su demanda”.

Economía normativa: se preocupa de “lo que debería ser”. Localiza y aísla los problemas económicos proponiendo la aplicación de medidas que permitan alcanzar determinados fines u objetivos (pleno empleo, estabilidad de precios, etc.). Sus proposiciones dependen, en buena medida, de los juicios de valor.

Las disyuntivas ante un determinado problema económico no son ecuaciones matemáticas con una única solución; lo normal es que haya múltiples soluciones, más o menos razonadas, cada una con sus ventajas y sus inconvenientes. La economía positiva señala los diversos itinerarios para ir de un sitio a otro; a la economía normativa le corresponde elegir el itinerario (unos más largos, otros más rápidos, otros con mejor paisaje, otros con peajes...).

Si se estudia bien la realidad, el plano de “lo que es”, o sea la economía positiva, debería ser indiscutible, leyes aceptadas por todos. El debate se da en el plano normativo de “lo que debería

⁷ La economía sostenible se relaciona principalmente con los siguientes ODS:

ODS 7: Energía asequible y no contaminante.

ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico.

ODS 9: Industria, innovación e infraestructura.

ODS 12: Producción y consumo responsable.

ODS 13: Acción por el clima.

ODS 14: Vida submarina.

ODS 15: Vida de ecosistemas terrestres.

ser”: se sabe —por las leyes de la economía positiva— que existen numerosas soluciones para atajar tal problema, la discusión se plantea acerca de cuál de ellas elegir.

Son discusiones de economía normativa: el tamaño que debe tener el sector público, qué soluciones se toman para atajar el problema del paro, la contaminación, la pobreza... Los presupuestos generales del estado, por ejemplo, serán diferentes —como consecuencia de las diferentes visiones de la sociedad— según el partido político que los elabore (izquierdas, centro o derecha).

Para poder dar soluciones coherentes a los problemas normativos hay que saber economía positiva; sin conocer las reglas generales, sin saber cómo se ve afectado el sistema —cómo reacciona— ante las diferentes variables, difícilmente se puede encontrar la solución adecuada —la mejor solución— a los problemas planteados. Este manual engloba temas de economía positiva en el que se estudian conceptos básicos, tanto microeconómicos como macroeconómicos. La economía positiva no sólo sirve de base para la economía normativa, también ayuda a entender en su adecuado contexto cuestiones planteadas en otras disciplinas.

En la vida real los componentes normativo y positivo de la economía se entremezclan y es muy difícil separarlos. Muchos economistas tienen puntos de vista personales —juicios de valor— sobre cómo debería funcionar la sociedad de los que es difícil prescindir cuando recomiendan una política determinada. Incluso, como se ha visto, no es fácil dejar de lado los juicios de valor al investigar la realidad para dictar las leyes de economía positiva (la economía es una ciencia social).

2.2 Variables endógenas y exógenas

Variables endógenas: Son aquellas cuyos valores los determina el propio modelo.

Variables exógenas: Son aquellas cuyos valores no los determina el modelo, sino que le vienen dados.

Por ejemplo, el modelo del comportamiento del consumidor determina qué cantidad de cada bien consume el individuo, o sea determina variables endógenas. Para realizar este cálculo el modelo se sirve de valores que le vienen dados, el ingreso del individuo, el precio de los bienes que adquiere..., en este caso se trata de variables exógenas.

2.3 Valores nominales y valores reales

Esta distinción se refiere a las unidades monetarias en las que se expresan las variables económicas.

Valor nominal (o corriente): Una magnitud está valorada en términos, o a precios, nominales o corrientes cuando está expresada en unidades monetarias del año al que se refiere.

Valor real (o constante): Una magnitud está valorada en términos, o a precios, reales o constantes cuando está expresada en unidades monetarias de un año que sirve como base o referencia. Expresar magnitudes de diferentes años en términos reales supone valorar todas en las mismas unidades monetarias, las del año que se tome como base, lo que permite compararlas con facilidad al haber eliminado la distorsión originada por la variación de los precios.

Cuando se dice que una persona cobraba 1.000 euros mensuales el año pasado y que éste cobra 1.080, se está hablando en términos nominales —quizás sin saberlo—, pues cada salario se refiere al año al que se corresponde, o, dicho de otro modo, cada salario está expresado en las unidades monetarias del año al que se refiere (son los euros que recibe “físicamente” el sujeto cada año). Comparando las cifras es fácil ver que el salario de esa persona ha crecido un 8% en términos nominales o corrientes.

Pero, ¿realmente ha subido el salario un 8%? Para saberlo se necesita conocer cuánto han crecido los precios entre esos dos años. Si los precios no han subido nada, entonces, efectivamente, el salario ha crecido realmente un 8%; lo mismo que en términos nominales. Pero si los precios han subido, por ejemplo, un 5,7%, entonces la subida real del salario ya no es del 8%: el trabajador no puede, con el salario del segundo año, incrementar su capacidad de compra un 8%, pues parte de la subida del salario se “pierde” por la subida de los precios.

Para calcular el salario real se construye una tabla, en la que es clave la columna denominada “índices”⁸. En ella, se pone el valor de 100 al 20X2, año que sirve de referencia (si no se indica otra cosa se supone que el año base es el primero en aras de homogeneizar los cálculos), y en la celda del segundo año se introducen las unidades monetarias que se necesitan en el 20X3 para adquirir lo que en el 20X2 se compraban con 100. Como los precios han subido un 5,7%, parece claro que en el 20X3 se necesitan 105,7 euros para adquirir lo que en el 20X2 se compraba con 100. Dicho de otro modo, 105,7 euros del 20X3 equivalen, en términos reales, a 100 del 20X2.

Año	Salario nominal	Incremento de precios	Índices	Salario real	Incremento del salario real
20X2	1.000	-	100	1.000	-
20X3	1.080	5,7%	105,7	1.021,76	2,18%

Hecho esto (o sea, construida la columna de números índices, o columna de equivalencia de las unidades monetarias de los diferentes años), expresar una magnitud de un año en unidades monetarias de otro se resuelve con una simple regla de tres.

Una sencilla regla de tres permite saber que si 105,7 euros de 20X3 equivalen a 100 euros de 20X2, 1.080 equivaldrán a 1.021,76. El incremento real del salario ha sido, por tanto, de 2,18 euros, lo que supone una subida real del 2,18%.

Como se observa, una vez eliminada la distorsión que produce la subida de los precios, el incremento real del salario es menor de lo que a primera vista parecía. Realmente, con el nuevo salario no se pueden aumentar las compras un 8% (como se podría pensar si se hace foco en las magnitudes nominales), sino sólo un 2,18%.

Se ha preferido realizar los cálculos sirviéndonos de una tabla, pues facilita ver las relaciones entre las magnitudes que se conocen y las que se pide. La regla de tres de la que se ha servido para calcular el salario real de 20X3, se puede expresar, con la siguiente fórmula:

$$Valor\ real\ (20X3) = \frac{Valor\ nominal\ (20X3)}{Índice\ (20X3)} \cdot 100 \quad Valor\ real\ (20X3) = \frac{1.080}{105,7} \cdot 100 = 1.021,76$$

De la misma manera, para el cálculo del incremento del salario real:

$$Tasa\ real = \frac{Tasa\ nominal - Variac.\ precios}{1 + Variac.\ precios} \cdot 100$$

Para el caso del ejercicio:

$$Tasa\ real = \frac{0,08 - 0,057}{1 + 0,057} \cdot 100 = 2,18$$

⁸ También se le puede dar otro nombre. Por ejemplo, la columna de deflatores.

2.4 Precios absolutos, precios relativos y coste de oportunidad

Cuando se valora un bien en unidades monetarias, se hace en precios absolutos. En cambio, cuando se valora un bien en términos de otro bien, se realiza en precios relativos.

El precio relativo es, en definitiva, el coste de oportunidad, es decir, lo que cuesta un bien en unidades de otro bien. Algunos ejemplos son: ir al cine supone renunciar a tres cervezas, pavimentar varias calles lleva consigo no mejorar la biblioteca, etc.

2.5 Conceptos de marginal y medio

El término marginal informa acerca de cómo se ve afectada una variable al cambiar otra; es un concepto dinámico y muy aplicado en economía: coste marginal (variación del coste al variar la producción), ingreso marginal (variación del ingreso al variar las ventas), utilidad marginal (variación de la utilidad al variar el consumo), etc. Aunque con frecuencia se refiere a qué ocurre en una magnitud al variar la otra en una unidad (cuánto varía el coste al aumentar la producción en una unidad, cuánto varía el ingreso al aumentar las ventas en una unidad o cuánto varía la utilidad al aumentar el consumo una unidad), este concepto está íntimamente ligado al concepto de derivada, que indica qué ocurre con una variable cuando la variación de la otra tiende a cero.

El término medio indica la relación o correspondencia entre dos variables en un momento determinado, por lo tanto, es un concepto estático. Coste medio (coste por unidad de producto), ingreso medio (ingreso por unidad de producto), producción media (producción por unidad de factor). El cálculo es más sencillo que el término marginal, pues consiste simplemente en dividir las variables relacionadas: costes totales entre producción total, ingreso total entre número de productos vendidos, producción total entre número de trabajadores (si se quiere calcular la producción media por trabajador).

2.6 Clausula *ceteris paribus*

Los fenómenos económicos suelen depender de bastantes variables. Una manera de conocer la influencia de una de las variables en el fenómeno objeto de estudio es suponer que, excepto la variable que interesa, todas las demás permanecen constantes. Se aísla el objeto de estudio de todo lo que influye en él, excepto de la variable que interesa estudiar.

La demanda que un individuo hace de un bien depende de múltiples factores: el precio de ese bien, el precio de otros bienes relacionados con el bien objeto de estudio, el sueldo del individuo, sus gustos, etc. Es muy difícil estudiar cómo se ve afectada la demanda del bien al variar el sueldo, si, al mismo tiempo, varían los demás factores. Por eso, al hacer ese estudio, se supone que los factores que no se estudian permanecen constantes.

La pregunta ¿cómo varía la demanda de un individuo al aumentar su renta?, tiene una respuesta cierta e inmediata: depende. Pues, efectivamente, depende de qué pasa con los otros factores antes mencionados. En cambio, la pregunta ¿cómo varía la demanda de un individuo al aumentar su renta, *ceteris paribus*?, tiene ya una respuesta concreta, pues está suponiendo que todo lo que no es la renta permanece constante y, por tanto, no afecta a la demanda del bien.

EJERCICIO

Si el salario nominal de un individuo el año 20X1 fue de 900 euros y el de 20X2 es de 940, y los precios entre esos años crecieron un 3%. ¿Cuál es la variación real del salario entre el 20X1 y el 20X2?

La elaboración de una tabla para situar en ella los datos del enunciado y señalar lo que se pide, sirve de gran ayuda:

Año	Salario nominal	Crecimiento de los precios	Índices	Salario real	Variación del salario real
20X1	900	-	100	900	-
20X2	940	3%	Z	Y	X

Para calcular la variación que se ha producido en el salario real del trabajador (celda X), es decir, la variación del poder o la capacidad adquisitiva, hay que calcular antes el salario real de 20X2 (celda Y) con respecto a 20X1, y para ello se ha de conocer cuál es la equivalencia entre las unidades monetarias de esos dos años (celda Z).

Primero se calcula la equivalencia entre las unidades monetarias de 20X1 y 20X2. Se toma como base el primero de los años, asignándole el índice 100. El índice de 20X2 será el que indique cuantos euros son necesarios en 20X2 para comprar este año lo que en 20X1 se compraba con 100. Si los precios han subido un 3%, está claro que en 20X2 son necesarios 103 euros para adquirir lo que en 20X1 se adquiriría con 100. Por tanto, $Z = 103$.

En segundo lugar, habrá que calcular el salario real de 20X2 con respecto a 20X1, lo cual es ya inmediato:

$$\begin{array}{lcl} \text{Si 103 euros de 20X2} & \rightarrow & 100 \text{ euros de 20X1} \\ 940 & \rightarrow & Y \end{array}$$

Resolviendo la regla de tres, resulta que $Y = 912,62$.

Por último, ¿cuál es el aumento del salario real? El individuo ha pasado de 900 euros (el salario real del año que se toma como referencia, por definición, es el mismo que el nominal) a 912,62. Luego:

$$\begin{array}{lcl} \text{Si sobre 900 euros el salario ha aumentado} & \rightarrow & 12,62 \\ \text{Sobre 100} & \rightarrow & \text{el aumento será X} \end{array}$$

En resumen, el cuadro completo sería:

Año	Salario nominal	Crecimiento de los precios	Índice	Salario real	Variación del salario real
20X1	900	-	100	900	-
20X2	940	3%	103	912,62	1,40%

3. MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA

La microeconomía es la parte de la economía que estudia el comportamiento, desde el punto de vista económico, de las personas individuales, físicas o jurídicas, de sus agregados y de las relaciones entre ellos; manteniéndose siempre dentro del mercado de un determinado bien, servicio o factor. Es objeto de la microeconomía, por tanto, estudiar, con respecto a un determinado bien: la demanda individual, la oferta de cada empresa, la demanda del conjunto de los individuos, la oferta del conjunto de las empresas, y la relación entre la demanda y la oferta global de ese bien. O, referido a un factor: la oferta de trabajo de un alicatador, la oferta de trabajo del conjunto de los alicatadores, la demanda de alicatadores de una empresa de la construcción, la demanda de alicatadores de todas las empresas de la construcción y el equilibrio en el mercado de trabajo de alicatadores.

La macroeconomía, en cambio, estudia una economía en su conjunto. Los grandes temas macroeconómicos son: la producción, el empleo, los precios, el sector público y la relación de la economía con el exterior. No se detiene a estudiar los mercados, sino el conjunto.

Lógicamente la relación entre microeconomía y macroeconomía es muy estrecha. Cualquier cambio microeconómico afecta a la macroeconomía y al revés. Por ejemplo, si aumenta la venta de helados (por un verano caluroso) se trata de un tema microeconómico, en cambio, el aumento del valor de la producción global es un aspecto macroeconómico. Si el gobierno lleva a cabo una activa política de promoción de empleo es un claro caso macroeconómico, pero si las empresas de un sector contratarán más trabajadores se trata de un tema microeconómico.

Sería un error encuadrar un tema como microeconómico o macroeconómico en función de las unidades monetarias. El mercado de vehículos en un país mueve mucho dinero, pero no por ello deja de ser el mercado de un bien particular (los coches) y cae bajo el ámbito de la microeconomía. En cambio, la producción global de un pequeño municipio rural puede mover muy poco dinero, mucho menos que la mayoría de los mercados particulares, pero se refiere a una economía en su conjunto (aunque sea municipal) y, por ello, le corresponde estudiarlo a la macroeconomía.

Por último, la línea de separación entre la microeconomía y la macroeconomía no es del todo nítida, y hay cuestiones que pueden ser difíciles de encuadrar en una u otra.

4. LOS FACTORES PRODUCTIVOS

Los factores productivos o recursos son los elementos básicos utilizados para la producción de bienes o la prestación de servicios. Tradicionalmente se han dividido en tres categorías: tierra, trabajo y capital. En ocasiones se proponen clasificaciones más extensas, incluyendo, por ejemplo, la tecnología⁹, la información, etc.

La tierra hay que entenderla en un sentido amplio, incluyendo, además de la superficie que sirve de base para la actividad económica, su situación, su contenido y los frutos libres de la naturaleza (minerales, agua, luz solar, viento, etc.).

El trabajo comprende las capacidades físicas e intelectuales del ser humano aplicadas a la producción de bienes y a la prestación de servicios. En economía se habla de “capital humano”, para el que es de suma importancia la formación.

⁹ La tecnología está presente en los mercados. Un ejemplo de ello son Cabify y Uber, empresas que ofrecen sus servicios de taxis a través de una aplicación que pone de acuerdo al demandante y al oferente. Informan del precio del servicio por adelantado, que varía en función de la oferta y de la demanda.

El capital son las aportaciones del ser humano que facilitan el proceso productivo (haciéndolo más cómodo, acelerándolo, aumentando la productividad, etc.).

Hay que distinguir entre el capital físico (máquinas, edificios...) y el capital financiero (acciones, obligaciones...); y entre inversión real (maquinaria, edificios...) e inversión financiera (compra de acciones). Al hablar del capital como factor productivo, nos referimos al capital físico y a la inversión real (aunque para llevar a cabo esta inversión sea necesario el capital financiero).

Los ejemplos de capital son muy amplios: desde un arado hasta un tractor, maquinaria...; cualquier bien que contribuye a acelerar el proceso productivo o cualquier bien que se utiliza para fabricar otros bienes. A los bienes de capital se contraponen los bienes de consumo, que son los bienes destinados al consumo directo. Los bienes de capital no están destinados a satisfacer directamente las necesidades humanas, pero su acumulación contribuye a que, a medio plazo, se satisfagan mejor y más abundantemente. Si factores productivos dedicados a la pesca se destinan a fabricar barcos, durante un tiempo habrá en el mercado menos pescado para consumir, pero una vez que los barcos estén botados, la pesca será mucho mayor de lo que era antes.

Hay bienes difíciles de clasificar como de capital (o de inversión) o de consumo. Un camión, una pala excavadora o un torno son bienes de capital, y una tableta de chocolate, un refresco o una camisa son bienes de consumo. Pero en otras ocasiones hay que acudir al uso que se da al bien para clasificarlo en uno u otro conjunto. Por ejemplo, un ordenador es un bien de consumo para una familia y un bien de inversión para una empresa.

Es interesante distinguir entre inversión bruta, neta y de reposición. La inversión bruta es la inversión total que se realiza en una economía. La inversión de reposición es la necesaria para mantener constante la capacidad productiva, y la inversión neta es la diferencia entre la inversión bruta y la de reposición. Es un hecho que los bienes de inversión o de capital se deprecian y si no se reponen cada vez se podrá producir menos con ellos (si no se destinan los esfuerzos necesarios a mantener los barcos de pesca en buen estado, se irán deteriorando, e irán quedando en desuso).

Si la inversión bruta de una economía es inferior a la inversión de reposición, significa que esa economía no está invirtiendo lo suficiente para reponer el desgaste de los bienes de capital que posee, por lo que a medio plazo la producción de esa economía disminuirá; su inversión neta es negativa. Si la inversión bruta es igual a la de reposición, la economía sólo invierte para reponer lo que se deprecia; la inversión neta es nula y la producción de esa economía tenderá a mantenerse constante. En cambio, si la inversión bruta es superior a la de reposición, la economía está invirtiendo por encima de lo necesario para reponer el desgaste de sus bienes de capital; la inversión neta es positiva y a medio plazo su producción tenderá a aumentar.

A corto plazo, los factores productivos se consideran constantes. De un día para otro no se habilitan nuevas tierras para el cultivo, ni se forma a una persona, ni se monta una fábrica. En cambio, a medio y largo plazo los factores productivos pueden variar: pueden aumentar la superficie cultivada o descubrir nuevos recursos, el número de personas en condiciones de trabajar y su formación y, como se ha visto, los bienes de capital. También, la variación puede ser negativa; desastres naturales (huracanes, terremotos, etc...) o sociales (guerras o revoluciones) pueden reducir los factores productivos de una economía.

5. LAS PREGUNTAS BÁSICAS Y EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

5.1 Preguntas básicas

Tres son las preguntas económicas básicas a las que intenta dar respuesta la economía: ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir?

La primera pregunta, ¿qué producir?, intenta dar respuesta a qué bienes produce la economía (o qué servicios se prestan) y qué cantidad de cada uno. Puesto que los recursos son limitados y las necesidades muchas, es necesario decidir en qué se emplean los recursos, qué necesidades se cubren con ellos y hasta donde. La alternativa clásica que se ofrecía para responder a esta pregunta eran los cañones o la mantequilla: cuántos bienes se producen para la guerra y cuántos para comer. Lógicamente, la vida es mucho más rica y las alternativas habituales dejan a la guerra a un lado (¿qué hago?, ¿carreteras o escuelas?, ¿alcantarillado o iluminación?...). A la pregunta ¿qué producir? la responde la “teoría del precio”.

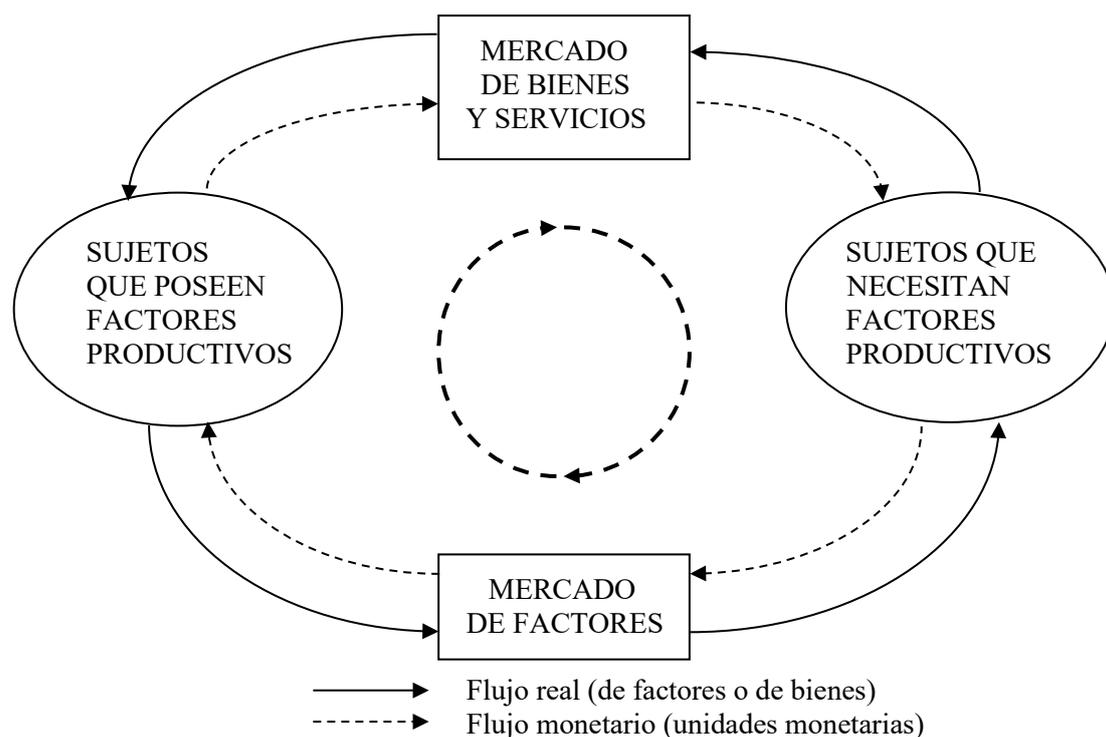
Una vez decidido qué se produce hay que ver cómo se hace. A esto intenta responder la pregunta ¿cómo producir? Hay muchas maneras de producir los bienes deseados. Infinitas combinaciones posibles de tierra, trabajo y capital. Una misma cantidad de trigo se puede obtener con mucha tierra, mucho trabajo y muy poco capital, o también con menos tierra, poco trabajo y mucho capital. La manera de emplear los recursos eficientemente la estudia la “teoría de la producción”.

La tercera pregunta, ¿para quién producir?, viene, en buena parte, resuelta por las respuestas que se hayan dado a las dos preguntas anteriores. La decisión acerca de cómo se produce, es decir, cómo se emplea la tierra, el trabajo y el capital y qué cantidad se emplea de cada uno de ellos, lleva aparejada la retribución (renta, salario e interés) que van a obtener los propietarios de esos factores y, por tanto, la capacidad de cada uno para acceder a los bienes que se han producido. La parte de la economía que estudia este tema recibe el nombre de “teoría de la distribución”.

5.2 El flujo circular de la renta

La economía, como se ha visto, se esfuerza por explicar la realidad sirviéndose de modelos. Uno de ellos es el modelo del flujo circular de la renta.

En la sociedad hay unos sujetos que poseen los factores necesarios para producir bienes y ofrecer servicios. Son, básicamente, las personas individuales, que son los poseedores finales del trabajo, de la tierra y del capital. Y otros sujetos, en este caso las empresas, necesitan esos factores para poder producir. Las empresas necesitan contratar gente (trabajo), necesitan un lugar en el que ubicarse (un solar, un local...) y necesitan dinero para invertir (capital).



Los acuerdos entre los que tienen factores productivos y los que los quieren se llevan a cabo en el mercado de factores. A él acuden, por un lado, los que ofrecen trabajo, tierra y capital y, por otro, las empresas que los demandan, que, previo acuerdo (en esto consiste un mercado, en poner de acuerdo a las partes), contratan al trabajador a cambio de un salario, alquilan un local a cambio de una renta o consiguen capital a cambio de un interés.

Lo mismo ocurre en el mercado de bienes y servicios. En este caso, las empresas acuden como oferentes, pues son las que tienen los bienes, y los individuos acuden como demandantes para adquirir esos bienes. Previo acuerdo, los individuos compran los bienes y pagan a las empresas el precio estipulado.

Es fácil observar que el flujo monetario, que es el que nos interesa, permite unificar todas las transacciones, tiene un movimiento circular: va de las empresas al mercado de factores, de éste a los individuos, de los individuos al mercado de bienes y servicios, y de éste a las empresas, para volver a comenzar el ciclo. De aquí el nombre del modelo¹⁰.

El flujo circular de la renta da respuesta también a las preguntas básicas. En el mercado de bienes se decide qué bienes se producen y qué cantidad de cada uno¹¹; en el mercado de factores, qué factores se emplean y, al retribuirlos, está respondiendo también cómo se reparte la renta entre los poseedores de tierra, trabajo y capital¹², y, por tanto, la capacidad de cada uno de estos grupos para adquirir bienes y servicios.

En el tema 2 se estudia la teoría elemental del mercado, la demanda y sus características, la oferta y sus características, y el equilibrio entre las dos fuerzas del mercado y algunas incidencias sobre él. Los temas 3 y 4 tratan sobre la elasticidad y la teoría del consumidor. Lógicamente, el consumidor intenta maximizar su utilidad (satisfacción) al elegir cómo gastar su dinero en el mercado de bienes y servicios. Ante un contexto de crisis, como la del 2008 y la pandemia, no sólo se reduce el consumo, sino que cambian los patrones de consumo. Los consumidores al ver reducido su nivel de renta buscan bienes y servicios más baratos (marcas blancas, promociones...). Por ello, el estudio de la elasticidad¹³ es clave para entender cómo los cambios de la economía y otros factores afectan al comportamiento del consumidor. En definitiva, estos temas 3 y 4 van encaminados a explicar la demanda del consumidor en el mercado, situada en la flecha del flujo circular de la renta que va desde el mercado de bienes a los sujetos que poseen factores productivos.

¹⁰ El modelo se puede completar introduciendo algunas variables más (unas —ahorro, impuestos e importaciones— son salidas del flujo y otras —inversión, gasto público y exportaciones— entradas, siempre desde la perspectiva de los flujos monetarios), pero no son necesarias para el objetivo que ahora se persigue.

¹¹ En el mercado de bienes y servicios hay un indicador que señala los bienes que se deben producir y la cantidad de cada uno: el precio. Si el precio de un bien baja, tenderá a bajar la producción; si el precio sube, acudirán más oferentes al mercado, atraídos por la posibilidad de obtener beneficios, y aumentará la producción del bien. En este último caso, habrá oferentes que se planteen si existe algún otro bien podría satisfacer la necesidad que cubre el que ha subido de precio, y si los encuentran saldrán nuevos productos al mercado. No se puede olvidar que al consumidor no le interesan los bienes, lo que le interesa es satisfacer necesidades, y un bien con alto precio suele indicar una necesidad no satisfactoriamente cubierta, y, por tanto, señala una oportunidad de mercado para la oferta.

¹² Lipsey, en su libro *Economía Positiva*, plantea algunas preguntas más: ¿se utilizan eficazmente los recursos?, ¿se utilizan todos los recursos?, ¿crece la actividad económica? La “teoría del bienestar” responde a la primera pregunta y, junto a las tres básicas, está muy relacionada con el sistema de precios y caen dentro del campo de la microeconomía. Las otras dos preguntas pertenecen a la macroeconomía; a la primera la estudia la “teoría del ciclo económico” y a la última la “teoría del crecimiento económico”.

¹³ La elasticidad, tal y como se explica en el tema 3, en términos generales es la sensibilidad de la cantidad demandada de un bien o servicio ante cambios en el precio del propio bien, de otros bienes o de la renta.

6. DIVERSAS ORGANIZACIONES DEL SISTEMA ECONÓMICO

Un sistema económico es el conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales que caracterizan la organización económica de una sociedad y condicionan sus decisiones fundamentales y los cauces predominantes de su actividad.

Las distintas formas de responder a las tres cuestiones básicas diferencian a los sistemas económicos. De forma simplificada, y centrándose únicamente en las características más destacadas, se tiene:

a) Economía capitalista: da respuesta a las preguntas básicas a través del mercado. En cada mercado particular (tanto de bienes y servicios, como de factores) la interacción de las fuerzas — oferta y demanda— fija el precio, sin intervención alguna del Estado. El precio actúa a manera de indicador; es el que da la señal para que aumente o disminuya la oferta o la demanda de un bien o de un servicio, o para que se contrate más o menos cantidad de un factor productivo al abaratare o encarecerse con respecto a los demás.

b) Economía centralizada: las preguntas las resuelve una autoridad central que controla totalmente la economía. En este caso, el mercado no tiene nada que decir; es esa autoridad la que decide qué se produce, cuánto, los factores de producción que se emplean y el precio de los bienes y de los factores.

c) Economía de mercado o mixta: es una mezcla de las dos anteriores. Es el mercado el que contesta a las preguntas básicas, pero con la tutela del Estado.



La economía capitalista tiene el problema de dejar indefensos a los más débiles. Si el mercado es el único que fija las reglas del juego, no existen, por ejemplo, salarios mínimos (el salario es el que fija el mercado de trabajo en cada momento), ni seguros sociales...

La economía centralizada asegura el pleno empleo de los recursos productivos y la remuneración de cada uno; su coste es la falta de libertad para decidir y de incentivos para mejorar. En estas economías oficialmente no existe inflación, pues los precios están fijados por la autoridad central, pero en la medida en la que la planificación no sea capaz de adecuar perfectamente la oferta de los bienes con su demanda, se producirán situaciones de excedentes o escasez —sobre todo la última— con la aparición de mercados negros en los que se venderá el bien a precios diferentes al oficial (mayores si hay escasez del bien).

En la economía de mercado el Estado, además de asumir las funciones básicas que también realiza en el modelo capitalista (establecimiento del marco jurídico que garantice el funcionamiento del sistema, asumir las funciones de defensa nacional, policía y justicia, recaudar los impuestos necesarios para financiarlas), tutela el funcionamiento del mercado, velando por los más desfavorecidos, asumiendo él mismo algunas labores del empresario que el sector privado podría descuidar, asegurando que se cumplen los servicios públicos (sanidad, transporte, etc.).

La participación del Estado busca también atajar los fallos que se producen en el mercado¹⁴, cuando éste no es capaz de dar solución a determinados problemas. Por ejemplo, en el caso de monopolios (que hacen que se eleve el precio de un determinado bien en perjuicio de los consumidores), cuando la actividad de las empresas origina externalidades negativas (perjudicando a terceros al llevar a cabo su actividad). Ante situaciones como estas el Estado interviene por medio de diversos instrumentos:

- Estableciendo condiciones de trabajo (edades mínimas, duración de la jornada laboral, permisos de maternidad/paternidad, seguros médicos, etc.), salarios mínimos, subsidios de desempleo... que protejan a los trabajadores.
- Fijando precios máximos en productos de primera necesidad y regulando los precios en los monopolios, para proteger a los consumidores (precio máximo venta del metro cuadrado en las viviendas de protección oficial).
- Actuando él mismo como empresario en determinados sectores, para asegurar que quedan atendidas determinadas parcelas económicas tienen escaso o nulo rendimiento económico.
- Impulsando y financiando las infraestructuras de transporte y comunicaciones.
- Vigilando la actuación del mercado para que se cumpla la normativa, penalizando las externalidades negativas¹⁵.
- Cobrando impuestos para financiar su actividad y redistribuir la renta.

Según si el Estado participa más o menos en la economía, se encuentran economías de mercado más cercanas al sistema capitalista o más próximas a una economía centralizada. Entre las primeras destaca Estados Unidos, que deja en manos privadas actividades que otros países — paradigma de la economía del bienestar— asumen que debe llevar el Estado, tiene poco regulado el mercado de trabajo, no hay una sanidad universal, etc. Desde la caída del muro de Berlín los países con economía centralizada han relajado sus normas, abriendo, de una u otra forma, las puertas a la intervención del mercado. Algunos ejemplos cercanos a la economía centralizada son Cuba y Corea del Norte.

La forma que elige cada país para responder a las preguntas económicas básicas condiciona el aprovechamiento de sus recursos productivos. Se suponen dos islas iguales con la misma situación de partida: el mismo factor tierra (idéntica superficie, riqueza natural, clima, etc...), el mismo factor trabajo (igual número de habitantes con la misma formación) y el mismo capital (idénticas técnicas agrícolas, de caza y pesqueras). Ahora se supone que en una de las islas cada individuo se organiza libremente: decide si se dedica a la agricultura, a la caza o a la pesca; decide qué planta... y en la otra es el jefe quien ordena lo que hace cada uno y cómo lo hace. Es más que probable que, con el paso del tiempo, el desarrollo económico de las dos islas sea muy diferente¹⁶.

Un caso real es el alemán. Tras la Segunda Guerra Mundial, su territorio se dividió en dos. Una parte, la República Federal Alemana, se organizó según los criterios de la economía de mercado; la otra, la República Democrática Alemana, siguió, de la mano de la URSS, los pasos de la economía centralizada. Cuando, casi 50 años después, se planteó la reunificación del país, la situación de las dos partes era palpablemente diferente. El desarrollo de la primera era muy superior al de la segunda¹⁷.

¹⁴ Los fallos del mercado hacen referencia a una situación en la cual el mercado por sí solo no asigna eficientemente los recursos.

¹⁵ En muchos casos, el proceso productivo de una empresa repercute en el exterior. Si lo hace de forma positiva no hay motivo de preocupación (una pastelería o una panadería puede desprender un olor agradable para los que pasan cerca de ella), pero si afecta negativamente sí es necesario tomar medidas (por ejemplo, contaminando las aguas de un río).

¹⁶ Cuervo-Arango Martínez, C. y Trujillo del Valle, J.A. (1987). *Introducción a la economía*. McGraw-Hill.

¹⁷ El análisis del caso exigiría estudiar hasta qué punto eran *iguales* las dos zonas en las que se dividió el país (atendiendo a razones de riqueza del suelo, yacimientos minerales, ubicación de las zonas industriales, etc.), tener en cuenta la ayuda exterior que recibió cada una a lo largo de esos años, etc.