

E C ● N M I ▲

Y

ATALIVA G.
LA PROVITTA

APUNTES ● DERECHO, CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS

P



Economía política

Principios y fundamentos

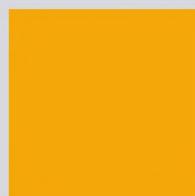
L

I

T

I

C



Economía política

Principios y fundamentos

ATALIVA G. LAPROVITTA



ESTE LIBRO PERTENECE A

.....

.....

APUNTES DERECHO, CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS



Laprovitta, Ataliva G.
Economía política : principios y fundamentos para la eficiencia social y ambiental / Ataliva G. Laprovitta. - 1a edición para el alumno - Resistencia : Editorial de la Universidad Nacional del Nordeste EUDENE, 2020.
Libro digital, PDF - (Apuntes)

Archivo Digital: descarga
ISBN 978-950-656-184-0

1. Economía Política Argentina. 2. Teorías Económicas. 3. Perspectivas Económicas. I. Título.
CDD 338.982

Coordinación editorial: Natalia Passicot

Corrección: Irina Wandelow

Diagramación: Ma. Belén Quiñonez

© EUDENE. Secretaría de Ciencia y Técnica, Universidad Nacional del Nordeste, Corrientes, Argentina, 2020.

Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723. Reservados todos los derechos.

EUDENE

Córdoba 792 (CP 3400)
Corrientes, Argentina.
eudene@unne.edu.ar
www.eudene.unne.edu.ar

Contenidos

Presentación

Parte 1. Fundamentos

Capítulo 1. Conceptos básicos de la economía política

1. Origen y definición
2. Ramas de la economía
3. Economía como ciencia
4. Economía y ética
5. Interrogantes básicos
6. Necesidades y bienes
 - 6.1. Teoría de las necesidades
 - 6.2. Teoría de los bienes económicos
 - 6.3. Concepto de utilidad
7. Economía y derecho
 - 7.1. Análisis Económico del Derecho
 - 7.1.1. Evolución histórica
 - 7.1.2. Principales características
 - 7.1.3. Justificación de su estudio y relevancia institucional
 8. Eficiencia social

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura

Parte 2. Elementos de microeconomía

Capítulo 2. Teoría de los mercados

1. Conceptos fundamentales
2. Demanda y oferta
 - 2.1. La demanda
 - 2.1.1. Curva de demanda
 - 2.1.2. Demanda de mercado
 - 2.1.3. Movimientos sobre la curva de demanda
 - 2.1.4. Anomalías a la ley de demanda
 - 2.2. La oferta
 - 2.2.1. Curva de oferta
 - 2.2.2. Oferta de mercado



- 2.2.3. Movimientos sobre la curva de oferta
- 2.2.4. Oferta conjunta y oferta rival
- 2.2.5. Anomalías de la oferta
- 3. Equilibrio de mercado
 - 3.1. Análisis de los cambios en el equilibrio
- 4. Elasticidad del precio de demanda y de oferta
 - 4.1. Elasticidad de la demanda
 - 4.2. Elasticidad de la oferta
- 5. Precios regulados
- 6. Estructuras de mercado
 - 6.1. Competencia perfecta
 - 6.2. Competencia imperfecta
 - 6.2.1. Monopolio
 - 6.2.2. Oligopolio
 - 6.2.3. Competencia monopolística
- 7. Una mirada desde la demanda

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura



Capítulo 3. **Fallos de mercado**

- 1. Conceptos fundamentales
- 2. Causas de fallos de mercado
- 3. Posibles soluciones
- 4. Soluciones desde la norma jurídica

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura



Capítulo 4. **Teoría de la producción**

- 1. Conceptos generales
- 2. Factores de la producción
- 3. Función de la producción
- 4. Frontera de posibilidades de producción
- 5. Corto y largo plazo
- 6. Productividad

Anexo

Tópico I. Producción y mercado

Tópico II. El papel de la tecnología y del empresario

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura



Capítulo 5. **Factores productivos I. Trabajo y capital**

1. Introducción
2. El trabajo
 - 2.1. Estructura poblacional y ocupacional
 - 2.2. Mercado laboral
 - 2.2.1. Dinámica del mercado laboral
3. El capital
 - 3.1. Formación del capital
 - 3.2. Las tasas de interés y las expectativas de beneficios
 - 3.3. El rendimiento del capital
 - 3.4. El costo de oportunidad

Anexo

Tópico IV. Robert Malthus y el primer ensayo sobre población

Tópico V. Fondos de jubilación y pensión como mecanismo de ahorro

Tópico VI. El rendimiento del capital, intereses y riesgos

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura



Capítulo 6. **Factores productivos II. Recursos naturales**

1. Introducción
2. Concepto, clasificación y otros elementos clave
3. Mercado y recursos naturales
4. Impacto de las actividades económicas
 - 4.1. Externalidades
5. Ley de los rendimientos decrecientes
6. Aspectos constitucionales y normativos del medioambiente en Argentina

Anexo

Tópico VII. Propiedad, gestión y control de los recursos naturales. Los casos de YPF y la Dirección de Energía de la Provincia de Corrientes

Tópico VIII. Nuevas formas de explotación de petróleo y gas. El caso de Vaca Muerta y el desafío de la explotación de los recursos no convencionales. Argumentos a favor y en contra del *fracking*

Tópico IX. Neoextractivismo. Desafíos y riesgos para el desarrollo sustentable



Bibliografía
Ejercicios de control de lectura

Capítulo 7. Factores productivos III. Capacidad empresarial y tecnología

- 1. Tecnología
 - 1.1. Clasificación
 - 1.2. Impactos que genera su aplicación
 - 1.3. Patentes y regalías
- 2. Capacidad empresarial
 - 2.1. Tipos de empresas
 - 2.2. Costos de las empresas
 - 2.3. Rendimientos de escala

Anexo

- Tópico X. Patentes y acceso a medicamentos
- Tópico XI. La promoción científica y tecnológica y su contribución al desarrollo. El caso de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica

Bibliografía
Ejercicios de control de lectura



Parte 3. Elementos de macroeconomía

Capítulo 8. La participación del Estado en el sistema económico y en la política económica

- 1. Objetivos del Estado en el sistema económico
- 2. La macroeconomía
- 3. Objetivos de la política macroeconómica
- 4. Instrumentos de la política macroeconómica

Bibliografía
Ejercicios de control de lectura

Capítulo 9. La contabilidad nacional y los indicadores de crecimiento económico

- 1. Concepto y medición del crecimiento económico
- 2. Clasificación del producto
- 3. Componentes del producto y métodos de cálculo
 - 3.1. Método del valor agregado o valor añadido
 - 3.2. Método del gasto agregado
- 4. Producto *per cápita*



5. Producto nominal y real
6. Ingreso disponible y formación del capital
7. Crecimiento económico
 - 7.1. Indicadores y medición
 - 7.2. Factores condicionantes

Anexo

Tópico XII. Evolución del crecimiento económico argentino

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura

Capítulo 10. **Dinero, oferta monetaria y bancos**

1. La financiación de la actividad económica
2. Dinero: concepto, funciones y clasificación
3. Dinero, bancos y oferta monetaria
 - 3.1. Los bancos y la intermediación financiera
4. El Banco Central y la política monetaria
 - 4.1. La creación del dinero
5. El Banco Central, la oferta monetaria y la tasa de interés



Bibliografía

Ejercicios de control de lectura

Capítulo 11. **La inflación**

1. Concepto y características
2. Tipos de inflación
3. Consecuencias de la inflación
4. Métodos de cálculo
5. Causas de la inflación
6. La inflación en la Argentina

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura

Capítulo 12. **Desempleo**

1. Concepto, clasificación y formas de medición
2. Perspectivas sobre el desempleo
 - 2.1. Teoría clásica
 - 2.2. Teoría keynesiana
 - 2.3. El modelo de expectativas



3. La rigidez de los salarios
4. Impactos del desempleo

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura

Capítulo 13. **Desarrollo**

1. Concepto y formas de medición (Índice de Desarrollo Humano)
2. Elementos condicionantes del desarrollo

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura

Capítulo 14. **Desarrollo y pobreza en Argentina y el NEA**

1. Elementos teóricos para su interpretación
2. Concepto de pobreza
3. Necesidades Básicas Insatisfechas como indicador de la pobreza

Bibliografía

Ejercicios de control de lectura



Capítulo 15. **Relaciones económicas internacionales**

1. Comercio internacional y ganancias de los intercambios
2. Balanza de pagos, concepto y componentes
3. Razones del comercio internacional
4. Mercado y tipos de cambios
 - 4.1. Tipo de cambio, comercio y balanza de pagos
 - 4.2. Tipo de cambio real
 - 4.3. Sistemas de tipos de cambio
5. Sistema financiero Internacional
 - 5.1. Fondo Monetario Internacional
 - 5.2. Banco Mundial
 - 5.3. Acuerdo General de Tarifa y Comercio (GATT)
 - 5.4. Organización Mundial del Comercio
6. Políticas y herramientas comerciales
7. Bloques regionales de integración económica



8. Mercado Común del Sur (Mercosur)
 - 8.1. Antecedentes institucionales
 - 8.2. Propósitos del Mercosur
 - 8.3. Problemas y desafíos del Mercosur

Bibliografía
Ejercicios de control de lectura



Presentación

Este manual espera ser una guía de estudio en cursos introductorios de Economía Política para estudiantes de Derecho, Ciencias Sociales, Ciencias Políticas, Sociología, Relaciones Laborales, Comunicación y todas aquellas áreas que involucren en sus programas a la economía política con un enfoque específico e interdisciplinario y que requieran de la teoría económica para pensar y resolver los problemas de nuestras sociedades.

Los conceptos explicados no son solo una aproximación, más bien constituyen una herramienta que posibilita el acercamiento a la naturaleza de los problemas económicos básicos y a las distintas corrientes de pensamiento que permiten la comprensión de la dinámica económica.

La obra parte de los conceptos básicos de la Economía Política mediante un breve análisis de sus orígenes como conocimiento empírico y formal, sus distintas definiciones, su relación con la ética, su árbol conceptual, la teoría de las necesidades y los bienes, su ubicación en la Teoría de las ciencias y la relación de la Economía Política con materias como el Derecho. Incluye también lo que se denomina Análisis Económico del Derecho, el abordaje de la visión de la eficiencia social y el enfoque de sistemas para su comprensión e interpretación.

Posteriormente, se introduce en los conceptos microeconómicos básicos. Explica la Teoría de los mercados como mecanismo de interacción social y de intercambio, sus distintos tipos y la forma de determinación de precios a partir de sus determinantes. Además analiza las causas y las consecuencias de los fallos de mercado y expone la Teoría de la regulación y su relación con áreas como el derecho y sus distintas ramas, las ciencias políticas, la sociología y otras, a fin de minimizar dichos fallos y sus consecuencias sobre la equidad y la eficiencia.

Desde la perspectiva microeconómica, se detiene en la dinámica de la producción y de la distribución, y luego en el análisis de cada uno de los factores interviniéntes en la función de producción y las posibilidades de producción a partir de capacidades y restricciones naturales, sociales e institucionales. Asimismo, al abordar el estudio de los factores, considera cada uno de sus mercados en particular y la dinámica de determinación de sus valores económicos.



Desde la perspectiva macroeconómica, se estudia el papel del Estado en la sociedad y su influencia en el sistema económico, sus antecedentes históricos y los conceptos básicos de la macroeconomía, para dar lugar posteriormente al estudio de los objetivos de la política económica y de sus instrumentos. Se profundiza en conceptos de crecimiento, inflación y desempleo, sus relaciones, sus causas y sus efectos, en el papel del dinero y del sistema financiero en el proceso de crecimiento y en los mecanismos de regulación, como así mismo en su incidencia en la conformación de las expectativas sociales y económicas.

Tiene un lugar, por supuesto, el concepto de desarrollo, su definición e indicadores, los factores que lo posibilitan y los que lo obstaculizan. También se incluye un análisis comparativo desde el punto de vista territorial, local e internacional.

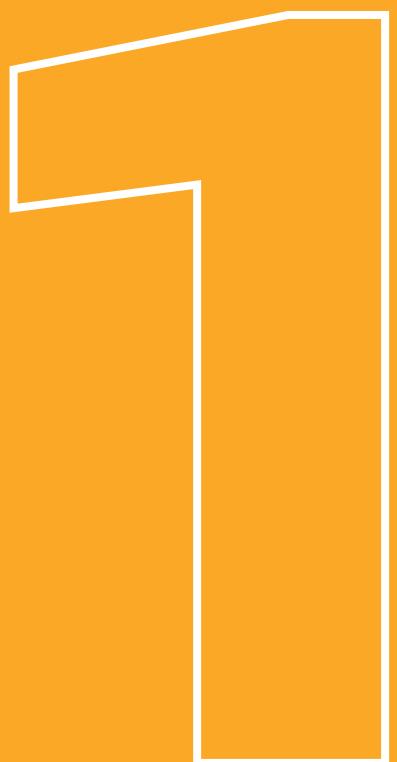
Se aborda, al mismo tiempo, el estudio de la economía abierta y el papel del comercio internacional, de los organismos e instituciones internacionales y el análisis de las variables interviniéntes.

El economista austriaco Joseph Schumpeter ([1954] 1994) afirma que «nadie puede tener la esperanza de entender los fenómenos económicos de ninguna época si no domina los hechos históricos o no tiene un sentido histórico suficiente». La economía política fue construyendo conceptos y conocimientos a partir de la interpretación de distintas escuelas de pensamiento. Esta obra contiene, por esa condición, algunos tópicos en capítulos específicos dedicados a las ideas económicas que dieron paso a las más importantes escuelas económicas y sus conceptos, incluyendo tanto a las latinoamericanas como a la estructuralista. Otros tópicos especiales están diseñados como estudios de caso para ampliar y ejemplificar conceptos económicos.

Anhelo que este material pueda ser, en principio, de utilidad académica a los estudiantes, pero también a aquellos que quieran iniciarse en el estudio de la economía política de modo menos sistemático y más flexible, pero no por ello menos riguroso y apasionado.



Parte



Fundamentos



Capítulo 1

Conceptos básicos de la economía política

1. Origen y definición
2. Ramas de la economía
3. Economía como ciencia
4. Economía y ética
5. Interrogantes básicos
6. Necesidades y bienes
 - 6.1. Teoría de las necesidades
 - 6.2. Teoría de los bienes económicos
 - 6.3. Concepto de utilidad
7. Economía y derecho
 - 7.1. Análisis Económico del Derecho
 - 7.1.1. Evolución histórica
 - 7.1.2. Principales características
 - 7.1.3. Justificación de su estudio y relevancia institucional
 8. Eficiencia social

Capítulo 1

Conceptos básicos de la economía política

Todo aquello que influye sobre un comportamiento económico entra automáticamente en el análisis económico.
J.K. Galbraith (1998)

1. ORIGEN Y DEFINICIÓN

Los hombres y mujeres experimentamos necesidades, ya sea de manera individual o colectiva, es decir, como sociedad o comunidad. Esas necesidades las experimentamos cuando tenemos conciencia de la carencia de algo y las satisfacemos con bienes o servicios que son obtenidos a partir de las actividades económicas. Es por esa razón que ellas están presentes desde los orígenes mismos de la humanidad.

El Antiguo Egipto, por ejemplo, tenía un tipo de economía planificada basada sobre su sistema de irrigación; las civilizaciones asirias y babilónicas contaban con gigantescos aparatos militares y burocráticos y un elaborado sistema jurídico, en cuyo seno se elaboró el Código de Hammurabi (2000 a.C.), base de instituciones monetarias con alto nivel de perfección. También en China podemos ver huellas de desarrollo económico, una administración pública avanzada en materia agrícola, comercial y financiera, temas que fueran abordados desde una perspectiva ética en la literatura clásica china, como por ejemplo en las enseñanzas de Kung Fu-Tse (Confucio, 551-478 a.C.) o de Meng-Tsu (Mencio, 372-288 a.C.), y de cuyas obras es posible obtener un sistema de economía política (Shumpeter, [1954] 1994).

En el Antiguo Testamento hay diversas citas relacionadas con la satisfacción de necesidades como, por ejemplo, en el Libro del Génesis, en el versículo 41, en el que se describe la interpretación por parte del esclavo José de los sueños del faraón egipcio, un memorial de la Teoría de los ciclos económicos: «siete vacas robustas, siete espigas grandes y lozanas y cargadas de granos que representan siete años de prosperidad y crecimiento, y siete vacas flacas y siete espigas secas y quemadas que representan siete años de hambre».

Las primeras civilizaciones americanas poseían sistemas económicos y sociales bien organizados –los mayas y los incas, solo por citar algunas–, y no se descarta que las demás sociedades y grupos los hayan tenido también.

Pero el análisis económico, tal como se conoce actualmente, empezó con los griegos. El término economía proviene del griego (origen etimológico):

OIKO = familia, casa o comunidad doméstica

NOMOS = gobierno o administración

Gobierno o administración de la casa, la familia o comunidad doméstica

Entre los principales pensadores griegos encontramos al militar y filósofo Jenofonte (430-355 a.C.), quien desarrolló teorías y conceptos vinculados a la organización, el valor y la división del trabajo. También Platón (427-327 a.C.), con quien se desarrollara el concepto de *polis* para referirse a la organización de la ciudad, su administración y los procesos de intercambio¹.

Posteriormente, Aristóteles (384-322 a.C.) incorpora conceptos sobre eficiencia económica, teoría del intercambio, teoría del valor, teorías sobre el dinero y el interés, entre otras, y a él le debemos una primera definición de economía como «la ciencia del abastecimiento que trata del arte de la adquisición».

A partir de allí, numerosos autores a lo largo de la historia de la economía propusieron definiciones relacionadas. Para John K. Galbraith (1998: s/p), «la economía es el estudio de la humanidad en la conducta cotidiana» y agrega:

▲

es el estudio del papel de las organizaciones de modo como los hombres han de recurrir a grandes empresas, a los sindicatos y a los gobiernos para satisfacer sus necesidades económicas, el estudio de los fines perseguidos por esas instituciones en la medida en que coinciden o se oponen al interés general, y por tanto, al modo de hacer prevalecer el interés de la colectividad.

Samuelson y Nordhaus (2010: s/p), a su modo, la definen como «el estudio de la manera en que las sociedades utilizan *recursos escasos* para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre distintos individuos».

Mankiw (2009), por su parte, describe a la economía como el estudio de la manera en que la sociedad administra los recursos que son escasos.

No obstante, y para Wallace Peterson, citado en Besil (2007: 10), «es el estudio organizado del proceso mediante el cual los recursos escasos se distribuyen entre necesidades alternativas y competidoras, con el objeto de obtener una satisfacción máxima de esas necesidades».

La economía es la ciencia que estudia el proceso por el cual los individuos, de manera individual o asociada, satisfacen sus múltiples necesidades a partir de la utilización de recursos escasos.

1. Con Platón aparece la idea de economía como administración de la *polis* (ciudad) o economía doméstica.

Esta definición encierra algunas caracterizaciones de la economía y algunos principios vigentes en la actividad económica que es útil distinguir con claridad:

- La economía como proceso mediante el cual se estudia la forma en que los individuos producen (transforman), distribuyen y consumen bienes y servicios para la satisfacción de necesidades;
- Los individuos pueden llevar adelante este proceso de manera individual, pero las posibilidades tanto de producción como de consumo para satisfacer sus necesidades en un mundo complejo como en el que hoy vivimos serían muy bajas;
- Los individuos, para garantizar procesos de producción, distribución y consumo, se organizan en sociedades y, de este modo, aumentan sus posibilidades de producir más bienes y servicios, aun cuando sus necesidades también crezcan²;
- Este proceso busca satisfacer necesidades a partir de recursos siempre escasos. Es decir, tenemos que enfrentar necesidades crecientes e infinitas con recursos que son escasos y que implican un costo.

De aquí se deriva un dilema central en el análisis económico:

Necesidades infinitas frente a recursos escasos.

2. RAMAS DE LA ECONOMÍA

La economía es una ciencia que, como tal, lleva adelante la formulación de conocimiento mediante metodologías bien definidas e identificadas y que surgen de observaciones del mundo real y de su posterior sistematización, o mediante interpretaciones que del mundo podamos hacer basados en nuestro sistema de valores o en el de la sociedad en la que vivimos.

Para su mejor estudio, la interpretación de los hechos y de las teorías, y la aplicación de ellas, la economía se divide en dos ramas: *Economía positiva* y *Economía normativa*.

La primera comprende a la actividad descriptiva o economía descriptiva que consiste en la observación sistemática de la realidad, y a la Teoría económica que consiste en la formulación de principios, leyes, modelos y teorías basados en la descripción y la observación llevada adelante por la economía descriptiva. A su vez, esta se divide en dos grandes ramas de la Teoría económica: la microeconomía y la macroeconomía.

2. A medida que las sociedades son más grandes, aumenta su complejidad. Lo podemos observar en sociedades comerciales en las que el aumento de sus actividades requerirá procesos cada vez más complejos de administración, o en las sociedades humanas en general, donde a medida que crece su tamaño, aumentan las necesidades de nuevos servicios.

La política económica aplica los desarrollos logrados por la Teoría económica para la toma de decisiones en el ámbito de la acción económica y el posterior análisis de sus efectos.

Lejos de ser componentes estancos, este ciclo comprende un proceso, donde cada una de las etapas, desde la observación, pasando por la generación e interpretación de teorías o conocimiento sobre la realidad y posterior toma de decisiones, implica una retroalimentación para la generación de nuevas observaciones, nuevas teorías y aplicaciones desde la microeconomía o desde la macroeconomía, en el ámbito de las familias, el comportamiento de los individuos, las empresas o la administración pública y la política económica.

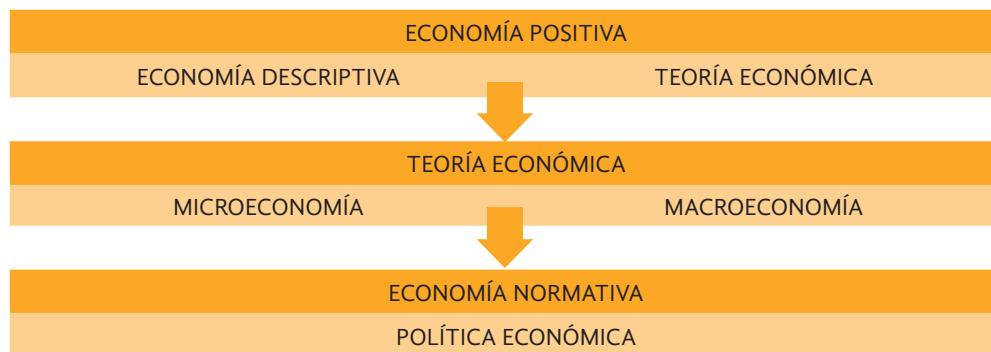


Gráfico 1. Esquematización de la relación fluida entre las teorías económicas y la aplicación de políticas económicas.

Las ciencias positivas tratan de conocer los hechos tal cual son, de presentar una descripción empírica y de relaciones de causalidad de los hechos. En el ámbito de la economía positiva, el interés radica en describir y teorizar determinado aspecto de la realidad por la forma acerca del *cómo son* o *cómo se presentan los hechos, o cómo podrían ser*.

Mochón y Becker (2003) definen a la economía positiva como la parte de la economía que busca explicaciones objetivas del funcionamiento de los fenómenos económicos, ocupándose de *lo que es o podría ser*.

Estamos realizando análisis positivo en el marco del análisis económico cuando analizamos el gasto público o el nivel de consumo de una sociedad tal como se materializa en un momento determinado, si pensamos cuáles serían las consecuencias de los aumentos de precio de determinado producto sobre su demanda u oferta, si afirmamos acerca de *lo que efectivamente sucede* con el comportamiento de los individuos con relación a sus decisiones, sus consumos, o el comportamiento de variables macroeconómicas y lo que sucedería si estas adoptaran determinadas posiciones.

Algunos ejemplos de afirmaciones en materia de economía positiva pueden ser:

- Si el Estado grava con un impuesto el consumo de telas, disminuirá la demanda;
- Si las condiciones climáticas son favorables, aumentará la producción de granos;

- Si el precio del arroz es muy alto, el próximo año aumentará el área sembrada; probablemente baje entonces su precio y también el ingreso de los productores (Besil, 2007: 13).

La economía normativa, en cambio, efectúa proposiciones sobre *lo que debería ser*, respondiendo a criterios éticos, ideológicos o políticos acerca de lo que se considera la solución de un determinado problema o situación deseada, ofreciendo prescripciones para la acción basadas en «juicios de valor».

Podemos mencionar ejemplos de afirmaciones normativas basados en juicios de valor personales o de grupo:

- La Argentina debería tener plena libertad de comercio sin ningún tipo de restricción;
- La Argentina debería cuidar más su desarrollo industrial generando una política comercial más protecciónista;
- El tipo de cambio debería ser lo más elevado posible para garantizar la competitividad internacional de nuestros productos, aunque esto genere aumento de precios internos.

Los campos positivo y normativo se mezclan de forma tal que resulta muy difícil separarlos. La mayoría de nosotros o de los especialistas en política económica puede tener puntos de vista personales, aún basados en modelos o teorías, acerca de cómo debería funcionar la sociedad y es muy difícil ignorarlos si se recomienda una política determinada. Cualquier análisis implica una evaluación de los hechos, y estos son susceptibles a más de una interpretación.

La economía positiva comprende a la economía descriptiva y a la Teoría económica. La primera observa y analiza el comportamiento de los sujetos económicos, ya sean individuos, familias, empresas y organizaciones con o sin fines de lucro y a los Estados y sus instituciones. Comprende «la recolección de datos, descripción y clasificación de los hechos para que la realidad pueda ser analizada, describiendo relaciones básicas que se establecen entre los diversos sujetos económicos» (Besil, 2007: 14).

La Teoría económica se ocupa de ordenar lógica y sistemáticamente la información suministrada en la etapa descriptiva. Implica la teorización de la realidad a través de principios, leyes y modelos para la generación de teorías que permitan una mayor capacidad explicativa de los hechos y mayor capacidad para predecir las condiciones y el momento en que los hechos podrán producirse en el futuro.

La Teoría económica, a su vez, comprende a dos grandes ramas que permiten ordenar el análisis en virtud del grado de agregación de variables, es decir, de su dimensión en términos del comportamiento que representa. Estas son la microeconomía y la macroeconomía.

La microeconomía es la rama de la teoría económica que estudia el comportamiento de los agentes económicos y los mercados considerados de manera aislada.

Analiza el comportamiento económico de los individuos, las familias, los Estados (nacional, provincial y municipal) considerados de manera individual y de los mercados de productos o servicios considerados individualmente. Por ejemplo, el mercado del trigo, de los automotores, etcétera, todos ellos de manera independiente unos de otros, y solo considerando los efectos que sobre el mercado de un bien particular tendrá el comportamiento de determinadas variables propias o ajena al mercado: factores climáticos, una catástrofe natural, inestabilidad política o económica a escala nacional o internacional, etcétera.

Estudiando el mercado de la yerba mate podemos conocer las razones por la cuales se modifica su oferta o demanda, o ambas al mismo tiempo. Podemos examinar variaciones de su precio y los impactos sobre estos elementos del mercado de sucesos propios de la industria de la yerba mate, a saber: cambios tecnológicos, variaciones del costo laboral en el sector, cambio en la composición de las relaciones de poder en el mercado, entre otros. Así también, podemos conocer cómo repercuten en el mismo mercado acontecimientos que acontecen en otros sectores, por ejemplo, cambios en la oferta y en el precio de la yerba por variación de precios de los combustibles o la energía en general, la caída del gusto en determinados sectores y cambios de hábito hacia otros productos, etcétera.

La macroeconomía, sin embargo, es la rama de la Teoría económica que estudia el comportamiento de las macrovariables o agregados económicos.

Entre las macrovariables que analiza la macroeconomía se destacan el PBI, el consumo agregado, las exportaciones y las importaciones, el déficit fiscal y la inflación, entre otras.

La economía normativa comprende a la Política Económica, que es una parte de la economía dirigida esencialmente hacia el mejor desenvolvimiento de la actividad económica en virtud de objetivos determinados. Las decisiones de los hacedores de política económica parten de las leyes, principios y modelos desarrollados por las teorías económicas. De allí que estas últimas determinan el marco sobre el cual se asientan las políticas económicas.

Cualquier medida de política económica que se apoya en un marco teórico, cualquiera sea la escuela o corriente teórica que la formule, ya que de estas se derivan las predicciones de la aplicación concreta de los modelos y, por tanto, del comportamiento futuro de las variables de dichos modelos. Por ejemplo, si aplicamos políticas anti-inflacionarias, podríamos partir de una interpretación acerca del origen o causa de la inflación, de esto dependerá la herramienta de política económica que se adopte para combatirla. Si se parte de un diagnóstico equivocado, se corre el riesgo de escoger herramientas erróneas

para la corrección de la inflación y su aplicación repercutirá en consecuencias aún más negativas para la sociedad a causa del efecto que se buscaba.

3. ECONOMÍA COMO CIENCIA

La ciencia (del latín *scientia*: conocimiento) es el conjunto de conocimientos estructurados sistemáticamente. Es el conocimiento obtenido mediante la observación de patrones regulares, de razonamientos y de experimentación en ámbitos específicos, a partir de los cuales se generan preguntas, se construyen hipótesis, se deducen principios y se elaboran leyes generales y sistemas organizados por medio de un método.

Las ciencias son mecanismos formales de construcción de conocimiento, denominado científico, a partir de una metodología determinada, enmarcadas en los métodos hipotético-deductivo, inductivo y abductivo.

El *método hipotético-deductivo* busca la relación causa-efecto entre variables, con la observación de una realidad, un análisis previo de las teorías que la enmarcan y una posterior generación de hipótesis, para luego probarla mediante la contrastación de su afirmación con la realidad, y concluyendo en una explicación acerca del comportamiento de las variables bajo análisis y la posterior predicción de sus futuros comportamientos.

El *método inductivo* se concentra en la relación de sujetos con el objeto del conocimiento, planteando una relación causal compleja. El conocimiento y la interpretación de los datos se construyen a partir de la información obtenida y no a partir de hipótesis previas.

El *método abductivo* consiste en la descripción de un hecho o fenómeno a partir del cual se llega a una hipótesis que explica las posibles razones o motivos del hecho sobre las premisas obtenidas.

Así como describimos los métodos científicos, también podemos clasificar a las ciencias en *formales* y *fácticas*. Las primeras son un conjunto sistemático de conocimientos racionales que trabaja con objetos ideales, creados por el hombre mediante la abstracción. Aquí encontramos a la matemática y a la lógica.

Dentro de las ciencias *fácticas* encontramos a las ciencias naturales, cuyo objeto de estudio son los sucesos de la naturaleza, como la física o la química, etcétera; y a las ciencias sociales, cuyo objeto es el comportamiento del hombre en sociedad de manera individual o colectiva.

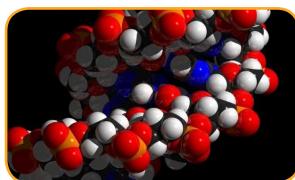
Una disciplina para ser considerada científica debe reunir tres requisitos: debe contar con un objeto de estudio, con métodos bien definidos y con un esquema de validación de conclusiones y teorías confiable.

La economía reúne estos requisitos. El *objeto de estudio* es el dilema entre necesidades frente a recursos escasos, el *método* puede ser tanto hipotético-deductivo como inductivo, y su *mecanismo de validación* es la descripción, explicación y predicción de hechos económicos, mediante el uso de modelos formales, lo que implica la relación de la economía con disciplinas como la matemática, la estadística, etcétera. Pero también se puede dar a partir de la explicación de hechos históricos y su interpretación a la luz del análisis de series estadísticas acerca del comportamiento de variables.



Ciencias Formales

- Estudian formas válidas de inferencias.
- Son creaciones de la mente humana para la representación de objetos, sucesos, cantidades, etc. Sus contenidos son formales.
- Aquí encontramos a la Lógica y a la Matemática.



Ciencias Naturales

- Tienen por objeto el estudio de la naturaleza.
- Encontramos la Biología, Física, Química.



Ciencias Sociales

- Son las que se ocupan de los aspectos culturales, sociales e individuales del ser humano y el objeto dependerá de cada disciplina.
- Encontramos a la Economía, Ciencias Políticas, el Derecho, la Psicología, la Sociología, la Historia, la Antropología.

Gráfico 2. Ubicación de la economía dentro del esquema de las Ciencias Sociales.

4. ECONOMÍA Y ÉTICA

La economía estudia el proceso de satisfacción de necesidades a partir de recursos escasos, y la ética se refiere a los principios en el orden del obrar. La relación entre ambas disciplinas nos lleva a analizar cómo deben ser las decisiones y los actos económicos en el orden de los fines, es decir, con relación a todos los hombres la obtención de los bienes y servicios para su desarrollo integral.

Observamos la relación de la economía y la ética a lo largo del tiempo abarcando este proceso en tres generaciones. La primera es la de la ética personal, donde las decisiones estaban basadas en las conductas y en la relación de estas con la pureza de las intenciones. Era una ética basada exclusivamente en el obrar de cada individuo, sus intenciones y lo *bueno* o lo *malo* de los actos que se derivan. La segunda generación de esta relación entre economía y ética se inicia a fines del siglo XIII y principios del siglo XIX, y comprende la dicotomía entre actos *justos* e *injustos*, abarcando una visión de la ética social, es decir,

acerca de los impactos sociales de las decisiones económicas. Es el periodo de la reivindicación de Derechos Humanos Universales, el desarrollo de teorías como las del Contrato Social o las luchas revolucionarias de vastos sectores de la Europa del siglo XIX, con avances en materia de derechos laborales y civiles.



Gráfico 3. Evolución de la relación entre ética y economía.

Una tercera generación de relación ética-economía ya no solo abarca a los elementos de reivindicación de derechos, sino que introduce la idea de sustentabilidad, o sea, aquella que se basa en la necesidad de crecer en el presente sin comprometer al crecimiento futuro y en la visión de que la sobreexplotación de los recursos naturales ya no resulta viable porque compromete la satisfacción de necesidades de generaciones futuras. Esta relación tiene su punto de partida en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente Humano, también conocida como la Cumbre de Estocolmo, realizada en junio de 1972. Se trató de la reunión inaugural, un punto de inflexión en política ambiental internacional.

En la actualidad podemos referir a numerosos problemas económicos que surgen de mecanismos de valoración de los agentes económicos y que producen consecuencias negativas en la satisfacción de necesidades de vastos sectores de la sociedad.

- a. La recurrencia de las crisis económicas mundiales de finales del siglo XX y principios del presente evidencian que el análisis de los hechos basado en los instrumentos teóricos convencionales de que dispone la economía política no es suficiente para ayudar a explicarlas y comprenderlas, por ello se ha recurrido a explicaciones multicausales, explicaciones en las cuales los aspectos de orden ético juegan un papel central. Por ejemplo, la crisis financiera internacional de 2008, que afectó a la mayor parte de los países del mundo durante 2009, solo puede ser entendida cabalmente cuando se introducen en el análisis elementos de orden ético, tales como el referente conceptual de bienestar que tienen los agentes económicos y los valores asociados a dicha concepción, lo que explica, en parte, la aparente conducta irracional de inversionistas, empresarios, consumidores y políticos, antes, durante y después de ese evento.

- b. En Argentina podemos referenciar numerosos problemas éticos de la sociedad en la que vivimos, tanto en el sector privado como en el sector público. Los problemas de competencia desleal, producto de la evasión de impuestos o la cartelización de determinadas empresas para abarcar determinados mercados, entre otros. Pero, sin dudas, uno de los grandes desafíos en el marco de esta relación es el que se vincula con los niveles alarmantes de pobreza. De acuerdo al último informe del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec) del segundo semestre de 2017, la pobreza alcanzaba a más del 25% de la población y al 17% de los hogares; el 5% de la población era indigente y los hogares indigentes alcanzaban el 3,5% del total de hogares del país. Este mismo informe presentaba que el 40% de los niños entre 0 y 14 años eran pobres, y entre los jóvenes entre 15 y 29 años la pobreza alcanzaba al 31,3%. Los indicadores de inflación para 2018 se proyectan en más del 32% con caída en los niveles de ingreso, repercusión sobre el salario real de las familias y con riesgos de agudizar aún más los problemas de inequidad y pobreza. Asimismo, estos valores existían en un marco de corrupción impregnada en las esferas de gobierno con las consiguientes denuncias entre los sectores políticos sin tener a la vista un diálogo transparente sobre proyectos que enfatizaran el bienestar general y el fortalecimiento de las instituciones, algo que parece ir siempre detrás de los acontecimientos y ser demasiado permeable a las influencias sectoriales.

5. INTERROGANTES BÁSICOS



Antonio Besil, en su libro *Economía. Manual introductorio*, plantea que el problema que genera la escasez de recursos y el número siempre creciente de necesidades individuales y sociales implica la existencia de tres problemas básicos:

- La imposibilidad práctica de obtener todos los bienes y servicios necesarios en las cantidades deseadas;
- La adopción de técnicas de producción que permitan la mayor obtención de bienes y servicios, en función de los recursos disponibles;
- A quién asignar los bienes y servicios logrados, en un marco de justicia distributiva (Besil, 2007: 19).

El acelerado avance tecnológico fue solucionando estos problemas básicos, pero la experiencia también demuestra que a medida que las sociedades avanzan en sus fronteras productivas, las necesidades crecen en proporciones a veces mayores.

Al ser escasos los recursos, las sociedades deben optar y en general eligen producir con mayor especialización y, por tanto, en mayor cantidad, aquellos bienes para cuya producción cuentan con mayores ventajas comparativas, es decir, disponen de factores productivos necesarios para su producción. Así mismo, se decide producir en virtud de lo que se está dispuesto a consumir o en función de la demanda de bienes y servicios, frente a los cuales los consumidores hacen «votos monetarios», lo cual implica que, de cara a

un determinado presupuesto en un determinado periodo, como *consumidores elegimos frente a muchas alternativas*.

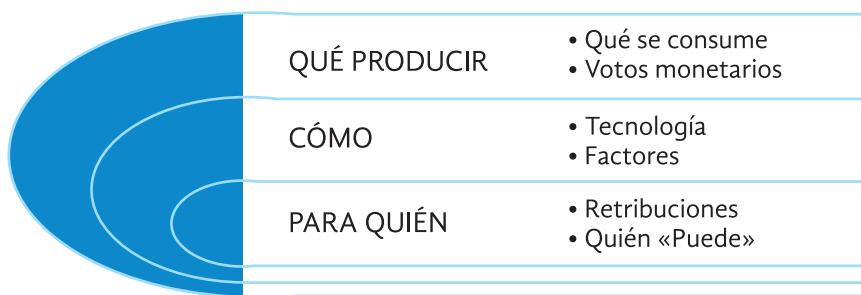
De ese mismo modo, dada la cantidad limitada de factores y aplicando una determinada tecnología y los insumos necesarios que esta requiere, o el tipo de energía y la cantidad necesaria para su puesta en marcha, se resuelve el interrogante de *cómo producir los bienes y servicios en la sociedad*.

En cuanto al último interrogante, el *para quién producir* implica que se produzca con una *finalidad social, la de tratar de satisfacer la mayor cantidad de necesidades en la sociedad*. Lo que plantea el objetivo de una organización eficiente ya sea en los mercados o por parte de la autoridad que redistribuye.

En la economía capitalista y transaccional en la que vivimos, quienes producen y venden tratan de responder a la pregunta: ¿quién puede?, orientada a quien esté destinada la producción de bienes y servicios en vista de factores tales como ingresos, estratos sociales, pertenencia de grupos, etcétera.

Estos problemas básicos se pueden traducir en interrogantes que podemos resumir gráficamente:

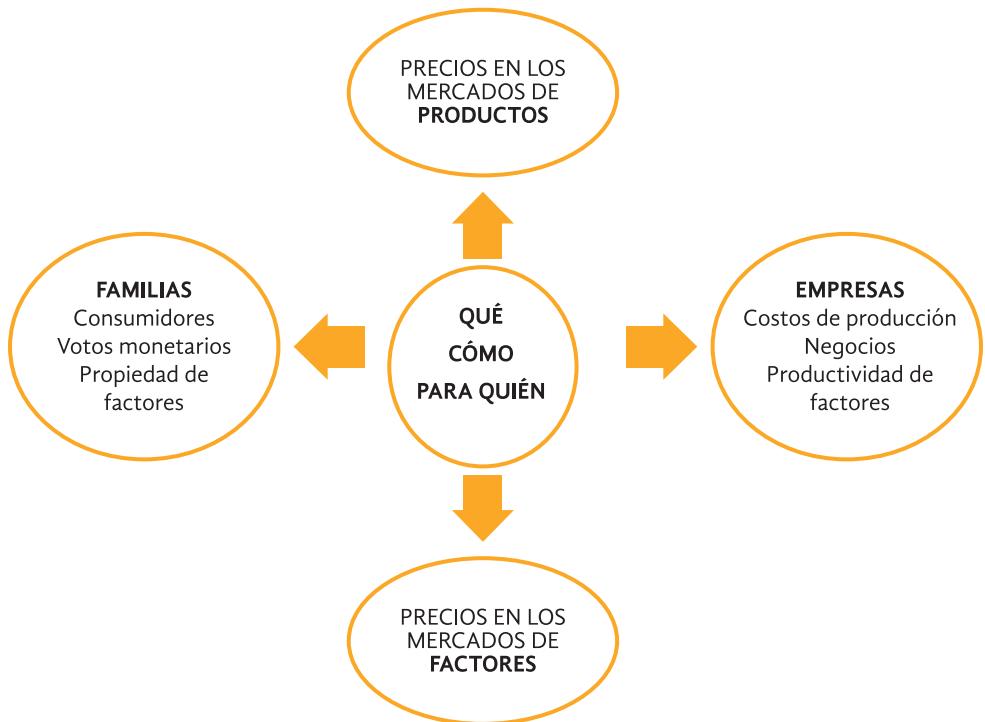
Problemas económicos básicos



Las respuestas a estas preguntas nos van introduciendo paulatinamente en el primer modelo en el que suponemos la existencia de dos sectores: familias y empresas. Las familias son las poseedoras y las propietarias de los factores productivos, las que canalizan hacia las empresas –a través del mercado de factores– para que estas puedan producir, una vez combinados esos factores, los bienes y servicios que posteriormente ofrecen en el mercado de productos o servicios.

Las empresas deciden qué producir a consecuencia de las posibilidades, gustos, preferencias y elecciones monetarias que realicen las familias y, sobre todo, frente a las posibilidades reales que tengan estas familias de poder adquirir estos bienes o servicios en el mercado de acuerdo con su poder adquisitivo. A su vez, la producción de los bienes y servicios dependerá de la tecnología disponible.

Modelo de interacción productiva empresa-familia



6. NECESIDADES Y BIENES

El problema económico central es cómo reconciliar el conflicto entre las necesidades ilimitadas de los individuos y la escasez de recursos. Aparece entonces la figura del *sujeto económico*, quien es el que está llamado a resolver los problemas económicos, y de aquí podemos advertir que no todas las personas físicas son sujetos económicos (más allá de tener necesidades, los niños, por sí mismos, no pueden resolver sus necesidades básicas), y no solo las personas físicas son sujetos económicos, ya que toda asociación de personas o de capital puede resolver problemas. Los sujetos económicos pueden ser:

- Consumidores o economías domésticas que incluyen a individuos, familias, asociaciones deportivas, culturales, religiosas, etcétera;
- Empresas que coordinan actividades de trabajadores e integran factores. Entidades públicas que llevan adelante sus actividades, pudiendo hacer uso de la coacción legal;
- El Estado y la Nación y, por supuesto, el resto del mundo, es decir, los integrantes de la comunidad internacional con la que se relacionan;
- Otras organizaciones como los gremios, las iglesias, los grupos religiosos y diversas organizaciones civiles que cumplen el rol de intermediarios en las negociaciones de intereses contrapuestos, o bien, solo como organizaciones que influyen en la toma de decisiones individuales y colectivas.

6.1. Teoría de las necesidades

Sin la existencia de necesidades, no tendría razón de ser la economía política. Pero a las necesidades no se las debe entender solo en relación con bienes materiales, también se relaciona a los intelectuales, a los espirituales, y demás.

Definimos a las necesidades como la *sensación de carencia de algo, junto al deseo de satisfacerla*. Es decir, las necesidades son sensaciones físicas o psíquicas de falta de algo y se caracterizan por ser:

- *Ilimitadas*. Los individuos y las sociedades experimentamos infinitas necesidades. Nunca dejaremos de tenerlas, ya sean estas psíquicas o físicas;
- *Recurrentes*. A pesar de satisfacer algunas necesidades, estas vuelven a aparecer, como por ejemplo la necesidad de alimentarnos, de vestirnos, de contar con servicio de agua y viviendas, entre otros bienes;
- *Susceptibles de ser creadas artificialmente*. Por la publicidad o mensajes estimulantes que reciben los integrantes de una comunidad;
- *Complementarias*. Para aquellos casos en que la aparición de una necesidad genera la necesidad de otros bienes.

Asimismo, las necesidades se clasifican:

- Por su *urgencia*, pueden ser *primarias* o *secundarias*;
- Por su *asiduidad*, pueden ser *regulares* u *ocasionales*;
- Por el *tiempo en que se experimentan*, pueden ser *presentes* o *futuras*;
- Por el *sujeto que las resuelve*, pueden ser *individuales* o *colectivas*.

Las necesidades primarias se refieren a las exigencias esenciales de la existencia, mientras que las secundarias hacen referencia a la necesidad de segundo orden que presupone haber satisfecho las necesidades primarias. Las necesidades regulares son las que se vuelven a repetir con un ritmo más o menos fijo, mientras que las ocasionales se presentan sin ninguna regularidad. Las necesidades presentes son aquellas que deben resolverse de inmediato, y las futuras implican una previsión para su satisfacción (necesidad de ahorrar para el consumo futuro). Por el sujeto llamado a resolverlas, las necesidades individuales son aquellas que siente un sujeto en particular y deben ser resueltas por él mismo. Si bien a las colectivas también las sienten los sujetos de manera individual, estas pueden ser resueltas por el Estado: educación, seguridad, justicia, infraestructura social básica, entre otras.

6.2. Teoría de los bienes económicos

Definimos *los bienes económicos* como aquellos que se reconocen aptos para la satisfacción de una necesidad, ya sea de forma directa o indirecta, y disponible para esa función. Para que un bien sea considerado económico, debe cumplir estos requisitos; si pierde alguna de estas condiciones, pierde su calidad de bien económico.

1. *Ser capaz de satisfacer una necesidad;*
2. *Ser escaso:* su disponibilidad requiere una erogación o sacrificio;
3. *Ser accesible:* deben estar al alcance de los sujetos económicos.

Además, los bienes económicos presentan características muy diferentes, lo que permite clasificarlos de la siguiente manera:

- *Por su naturaleza pueden ser materiales o inmateriales.* En el primer caso se llaman sencillamente bienes (recursos naturales, las producciones del sector agropecuario o industrial, edificios, maquinas, etcétera) y en el segundo, servicios (prestaciones personales o elementos intangibles: docencia, asistencia profesional, transporte, y demás).
- *Por su abundancia o escasez se los clasifica en libres, económicos o raros.* Son *libres* los bienes que existen en tal abundancia relativa que se obtienen sin esfuerzo alguno; se trata de bienes que brinda «gratuitamente» la naturaleza (aire, luz solar, etcétera). Los económicos necesitan ser obtenidos y, por tanto, son escasos y lógicamente pueden ser reproducidos, de allí que se los denomina también *bienes reproducibles*; son los más numerosos y variados, y comprenden los bienes (primarios o industriales) y los servicios. Los denominados raros o *bienes no reproducibles* pueden llegar a ser ejemplares únicos, como las obras de arte, una catedral gótica, etcétera.
- *Por la forma de satisfacer necesidades o por su destino final podemos agruparlos en bienes directos o de consumo o en bienes indirectos, instrumentales o de producción.* Los *bienes directos* satisfacen directamente una necesidad: alimentos, vestidos, habitación, entre otros; mientras que los *bienes indirectos* no están en condiciones de satisfacer por sí solos una necesidad y pueden estar destinados a la producción de nuevos bienes, como las maquinarias, o necesitar ser transformados previamente, como los alimentos.
- *Por la cantidad de veces que pueden satisfacer una misma necesidad.* Los bienes pueden clasificarse en *no durables*, los que se agotan con el primer uso, sean directos (alimentos) o indirectos (combustibles); y *durables*, cuando satisfacen repetidas veces una misma necesidad, pudiendo ser directos (una casa) o indirectos (una máquina).
- *Por su disponibilidad son presentes y futuros.* Pueden ser *presentes* cuando se disponen de inmediato para aplicarlos a la satisfacción de necesidades, y *futuros* cuando, por su disponibilidad, se obtendrán en el tiempo, dando lugar al nacimiento de instituciones como los mercados a término, como el de cereales, el de algodón, etcétera.
- *Por la calidad de los propietarios o usuarios son privados o públicos.* Los bienes y servicios pueden ser *privados* o *públicos*. Al referirse a los bienes públicos, Samuelson y Nordhaus (2010) señalan que son mercancías cuyos beneficios se reparten de forma indivisible entre toda la comunidad, independientemente de que determinadas personas deseen consumirlas o utilizarlas (plazas, semáforos), además de que no puede identificarse el usuario y que son producidos por el Estado y, por tanto, su costo es sostenido por la comunidad a través de impuestos. Los *bienes privados* pertenecen a personas físicas o



jurídicas, se comercializan en los mercados y pueden ser destinados al consumo o a la obtención de nuevos bienes.

- *Por la evolución del ingreso del consumidor pueden ser bienes inferiores o bienes normales.* Los bienes inferiores son aquellos cuyas cantidades vendidas tienden a disminuir cuando se produce un incremento en el ingreso del consumidor, y los bienes normales, aquellos cuyas cantidades adquiridas aumentan cuando se incrementa el ingreso del comprador (bienes normales).

TEORÍA DE LOS BIENES - CLASIFICACIÓN

| | |
|---|--|
| <u>Por su naturaleza</u> | Materiales (bienes) Inmateriales (servicios) |
| <u>Por su abundancia o escasez</u> | Libres Económicos (reproducibles) Raros (no reproducibles) |
| <u>Por la forma de satisfacer necesidades</u> | Directos (consumo) Indirectos (producción) |
| <u>Por la cantidad de veces que pueden satisfacer una necesidad</u> | No durables Durables |
| <u>Por su disponibilidad</u> | Presentes Futuros |
| <u>Por la característica de la propiedad</u> | Privados Públicos |
| <u>Por su venta en función de los ingresos</u> | Normales Inferiores |



6.3. Concepto de utilidad

Los bienes, para ser considerados económicos, deben ser *escasos, accesibles y capaces de satisfacer necesidades*; es decir, deben ser considerados útiles. *La utilidad es la capacidad que tienen los bienes y servicios para satisfacer necesidades* o el sentimiento subjetivo de placer o satisfacción que una persona experimenta como consecuencia de consumir un bien o servicio.

Algunas características referidas a la utilidad:

- Es condición necesaria y suficiente para que exista un bien económico;
- Es un concepto subjetivo, ya que es una cualidad inherente de la cosa, siendo una circunstancia que resulta de su relación con las necesidades del hombre;
- Variará de una persona a otra, teniendo en cuenta la subjetividad y la definición de necesidad.

Al ser la utilidad una noción subjetiva, esta es comparable pero no mensurable, no es susceptible a una medición cuantitativa, mas se pueden realizar ciertos cálculos económicos indagando los criterios sobre la base de los cuales se buscan las elecciones del consumidor. Si bien no es cuantificable, la utilidad puede ser medida en virtud del grado en que un bien va satisfaciendo una necesidad.

Frente a una necesidad, distintas dosis de un bien tienen distinta utilidad según el orden en que son empleadas. Partiendo de la *utilidad inicial*, la brindada por la primera dosis o unidad de un bien que se consume, el grado de utilidad será la utilidad proporcionada por la última dosis de bien disponible. Considerando el *stock* inicial de un bien disponible, por ejemplo, un litro de agua frente a la necesidad concreta de saciar la sed, al ingerir un primer trago de 100 ml, este satisface una porción (un porcentaje, un grado) de necesidad. Con la siguiente porción de agua (otros 100 ml) que ingiera, el porcentaje de satisfacción de su necesidad ya es menor. Con la tercera porción de agua que ingiera (otros 100 ml), el porcentaje de satisfacción de su necesidad será menor que con el segundo. A este proceso lo podemos seguir hasta alcanzar la satisfacción total de la necesidad de saciar la sed, que puede ser consumiendo una porción o el total del agua disponible. Es decir, la utilidad disminuye progresivamente a medida que consumimos sucesivas dosis de un bien o servicio (utilidad marginal decreciente)³.

7. ECONOMÍA Y DERECHO



El derecho es el conjunto de leyes y disposiciones que determinan las relaciones sociales desde el punto de vista de las personas y de la propiedad. Por tanto, desde el derecho se puede ser capaz de regular los comportamientos económicos y de intervenir desde la aplicación de normas en los procesos de producción, intercambio y consumo, como así mismo en el proceso de adquisición de bienes y servicios.

Podemos advertir que la economía y el derecho tienen una relación que puede ser de *interacción* (M. Weber), desde cuya visión, a toda acción económica le corresponderá una acción en la misma dirección o contraria del derecho, ya sea para su regulación como para su incentivo o prohibición.

Asimismo esta puede ser interpretada desde una relación de *integración* (R. Stammer), que significa una mutua complementariedad entre ambas disciplinas y que surge de la complementariedad necesaria entre las dos. Aquí podemos volver a ver los casos de regulación o de la necesaria existencia de normas que promuevan actividades para el desarrollo de determinados sectores, entre otros.

Marx interpretaba a esta relación mediante mecanismos de *causalidad*, desde donde el derecho es efecto del sistema económico. La economía es la causa y el efecto, regula las

3. La utilidad descontada por cada dosis consumida de un bien o servicio es la utilidad marginal, que es decreciente a medida que incorporamos sucesivas dosis del bien a la satisfacción de la necesidad.

actividades y los intercambios; las leyes de protección del derecho de propiedad, las leyes laborales, son ejemplos de mecanismos legales para determinar sistemas de relaciones sociales.

Pero por sobre todo y considerando la necesidad de poner énfasis en el análisis económico de las normas y los impactos que mutuamente se puedan producir, interesa definir al *Análisis Económico del Derecho en función de la tarea de explicar e interpretar el Derecho*.

7.1. Análisis Económico del Derecho

El Análisis Económico del Derecho (AED) es una disciplina cuyo principal objetivo es la utilización de categorías, métodos y técnicas de la economía en la tarea de explicar e interpretar el Derecho.

La apuesta del Análisis Económico del Derecho apela a una pluridisciplinariedad, mediante la cual se considera que las ciencias como la economía o el derecho se sirven mutuamente de complemento generando, al mismo tiempo, una función conciliadora.

El AED es una escuela del pensamiento jurídico con origen en los países anglosajones que se apoya en la evolución del pensamiento económico, en especial entre 1930 y 1970. Se trata de una metodología que se aplica a problemas de carácter jurídico, principios y conceptos de orden económico, teniendo en cuenta que la economía es una herramienta para el análisis de un gran conjunto de acciones legales. En nuestros cursos de economía estamos acostumbrados a tratar de comprender el funcionamiento de determinados tipos de mercados, pero en general nos ocupamos muy poco de entender la relación de la economía con las reglas de regulación y con el funcionamiento de las estructuras de mercado o con el derecho de propiedad o con la Constitución y un determinado sistema de gobierno, aun cuando vemos desde una perspectiva sesgada hacia el derecho aspectos relacionados con el derecho financiero o tributario.

Los principios fundamentales de la economía que se utilizan en el AED son los costos de transacción, los elementos determinantes del funcionamiento de los mercados y la teoría de los intercambios. Tomando en consideración los principios que rigen la relación entre estas ciencias, podemos mencionar los conceptos sobre los cuales podemos hacer interactuar con fuerza estos principios: contratos, factores de producción, impactos sobre el medioambiente de las decisiones económicas, mecanismos de regulación de mercado a partir de sus fallas, mecanismos formales a tener en cuenta en los gobiernos de las sociedades con y sin fines de lucro, relevancia de los derechos de propiedad en la eficiencia de la asignación de los recursos, función de eficiencia de las normas y aplicabilidad del análisis económico a toda clase de transacciones, incluso a las que no se realicen en un contexto de mercado; determinación de los tributos y sobre qué tipo de derechos o transacciones se aplican, el derecho administrativo y sus elementos condicionantes en busca de la equidad, la igualdad y la transparencia de los procesos, etcétera.

7.1.1. Evolución histórica

Los principales aportes que el AED toma de la economía provienen de la llamada economía institucionalista. Los aportes fueron variando a medida que el análisis institucionalista

fue ganando terreno. John R. Commons (1862-1945) fue un destacado miembro de la escuela institucionalista americana y su influencia no se debe tanto a sus escritos teóricos como a la legislación que promovió y consiguió hacer aprobar en las cámaras legislativas americanas. Su amistad con algunos senadores progresistas impulsó una profunda reforma de la legislación laboral, especialmente en lo referente a las condiciones de seguridad e higiene en el puesto de trabajo, seguros de desempleo y programas de seguridad social para la jubilación. Investigó el papel del Estado y propuso el desarrollo de una «Economía Institucional» como síntesis de la Economía Política, el Derecho y la Ética. A Commons le sigue Ronald H. Coase (1910), economista británico considerado el iniciador del campo de estudio del Análisis Económico del Derecho con su publicación en 1960 de lo que se ha dado en llamar el Teorema de Coase. Obtuvo el Premio Nobel por el descubrimiento y la clarificación del significado de los costes de transacción y los derechos de propiedad para la estructura institucional y el funcionamiento de la economía.

En un artículo de 1960, *The Problem of Social Cost*⁴, planteó que es posible hacer un análisis económico de las reglas, las formas organizativas y los métodos de pago. Luego Douglas C. North dio inicio a su análisis histórico dentro del marco teórico neoclásico. Criticó las concepciones que conducen a sobrevalorar el papel de la industrialización en el desarrollo económico y observó la importancia que tuvo en los Estados Unidos la agricultura y la producción para la exportación. En los años sesenta intentó generalizar sus estudios de forma que comprendan el crecimiento económico de Europa y todo el «Western World», pero pronto descubrió las limitaciones del análisis y de la metodología neoclásica. Hizo una profunda crítica de los supuestos simplificadores de la realidad al uso en la ciencia económica y propuso adoptar supuestos más realistas. En todo ese proceso va adquiriendo cada vez más trascendencia el concepto de institución que se convierte en la clave explicativa de la evolución y el desarrollo económico.

En paralelo, Richard A. Posner, economista y magistrado desde 1981 de la Corte Suprema de los Estados Unidos, investigó la aplicación de la teoría económica a diversos campos jurídicos como la legislación antimonopolista, la regulación de los contratos mercantiles y el procedimiento judicial. Propuso y defendió la idea de que la ley puede ser explicada mejor bajo el supuesto de que los jueces tratan de promover la eficiencia económica y la maximización de la riqueza como objetivo de la política legal y social. Se convirtió así en uno de los más destacados líderes de la corriente del Análisis Económico del Derecho (*Law and Economics*), aplicando el análisis económico al derecho de familia, la discriminación racial, la jurisprudencia, la privacidad, la propiedad, los cuasidelitos, la regulación, la distribución del ingreso y la riqueza, el proceso legal, el sistema de gobierno, las Constituciones, etcétera.

Otros teóricos son Oliver E. Williamson y Gary S. Becker. El primero es el teórico del nuevo institucionalismo y autor del concepto de «mecanismos de gobierno» para referirse a los sistemas de control del riesgo asociado a cualquier transacción. Sus aportes principales

4. Es considerado el artículo de la literatura económica más citado de todos los tiempos y países, aun cuando sus ideas seminales ya estaban explícitas en *The Nature of the Firm*, de 1937.

de investigación son la economía de las instituciones, la estrategia de las organizaciones, la burocracia, la política y los costos de transacción. El segundo es un economista estadounidense que se dedicó a estudiar en su tesis doctoral las razones de la discriminación racial y sexual en la contratación laboral. En *Crimen y castigo: un enfoque económico* analiza la racionalidad del delincuente mediante el cálculo de probabilidades de los beneficios y los costos de cometer delitos.

7.1.2. Principales características

Entre el derecho y la economía existe un elemento central: la eficiencia. Al enfrentar tanto la economía como el derecho, el problema de la escasez de recursos y su asignación, se busca siempre una solución socialmente eficiente. Esto rápidamente nos permite comprender algunas características más sobresalientes en el AED.

La primera tiene que ver con *la aplicación de las teorías y los métodos de la economía al sistema legal*, basándose en la búsqueda de la maximización de la eficiencia en el uso de recursos en un mundo de bienes y servicios escasos, brindándonos un argumento económico para establecer marcos legales regulatorios. Allí donde haya alternativas, escasez y posibilidad de elección, allí serán aplicables los métodos del Análisis Económico, considerando que hay aspectos de la vida humana que no pueden ser objeto de análisis económico, como la vida misma.

El comportamiento maximizador y el análisis del derecho son uno de los elementos esenciales del enfoque económico en que se basa el análisis económico del derecho, puesto que los sujetos tienden a maximizar algo, ya sea riqueza o utilidad, en condiciones que deben corresponderse con los parámetros establecidos de racionalidad en sus elecciones. El derecho, en caso de observar errores que corregir en el mercado, los debe hacer por medio de procedimientos regulatorios. Asimismo, es a través de normas regulatorias que se alcanza la eficiencia distributiva en el mercado.

En segundo lugar, *no es posible entender las instituciones únicamente con argumentos legales*. Es esencial considerar los efectos que tales instituciones tienen sobre la sociedad y los resultados que generan, sobre todo desde el punto de vista económico.

En tercer lugar, *el derecho debe garantizar el bienestar de los individuos* y, por tanto, su interrelación en el mercado es vital para generar los marcos de regulación a fin de garantizar la equidad y la justicia distributiva.

Para cumplir con los objetivos primordiales del bien común y paz social a que aspira el derecho, tiene que velar por el intercambio confiable y ético con relación al uso de bienes y factores productivos, por lo que el derecho debe garantizar el mecanismo de funcionamiento del mercado. Si tiene fallos que enmendar, el Estado tendrá que corregirlos a través del mecanismo regulatorio y coercitivo del derecho.

7.1.3. Justificación de su estudio y relevancia institucional

El AED tiene por objeto final dotar a la sociedad de instituciones jurídicas que permitan satisfacer las necesidades humanas de manera eficiente, es decir, asignando los recursos escasos a los mejores usos y con la mayor efectividad posible.

Asimismo, el AED está fundado en la premisa de que los seres humanos son racionales y que, utilizando esta racionalidad de manera metódica, es posible mejorar las instituciones para hacerlas más eficientes. Supone que la eficiencia en la asignación de los recursos disponibles a los fines sociales está directamente relacionada con el grado de democracia de las sociedades y que entre *menos democrática sea una sociedad, más ineficiente e inequitativa será la asignación de tales recursos*.

Al tratarse de una materia pluridisciplinaria, con elementos no solo jurídicos y económicos, sino también estadísticos, antropológicos, sociológicos, filosóficos e históricos, tiene un carácter mucho más integral.

Finalmente, el AED, entre sus muchos beneficios, orienta el contenido en la redacción de normas o de quienes las aplicarán, logrando así el objetivo de buscar su eficiencia; además, ayuda en la anticipación del resultado que las diversas normas producirán en el mundo real porque vivimos en una sociedad con recursos escasos y necesidades humanas ilimitadas.

8. EFICIENCIA SOCIAL

Existe una relación entre los conceptos de eficiencia, equidad y justicia. Los dos primeros están vinculados al mundo económico y el tercero, al mundo del derecho.

Podemos definir la eficiencia desde una perspectiva puramente económica como aquella situación o proceso mediante el cual se consigue alcanzar metas y objetivos atendiendo a los costos y al uso de factores para alcanzarlos, de manera que se logren con una minimización de costos o uso de factores óptimos.

Del mismo modo, la eficacia es el nivel de alcance de objetivos y metas, pero sin atender a los medios. En este caso, no necesariamente se incurre en una optimización en el uso de factores o minimización de costos.

De allí que la eficiencia y la eficacia se parecen, pero no son lo mismo. La primera busca alcanzar objetivos y metas optimizando el uso de factores y reduciendo costos; la segunda no toma en cuenta necesariamente esto último para lograr objetivos.

Respecto a la equidad, podemos esgrimir diversas definiciones, pero en general todas las aquí analizadas incorporan el ideal de justicia.

Justiniano, emperador del Imperio Romano de Oriente desde el año 527 hasta el año de su muerte en 565, definía a la justicia como «la constante y perpetua voluntad de dar a cada uno su derecho»⁵.

5. John Rawls define a la justicia como equidad, que consiste básicamente en el principio de igual libertad, el de justa igualdad y el principio de diferencia. Amartya Sen incorpora la idea de justicia como la posibilidad de que cada individuo pueda aumentar sus posibilidades en la sociedad en que vive: posibilidades de una buena educación, alimentación, salud, posibilidades de acceso a la vivienda, etcétera.

Un primer planteamiento que se presenta en la concepción económica del derecho es la relación entre eficiencia y equidad, según la cual una acción es eficiente cuando aumenta los beneficios totales y disminuye los costos totales de una determinada situación, mientras que será equitativa en la medida en que disminuya la diferencia entre los beneficios distribuidos a cada miembro de la comunidad.

El conflicto entre ambas nociones se plantea en aquellos casos en los cuales el aumento de beneficios totales trae aparejado que los mismos sean distribuidos de manera inequitativa, o sea que habrá una importante diferencia entre la porción de beneficios que se asignará a cada individuo. Otro conflicto se produce cuando la redistribución de la renta genera costos, ya que si no los produjera, siempre sería preferible la opción más eficiente, por cuanto siempre sería preferible aumentar los beneficios totales dado que quienes menos reciben en la anterior situación, al menos, tienen asegurada la misma asignación de renta en la nueva (Óptimo de Pareto).

Para esto intentamos introducir el enfoque de sistemas⁶, que nos permitiría establecer una mirada de una sociedad eficiente y, al mismo tiempo, justa.

El concepto de equidad lleva implícita una idea de justicia en relación con una situación deseable acordada previamente y valorada como tal. Esa situación objetivo debe ser alcanzada de manera eficiente, es decir, de una manera que asegure un marco económico y social sustentable con igualdad de oportunidades para todos y elementos institucionales que aseguren que las políticas puedan aplicarse en esta dirección, sin olvidar el marco ambiental considerando que un crecimiento de oportunidades con degradación del medioambiente no es sustentable.

Desde una perspectiva de sistema, entendido como un conjunto de partes en el que cada una colabora con el todo para el logro de un objetivo común, representa una mejora en las capacidades de los individuos y la sociedad. En esta mirada intervienen los marcos económicos, sociales, institucionales y ambientales, cada uno con sus indicadores que, al estar en equilibrio, implican una sociedad más justa y equitativa.

Cuando en la sociedad estos cuatro marcos están en equilibrio, decimos que nos encontramos frente a una situación de eficiencia social.

6. Un sistema es un conjunto de partes interrelacionadas entre sí que persiguen objetivos comunes. Denominamos así a aquel enfoque o método aplicado en Ciencias Sociales en el cual una sociedad puede ser analizada en distintas partes o disciplinas, todas interrelacionadas, de tal forma que mediante esta relación se puede alcanzar una posición de eficiencia social, es decir, de equilibrio entre sus distintos componentes, de tal forma que, por ejemplo, decisiones de tipo económico generan impactos sociales, institucionales y ambientales, y estos son positivos en términos de calidad de vida y desarrollo sustentable de la sociedad.

Los conceptos de «desarrollo» y «sustentabilidad» los trataremos con mayor detenimiento en capítulos relacionados a crecimiento y desarrollo.

En cada uno de estos marcos intervienen elementos que son tenidos en cuenta a la hora de analizar la situación de eficiencia social.



Gráfico 6. Situación de eficiencia social en el que puede verse la relación entre lo económico, lo social, lo institucional y lo ambiental.

En el marco económico intervienen elementos como los costos, la competitividad, la inflación, el empleo, entre otros. En el marco social actúan los sistemas de salud, la educación, la seguridad, etcétera. En el marco institucional participan elementos tales como las leyes y las normas, la seguridad jurídica, la fortaleza de la democracia, etcétera. En el marco ambiental están incluidos elementos tales como la contaminación, los mecanismos de regulación, las externalidades, y demás.

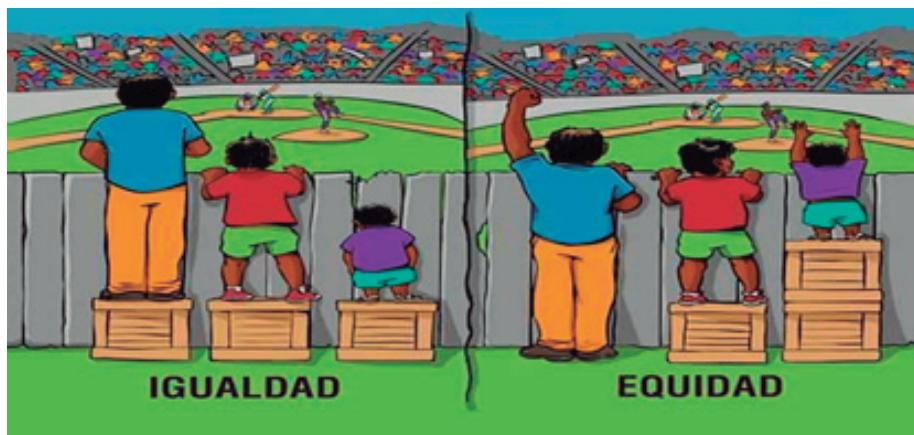
BIBLIOGRAFÍA

- BESIL, Antonio (2007). *Economía. Manual introductorio* (5^a ed.) Resistencia, Chaco: Eudene.
- BUCHANAN, James y BRENNAN, Geoffrey (1997). *La razón de las normas*. España: Ediciones Folio.
- COASE, Ronald (1960). «El Problema del Costo Social». *Economía y Desarrollo*, (10)1, marzo, 2011. Disponible en http://www.fuac.edu.co/download/revista_economica/volumen_1on1/Binder1152.pdf#page=
- GALBRAITH, John K. y SALINGER, Nicole (1998). *Introducción a la Economía*. Barcelona, España: Editorial Grijalbo Mondadori SA.
- KLIKSBERG, Bernardo (2002). *Hacia una economía con rostro humano*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- MANKIW, Gregory (2009). *Principios de Economía* (5^a ed.) Boston: Cengage Learning.
- MIGLIORE, Joaquín (2011). «Amartya Sen: La idea de la justicia». *Revista Cultura Económica*, Año XXIX, N° 81/82, diciembre. Disponible en http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo83/files/Migliore_-_Amartya_Sen-la.idea.de_la.justicia.pdf
- MOCHÓN, Francisco y BECKER, Víctor (2003). *Economía. Principios y aplicaciones* (3^a ed.) Buenos Aires: McGraw-Hill.
- NOVAK, Daniel (2013, 10 de febrero). «Igualdad y equidad». Página 12. Disponible en <https://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-6606-2013-02-10.html>
- NORTH, Douglass (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- POSNER, Richard (2007). *Análisis Económico del Derecho*. México: Fondo de Cultura Económica.
- RAWLS, John (2002). *La justicia como equidad*. España: Paidós, Estado y Sociedad.
- RODRÍGUEZ, Carlos (2014). *Curso introductorio de Economía Política* (XIX ed.) Corrientes: Ed. Moglia.
- SEN, Amartya (2011). *La idea de justicia*. Buenos Aires: Ediciones Taurus.
- SAMUELSON, Paul y NORDHAUS, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.
- SHUMPETER, Joseph A. ([1954] 1994). *Historia del Análisis Económico*. Editorial Ariel, Harvard University Press.



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. El economista George Stigler escribió: «ninguna sociedad totalmente igualitaria ha sido nunca capaz de construir o mantener un sistema económico eficiente y progresista. En todo el mundo se ha visto que es necesario un sistema de recompensas diferenciales para estimular a los trabajadores». ¿Pertenece esta afirmación a la economía positiva o a la normativa?
2. Para comprender los conceptos analice la imagen. Desde la perspectiva conceptual abordada, a) ¿qué sugiere la imagen?, ¿la Justicia está relacionada con la igualdad, con la equidad o con ambas? Justifique su respuesta.



3. ¿Qué comprende el enfoque de sistemas y por qué se lo vincula con la eficiencia?
4. ¿Cuáles son los marcos que comprende el enfoque sistémico?
5. Describa la relación entre justicia y eficiencia.
6. ¿Por qué son importantes las instituciones?
7. ¿Cómo afectan las instituciones al comportamiento del proceso económico?
8. Dada la siguiente afirmación: «Los procesos económicos y sociales afectan a las instituciones y obligan a su acomodamiento en virtud de la satisfacción de necesidades y demandas sociales». Analícela y fundamente su acuerdo o su desacuerdo.
9. ¿Cuáles son las características del análisis económico del derecho?
10. ¿Qué son los bienes económicos? ¿El aire puro y el agua son bienes económicos? Fundamente su respuesta.

Parte



Elementos de microeconomía



Capítulo 2

Teoría de los mercados

1. Conceptos fundamentales
2. Demanda y oferta
 - 2.1. La demanda
 - 2.1.1. Curva de demanda
 - 2.1.2. Demanda de mercado
 - 2.1.3. Movimientos sobre la curva de demanda
 - 2.1.4. Anomalías a la ley de demanda
 - 2.2. La oferta
 - 2.2.1. Curva de oferta
 - 2.2.2. Oferta de mercado
 - 2.2.3. Movimientos sobre la curva de oferta
 - 2.2.4. Oferta conjunta y oferta rival
 - 2.2.5. Anomalías de la oferta
3. Equilibrio de mercado
 - 3.1. Análisis de los cambios en el equilibrio
4. Elasticidad del precio de demanda y de oferta
 - 4.1. Elasticidad de la demanda
 - 4.2. Elasticidad de la oferta
5. Precios regulados
6. Estructuras de mercado
 - 6.1. Competencia perfecta
 - 6.2. Competencia imperfecta
 - 6.2.1. Monopolio
 - 6.2.2. Oligopolio
 - 6.2.3. Competencia monopolística
7. Una mirada desde la demanda

Capítulo 2

Teoría de los mercados

Los bloques fundamentales de construcción de una economía son dos monarcas: los gustos y la tecnología. La soberanía del consumidor, que opera a través de los votos monetarios, determina qué se produce y hacia dónde van los bienes, pero la tecnología influye en los costos, en los precios y en la disponibilidad de los bienes.

Paul Samuelson y William D. Nordhaus (2010)

1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES

Las personas precisan satisfacer necesidades de manera permanente, a través de bienes y servicios, que pueden ser adquiridos mediante mecanismos de intercambio, considerando que las familias en una sociedad no producen todos los bienes y servicios necesarios para satisfacer esas necesidades.

Los intercambios se producen en un ámbito denominado mercado, donde interactúan individuos con capacidad de ofrecer un bien o un servicio y aquellos que sienten la necesidad de adquirir estos bienes a cambio de otros bienes o servicios.

En principio, un mecanismo así descrito nos conduce a la idea de trueque, mediante el cual los integrantes de una sociedad intercambian unos bienes por otros. Pero la evolución de las instituciones en la sociedad ha hecho que los intercambios se realicen entre distintos bienes y un único bien al que se lo denomina dinero¹.

A su vez, los bienes y servicios ofrecidos y demandados tienen valor económico representado a través del precio², fijado mediante la relación entre oferta y demanda en el mercado.

Samuelson y Nordhaus (2010: s/p) definen al mercado como «un mecanismo mediante el cual los compradores y los vendedores interactúan para determinar precios e intercambiar bienes y servicios». Es decir que, bajo esta perspectiva, la función principal del mercado es la determinación del precio de los bienes.

1. Dinero es un bien cuya característica fundamental es que es de aceptación generalizada. Todos quieren intercambiar bienes y servicios por dinero.

2. El precio es el valor de un bien expresado en términos de dinero, es decir, es el valor expresado en términos económicos de bienes y servicios, y el mismo es determinado a partir de la interacción entre oferta y demanda, en situaciones en que no existe intervención en dicho mecanismo, por ejemplo, por intervención del Estado.

Los precios son señales en el mercado, tanto para los vendedores u oferentes como para los compradores o demandantes. Así, si la demanda de un bien aumenta, esto posiblemente genere aumentos del precio del bien y envíe una señal a los vendedores para que incrementen su oferta. Si el precio de la carne aumenta, esto alentará a los productores ganaderos a producir más, pero al mismo tiempo puede que los consumidores demanden menos carne y sustituyan este producto por otro tipo de alimento.

Y así como en los mercados de bienes la interacción entre oferta y demanda determina un precio, lo mismo ocurre en el mercado de factores³. Si en una economía se necesitan de un momento a otro más programadores o ingenieros en sistemas, el salario de estos expertos se elevará considerando un *stock fijo* de esta especialidad en un momento determinado.

Cuando referimos que los precios son señales en el mercado, seguimos a Samuelson y Nordhaus (2010: s/p) en que estos «coordinan las decisiones de los productores y los consumidores. Los precios más elevados tienden a reducir las compras y a aumentar la producción. Los menores precios fomentan el consumo y desalientan la producción. Los precios son la rueda que equilibra el mecanismo de mercado».

Podemos definir al mercado en virtud de la concurrencia al mismo por parte de hombres y mujeres para la satisfacción de necesidades, definiendo a partir de sus intercambios un precio o valor monetario de los mismos, convirtiéndose estos en señales para la compra y venta o la interacción en dicho ámbito.

Así mismo, la interacción de oferentes y demandantes ya no se da en un lugar físico o geográfico delimitado. El avance tecnológico e informático y la velocidad y la capacidad de los medios de carga permiten que los intercambios se realicen de manera virtual o electrónica, siendo esta práctica comercial cada vez más habitual. Podemos comprar o vender desde la tranquilidad de nuestro hogar con medios electrónicos y dinero electrónico o virtual⁴.

2. DEMANDA Y OFERTA

El mercado es una *institución social* en la que interactúan *oferentes y demandantes* a los fines de *intercambiar* bienes y servicios o factores productivos para la satisfacción de necesidades. De este modo se determina su *valor monetario (precio)*.

3. Consideramos cinco factores de la producción: mano de obra (trabajo), recursos naturales, capital, tecnología y capacidad empresaria.

4. Véase el caso de las Bitcoins.

2.1. La demanda

Es la relación que existe entre las *cantidades* que los individuos o sujetos económicos están *dispuestos a demandar o comprar a un precio* vigente en un periodo y espacio determinado.

El comportamiento de la demanda mantiene normalmente una *relación inversa* con respecto a los precios del bien o servicio en cuestión, por lo que, y considerando que este comportamiento es generalizado, a esta relación se la denomina *ley de demanda*. Decimos «normalmente» porque es un comportamiento que se da en la demanda de la mayoría de los bienes y servicios. Pero existen anomalías, como veremos más adelante.

La ley de demanda nos dice que la demanda de un bien es inversa a la variación de su precio, es decir, cuando aumenta el precio de un bien (permaneciendo todos los demás determinantes sin cambios), se compra menos de dicho bien y viceversa⁵.

Pero, además del precio, existen otros determinantes de la demanda, a saber:

- *El ingreso de los consumidores (Y)*. A medida que aumenta el ingreso, los demandantes tienden a comprar más de casi todos los bienes, aun cuando los precios no se modifican.
- *El tamaño del mercado (T)*. Este puede ser medido por el tamaño de la población, y cuando este aumenta, también la cantidad demandada de determinados bienes. La población de una ciudad de 1 millón de habitantes consumirá más manzanas que la población de una ciudad de 200 mil.
- *El precio de los bienes relacionados (Pa)*. Existe una relación entre la demanda de un bien y sus bienes sustitutos y complementarios. La demanda del bien A tiende a ser baja si el precio del bien sustituto B es bajo.
- *El gusto o preferencias (G)*. Los gustos de los consumidores y sus preferencias también son determinantes importantes, en ellos influyen razones culturales, tradiciones o componentes religiosos, etcétera; además, pueden estar creados por la moda o por las mismas campañas publicitarias de determinados productos.

5. El economista inglés Alfred Marshall incorpora a fines del siglo XX al análisis económico la cláusula *ce-teris paribus*, mediante la cual, en los análisis de corto plazo como es el caso de la demanda, oferta y teoría básica de los mercados, tanto la demanda como la oferta varían en función del precio, manteniendo todos los demás determinantes constantes (supuesto fuerte para el análisis de los equilibrios de mercado). Como sabemos, estos son solo supuestos que nos ayudan a interpretar los comportamientos económicos, ya que en la realidad de manera permanente están interrelacionados y variando los distintos condicionantes (Ekelund y Hébert, 1992).

- *Las condiciones estacionales o influencias especiales (Ex).* Sin duda que en determinados lugares o en determinados períodos la demanda de algunos bienes será más alta que en otros. Esto dependerá de factores climáticos o estacionales, tales como los aires acondicionados en lugares de alta temperatura o de bienes de consumo estacional, como las frutas o determinadas prendas de vestir en verano.

Podemos modelizar estas relaciones de la siguiente manera:

$$Dx = f(Px, Pa, Pb...Y, G, T, Ex...)$$

Como la ley de demanda explica una relación inversa entre cantidad demandada y variaciones de precios, asimismo esta ley tiene razones por las cuales se cumple, y las mismas son de dos tipos: por efecto renta o ingreso y por efecto sustitución.

- *Efecto renta o ingreso.* Cuando los precios aumentan, disminuye el ingreso real, y por tanto disminuye la *capacidad real de compra*, por lo que se modifica el consumo disminuyendo la demanda de determinados bienes cuyos precios subieron. Lo contrario sucede cuando los precios disminuyen.
- *Efecto sustitución.* Cuando el precio de un bien A aumenta, se sustituye por otros bienes similares B, C o D, con posibilidades de satisfacer las mismas necesidades. Por lo que cuando el precio del bien A aumenta, disminuye su demanda y los consumidores, para mantener su ingreso real constante y poder seguir satisfaciendo sus necesidades, trasladan su consumo a bienes con similares características.

2.1.1. Curva de demanda

La curva de demanda es una representación gráfica de la relación entre el precio y la cantidad demandada de un bien. Dicha representación está dada por una curva de demanda decreciente de izquierda a derecha, y muestra la relación inversa entre las variaciones de precios y cantidades demandadas. Es decir, a mayores niveles de precios, menores los niveles de demanda del bien y viceversa. Construimos la curva a partir de un ordenamiento de precios creciente; para cada precio existe un nivel de demanda del bien en consideración. Así, para un nivel de precio de \$10, la demanda a dicho precio será de 300 unidades; para el de \$20, la demanda será de 250 unidades y así hasta llegar, en nuestro ejemplo simplificador, a un precio de \$50 (100 unidades). Si los precios siguen subiendo, la cantidad demandada seguirá bajando.

Podemos graficar la relación establecida entre precios ascendentes y cantidades demandadas, por ejemplo, de barritas de cereal. La pendiente negativa ilustra la ley de demanda (Gráfico 1).

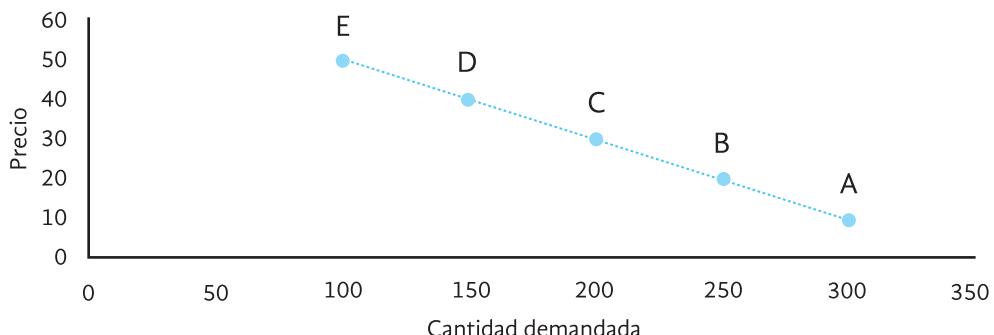


Gráfico 1. Ejemplo de curva de demanda de barritas de cereal, descendente de izquierda a derecha, teniendo en cuenta la relación inversa entre precio y cantidad demandada.

2.1.2. Demanda de mercado

La curva de demanda que vimos es la de un consumidor, o sea, la curva de demanda individual del bien (barritas de cereal). La demanda de mercado representa la suma total de todas las demandas individuales del bien que estamos considerando. Es decir, *la demanda de mercado se determina al sumar las cantidades demandadas de todos los individuos en el mercado a cada uno de los precios considerados*.

La ley de demanda decreciente también rige para la demanda de mercado, y esto es así porque si bajan los precios, estos precios más bajos atraen a nuevos compradores por efecto sustitución, y ya sea por este efecto o por el efecto ingreso, los menores precios de barras de cereal provocan consumos adicionales. A la inversa, los mayores precios del bien generan un comportamiento inverso, esto es, menor demanda del bien.

2.1.3. Movimientos sobre la curva de demanda

Deben diferenciarse movimientos a *lo largo de la curva de demanda* hacia arriba o hacia la izquierda, o hacia abajo o a la derecha, de *desplazamientos de la curva* hacia la izquierda o a la derecha. En este sentido debemos considerar:

- Variaciones en la cantidad demandada*, que representa un movimiento a lo largo de la curva, o lo que es lo mismo que decir que se produce un movimiento a un punto diferente de la misma curva tras la modificación en el precio; y
- Cambios en la demanda*, que representan desplazamientos de la curva de demanda, hacia la izquierda o hacia la derecha.

Podemos graficar con un ejemplo. Cuando aumenta el ingreso de los consumidores, estos podrán demandar más pizzas, aun cuando el precio de ellas no se haya modificado. Entonces, a mayor ingreso, mayor demanda y mayor será el desplazamiento de la demanda, en este caso a la derecha. Esto indica un cambio en la demanda y, por tanto, un desplazamiento de su curva (ver Gráfico 2). Ahora, si, en cambio, se produce una

mejora tecnológica en la producción de pizzas que reduce sus costos y por tanto genera una disminución del precio, esto provocará un cambio en la cantidad demandada, generando que los consumidores tiendan a comprar más pizzas, ahora porque los precios han disminuido, siempre que el resto de los determinantes permanezca constante. Aquí, el aumento en las compras no se deriva de un aumento en la demanda *per se*, sino de una disminución del precio. Esto representa un movimiento a lo largo de la curva, más precisamente un movimiento hacia debajo de la curva (Gráfico 2).

Desplazamientos de la curva de demanda de un producto

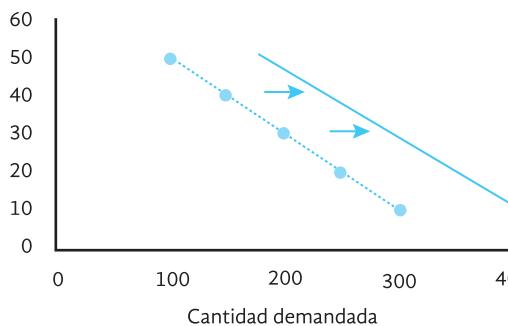


Gráfico 2. Desplazamiento de la curva de demanda. En el eje vertical están graficados los precios de la pizza y en el horizontal, las cantidades demandadas. Una variación en cualquier determinante distinto al precio genera un desplazamiento.

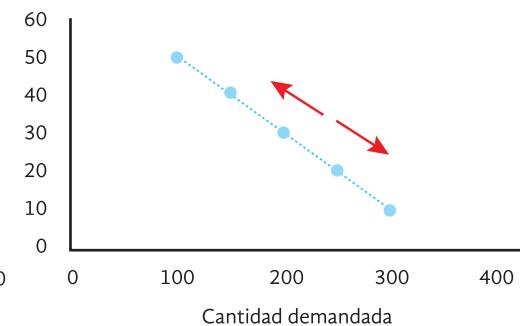


Gráfico 3. Movimiento a lo largo de la curva de demanda. Las variaciones en los precios generan desplazamientos a lo largo de la curva, ya sea que los precios suban o bajen, hacia arriba o hacia abajo.

2.1.4. Anomalías a la ley de demanda

Las anomalías a la ley de demanda se presentan cuando la cantidad demandada de un bien no es inversa al precio, sino que, por el contrario, se presenta como directa en relación con las variaciones de precios o bien el comportamiento de la demanda no varía ante variaciones de precios en cuestión.

- Bienes sujetos a especulación financiera.* Es el caso de las acciones o bonos públicos y privados que se demandan y ofertan en los mercados de valores. Normalmente, frente a un aumento de la cotización de un bono, su demanda se incrementa. También encontramos aquí a las divisas o monedas extranjeras, siendo el caso más emblemático para los argentinos el del dólar que, cuando aumenta su valor con relación al peso, la demanda de dólares tiende a crecer.
- Bienes de primera necesidad.* Cuando el precio de un bien de primera necesidad aumenta, las familias tienden a mantener su demanda, teniendo en cuenta la necesidad vital que existe sobre su consumo. En situaciones como estas pueden existir variaciones en

cuanto a la demanda con relación a la calidad o al *merchandising*, pero la totalidad del bien en cuanto a especie difícilmente varíe sustancialmente. Normalmente tienen curvas de demanda inelástica, es decir, a medida que varía su precio, su demanda cambia menos que proporcionalmente o varía en forma directa como es el caso de los bienes Giffen. En el caso de las familias de bajos ingresos, a medida que aumenta el precio de estos bienes, inclusive su demanda podría aumentar, ya que estas familias, aunque destinaran mayor proporción de sus ingresos a estos bienes, no los dejarán de consumir por tratarse de productos de primera necesidad. En estos casos, la curva de demanda será creciente de izquierda a derecha. Son los denominados bienes Giffen en honor al economista irlandés Robert Giffen que, en 1895, durante una hambruna en Irlanda, advirtió sobre el aumento del precio de las papas que redujo el poder adquisitivo de los irlandeses, lo que repercutió en la menor demanda de otros bienes más caros como la carne y generó un aumento en la demanda de papas.

- c. *Bienes inferiores*. A medida que aumenta el ingreso de los consumidores, el consumo de determinados bienes y servicios tiende a disminuir para trasladar su consumo a otros tipos de bienes que igualmente satisfagan una determinada necesidad.
- d. *Bienes de lujo o superfluos y bienes raros*. Se trata de bienes que dan prestigio o placer a sus poseedores que, frente al aumento de su precio, aumenta el deseo de adquirirlos y a la inversa (ejemplos: piedras preciosas, obras de arte, determinados tipos de vehículos, etcétera).
- e. *Bienes cuya compra es imprescindible pero que representan un porcentaje muy bajo del ingreso del consumidor*. Aquí el consumidor, frente a aumentos de precios, no altera su consumo por el impacto insignificante sobre su presupuesto. Un caso ejemplificador es la sal común, cuyo precio es tan bajo que casi nadie sacrifica su consumo cuando aumenta.

2.2. La oferta

La oferta es la relación que existe entre las *cantidades* que los individuos o sujetos económicos están *dispuestos a ofrecer o vender* a un *precio* vigente en un periodo y espacio determinado.

Normalmente⁶ el comportamiento de la oferta mantiene una *relación directa* con respecto a los precios del bien o el servicio en cuestión, en virtud de lo cual y considerando que este comportamiento es generalizado, a esta relación se la denomina *ley de oferta*.

La oferta de un bien es directa en relación con la variación de su precio, es decir, cuando aumenta el precio de un bien (permaneciendo todos los demás determinantes sin cambios), se intentará vender más del bien, y viceversa.

6. Normalmente, porque es un comportamiento que se da en la oferta de la mayoría de los bienes y servicios. Pero existen anomalías de la oferta, tal como pueden existir anomalías de demanda.

Pero además de los precios del bien en consideración, otros determinantes de la oferta son la política gubernamental, los precios de bienes relacionados como ser bienes sustitutos o complementarios, influencias especiales tales como el clima o el comercio electrónico, los costos de producción y, en vínculo con estos últimos, los precios de los insumos materiales⁷ y bienes tecnológicos⁸. Se explican brevemente a continuación las razones por las que estos factores determinan la oferta de un bien determinado o servicio⁹.

- Precios (P_x): los precios son la principal señal tanto para oferentes como demandantes y productores de bienes y servicios. En el caso de la oferta, los precios serán un incentivo muy fuerte para ofrecer más o menos productos.
- Política Gubernamental (PG): es determinante de la oferta, ya que esta la puede incentivar o desincentivar dependiendo del tipo de política. Un nuevo impuesto o el aumento de los existentes, generalmente¹⁰, desincentivan la oferta de un bien; mientras que subsidios o créditos orientados pueden generar incentivo a determinadas industrias y, de este modo, un aumento de la demanda.
- Precios de bienes relacionados (P_a): existe una relación entre la oferta de un bien y sus bienes sustitutos y complementarios. La oferta del bien A tiende a ser baja si el precio del bien sustituto B es bajo.
- Clima (Cl): el clima puede ayudar a producir más bienes sobre todo en el sector agropecuario. Climas adversos tenderán a disminuir la oferta de un bien como los granos y así disminuir la oferta de este bien y sus bienes relacionados. La caída de la disponibilidad de bienes aumentará sus precios.
- Adelantos tecnológicos (Tec): la mejora tecnológica ha generado un superior y más fácil acceso a determinados bienes y servicios, ya sea por disminución del precio del transporte, la mejora en su velocidad, la irrupción del comercio electrónico o la posibilidad de acceder o producir mayor cantidad de insumos. Permiten generar mayores cantidades de bienes y servicios y así aumentar la oferta aún a precios más bajos. En rigor de verdad, esto es, en sí mismo, una anomalía a la ley de la oferta (será analizado más adelante).
- Precio de los factores (P_{fp}): una variación en los precios de los factores (trabajo, capital, recursos naturales, capacidad empresarial o tecnología) tendrá efectos sobre los costos de producción, ya que los precios de los factores representan costos para la oferta y, por ello, sus variaciones afectarán a las decisiones de las empresas para ofrecer determinada cantidad de productos¹¹.

7. Los insumos pueden ser nacionales o importados. Para el caso de los importados, si se genera una variación en el tipo de cambio, esto generará variaciones en el precio del insumo importado.

8. Los cuales también en muchos casos son importados.

9. Existen muchos factores determinantes de la oferta. Aquí ilustramos solo los más representativos, a efectos de demostrar variaciones en la demanda y sus causas.

10. Algunos impuestos, en particular los que recaen sobre los bienes de primera necesidad, al trasladarse a precios no generan gran efecto sobre la oferta del bien.

11. Los costos de producción dependen del costo de los insumos y del precio de los factores. Si el precio

Modelizando estas relaciones tenemos que la oferta es una función que podemos representar de la siguiente manera:

$$Ox = f(P_x, P_a, PG, Tec, Cl\ldots)$$

2.2.1. Curva de oferta

La oferta de un bien o servicio, en general, tiene relación directa con el precio de dicho bien. Siguiendo el ejemplo anterior, podemos representar como, a medida que crece el precio de las barritas de cereales, aumenta su oferta. Esto lo podemos observar en la siguiente tabla. Construimos la curva a partir de un ordenamiento de precios creciente y, para cada precio, existe un nivel de oferta del bien en consideración.

Así, para un nivel de precio de \$10, la oferta será de 100 unidades; para el valor de \$20, la oferta será de 150 unidades y así hasta llegar a un precio de \$50, al cual se ofrece una cantidad de 300 unidades. Si los precios siguen subiendo, la cantidad ofrecida seguirá subiendo.

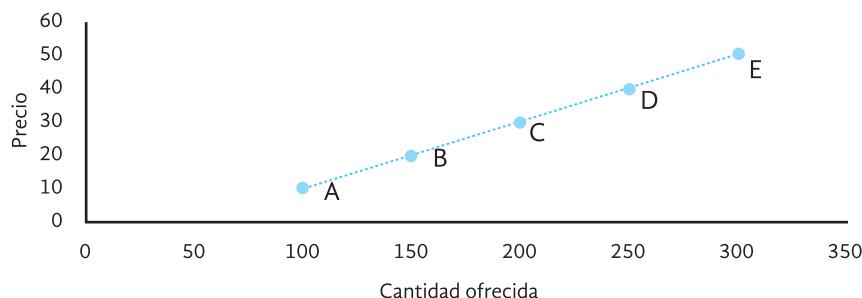


Grafico 4. Relación directa entre el aumento del precio y el incremento de la cantidad ofrecida (ejemplo barritas de cereal).

2.2.2. Oferta de mercado

La curva de oferta que vimos es la de un vendedor, o sea, la curva de oferta individual del bien (barritas de cereal). La oferta de mercado representa la suma total de todas las ofertas individuales del bien que estamos considerando. Es decir, *la oferta de mercado se determina al sumar las cantidades ofrecidas de todos los individuos en el mercado a cada uno de los precios considerados*.

La ley de oferta decreciente también rige para la oferta de mercado, y esto es así porque si suben los precios, esto genera que nuevos oferentes de barras de cereal busquen

del petróleo aumenta, se incrementa el precio de los combustibles fósiles y, de este modo, aumenta el precio de producción y provisión de bienes y servicios.

colocar más de estos bienes en el mercado. A la inversa, los menores precios del bien generan un comportamiento inverso, es decir, menor oferta.

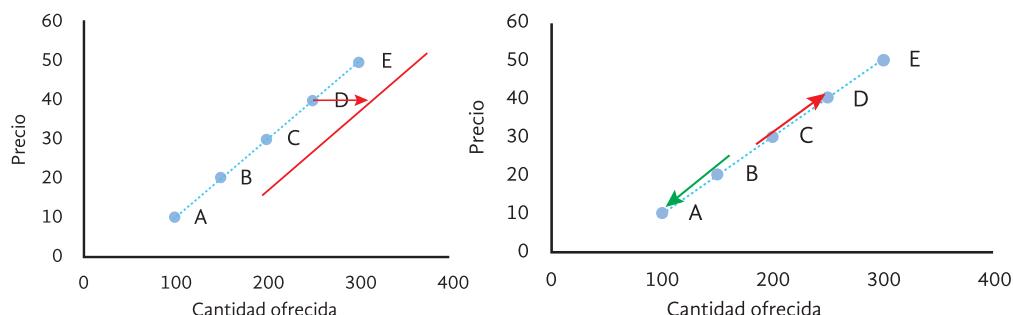
2.2.3. Movimientos sobre la curva de oferta

De manera similar a lo que vimos para la demanda, debemos diferenciar movimientos a *lo largo de la curva de oferta* hacia arriba o hacia la derecha, o hacia abajo o a la izquierda, de *desplazamientos de la curva* hacia la izquierda o a la derecha. En este sentido debemos considerar:

- Variaciones en la cantidad ofrecida que representa un movimiento a lo largo de la curva* o, lo que es lo mismo, se produce un movimiento a un punto diferente de la misma curva tras la modificación en el precio;
- Cambios en la oferta*, que representan desplazamientos de la curva de oferta, hacia la izquierda o hacia la derecha.

Siguiendo a Samuelson y Nordhaus (2010), cuando aumentan los precios de los automóviles, los productores alteran su producción y cantidad ofrecida, pero la curva de oferta no se desplaza, sino que se genera un movimiento a lo largo de esta. Pero si se modifican otros factores distintos al precio, la curva de oferta se desplaza, hacia la izquierda, si las variaciones de factores empeoran las condiciones de oferta de un bien; y hacia la derecha, si se mejoran esas condiciones.

Así, una mejora en la política gubernamental que favorece la producción de automóviles, la mejora en los procesos tecnológicos o caídas de costos de insumos y factores productivos desplazarán a la derecha la curva de oferta. Si estos elementos tienen comportamientos opuestos, la curva de oferta se desplazará a la izquierda.



Gráficos 5 y 6. Desplazamiento de la curva de la oferta

2.2.4. Oferta conjunta y oferta rival

En el análisis de la oferta existen situaciones indispensables por considerar. Es el caso de los *bienes de oferta conjunta* y los de *oferta rival* (Besil, 2007: 40). Los *bienes de oferta conjunta* son aquellos que, frente al aumento de su producción u oferta, necesariamente aumentan la oferta de otro bien. Esto sucede porque ambos *bienes surgen del mismo proceso produc-*

tivo y originan múltiples productos finales. Un ejemplo de este tipo de bienes es el de la producción de la carne y del cuero vacuno. Cuando aumenta la faena de bovinos, aumenta la oferta de carne de vaca y, por tanto, aumenta también la oferta de cuero de vaca.

Los *bienes de oferta rival* son aquellos cuya producción surge de los mismos factores, por lo tanto, las producciones de dichos bienes compiten entre sí por los mismos factores (considerando la situación de factores escasos y plenamente ocupados bajo determinadas condiciones). Un caso exemplificador es la producción de distintos tipos de granos en un lote de siembra; se podrá sembrar soja o trigo, pero no ambas, por ello que se produce trigo implica que no se producirá soja, y viceversa¹².

2.2.5. Anomalías de la oferta

Así como hemos visto que existen anomalías en el cumplimiento de la ley de demanda, también existen situaciones en las que no se cumple la ley de oferta, es decir, situaciones en la que aun aumentando el precio de un bien su oferta no aumenta o puede darse que mientras el precio de unos bienes disminuye, su oferta aumenta, en otras palabras, una situación contraria a la esperable. Veamos algunos casos:

- a. Bienes en cuyo proceso de producción ha mejorado la tecnología. Cuando mejora la tecnología, en general los costos de los procesos productivos tienden a bajar. Si esto sucede, las empresas que incorporan estas tecnologías podrán aumentar sus cantidades producidas y ofrecidas. Por tanto, aun disminuyendo costos y precios, la oferta aumenta.
- b. Bienes sujetos a especulación. Cuando se espera que determinados bienes o títulos valoren en un futuro un incremento de sus precios, los tenedores de estos no los ofrecerán. Esta espera generará lo que se denomina *profecía autocumplida*. Esta se da cuando los agentes esperan que algo suceda y se preparan para ello y, como todos tienen este comportamiento, efectivamente el hecho esperado sucede. Por ejemplo, si los tenedores de dólares esperan que en la próxima semana el dólar aumente su cotización, es posible que nadie salga a ofertar aun cuando el precio suba paulatinamente y, como la oferta es escasa, su cotización aumenta¹³.

12. Más adelante veremos la Curva de Posibilidades de Producción, que hace referencia a que la posibilidad de producir más de uno o ambos bienes depende de la disponibilidad y calidad de factores.

13. En nuestro análisis suponemos que otros factores puedan permanecer inalterados, y solo observamos la relación de precios de divisas y su oferta.

3. EQUILIBRIO DE MERCADO

El equilibrio en economía es una situación en la que una variable no presenta una tendencia de movimiento de una determinada posición, pero, a su vez, es un estado en el que todas las fuerzas que actúan sobre esa variable están en reposo.

El caso particular que estamos abordando refiere al equilibrio de mercado que se da al precio en el que la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. En esta posición, el precio no tiende a subir ni a bajar. Es una situación en la que el mercado se vacía completamente, ya que los oferentes ofrecen exactamente los bienes y servicios que la demanda requiere para satisfacer sus necesidades.

En el equilibrio de mercado, el precio de equilibrio, las cantidades de bienes que los compradores están dispuestos y son capaces de comprar, es igual a la cantidad de bienes que los oferentes están dispuestos y son capaces de vender.

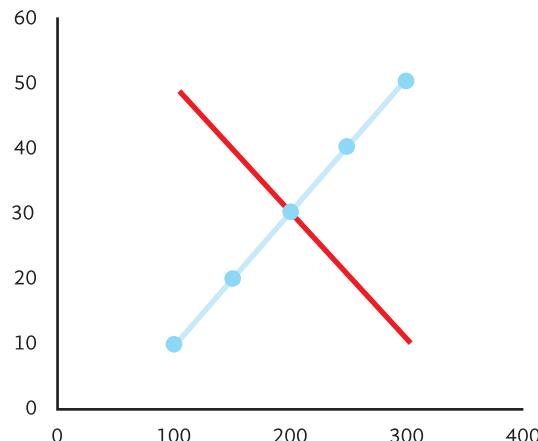
Unificamos las dos tablas, tanto la de demanda como la de oferta desarrolladas anteriormente, y construimos un gráfico que nos permite observar que cuando la oferta es igual a la demanda, por ejemplo, en 200 unidades de barritas de cereales, obtenemos el equilibrio de mercado a un precio de \$30.

Tabla 1. Equilibrio de mercado entre la demanda y la oferta de barritas de cereal.

TABLA DE DEMANDA DE BARRITAS DE CEREAL

| Punto | Cantidad ofrecida | Cantidad demandada | Precio |
|-------|-------------------|--------------------|--------|
| A | 100 | 300 | 10 |
| B | 150 | 250 | 20 |
| C | 200 | 200 | 30 |
| D | 250 | 150 | 40 |
| E | 300 | 100 | 50 |

Gráfico 7. Punto de equilibrio entre oferta y demanda de barritas de cereal.



El equilibrio de mercado se encuentra en el punto en el que la oferta y la demanda cruzan las rectas, siendo esta una *situación eficiente* en la que los mercados se vacían y todos satisfacen sus necesidades.

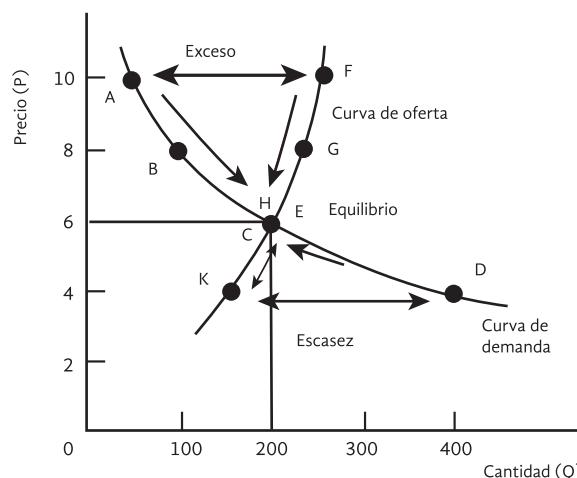
Cuando los mercados no están en equilibrio, existe *escasez o exceso*. Una situación de escasez es aquella en la que la demanda es superior a la oferta. Esto sucede cuando partimos de un precio por debajo del precio de equilibrio. Cuando esto sucede, en el mercado no están disponibles todos los bienes y servicios que se demandan y, por lo tanto, los consumidores o demandantes compiten para obtener bienes y servicios. Esta competencia ajusta los precios hacia arriba, generando un movimiento de la curva de demanda hacia arriba. A medida que aumentan los precios, la oferta aumenta, y esto genera un trayecto paulatino hacia una situación de equilibrio.

Cuando nos enfrentamos a una *situación de exceso*, nos encontramos que la cantidad ofrecida de un bien o servicio es mayor a la cantidad demandada. Esto sucede cuando partimos de que el precio de mercado es superior al precio de equilibrio. Los oferentes o vendedores pujan o compiten por colocar sus bienes y servicios. Inicia allí un proceso competitivo por colocar productos que genera una caída en los precios en el mercado. Esta caída en los precios genera una recuperación paulatina de la demanda pero, al mismo tiempo, una caída en los niveles de oferta. Se produce un movimiento a lo largo de la curva de oferta hasta alcanzar el equilibrio, es decir, el punto de intersección de las curvas de oferta y demanda.

Estos movimientos pendulares generan que el mercado tienda a situaciones de equilibrio, tal como podemos observar en el Gráfico 8.

Supongamos que analizamos el mercado de barritas de cereales, al precio de 10 se demanda una cantidad cercana a 100 barritas, mientras que a ese precio se está ofreciendo efectivamente una cantidad de 300 barritas; es decir, nos encontramos frente a un exceso de 200 barritas de cereales ofrecidas. Esto es así porque el precio de equilibrio es de 6, por lo que la oferta es igual a la demanda y, por tanto, un precio al que todos los oferentes venderían todas las barritas disponibles.

Gráfico 8. Precio de equilibrio de barritas de cereal (ejemplo).



Pero si nos encontramos frente a un precio de 4, este está por debajo del precio de equilibrio 6. Al precio de 4 se da una situación de escasez de barritas de cereal ya que, a este precio, los demandantes están dispuestos a demandar cerca de 400 barritas y se ofrecen 100 barritas. Esto genera una escasez de 300 barritas, por lo que el precio tiende a subir, movimiento que observamos a lo largo de las curvas de oferta y demanda mediante una subida de precios producto de la competencia de los demandantes por el producto en cuestión.

Una vez que el mercado alcanza el equilibrio nuevamente, ya sea después de un exceso o de una escasez, todos los compradores y vendedores estarán satisfechos y no existirán presiones para que los precios cambien. La vuelta al equilibrio dependerá de las características del mercado y de la velocidad del ajuste de los precios.

3.1. Análisis de los cambios en el equilibrio

Existen tres pasos para el análisis de los cambios en el equilibrio cuando existen desajustes entre oferta y demanda como consecuencia de la influencia de factores sobre el mercado.

El primer paso es decidir si el evento que afecta al mercado es un determinante de la oferta o de la demanda. El segundo paso es tratar de entender la direccionalidad del movimiento a lo largo de la curva o la direccionalidad de su desplazamiento; y el tercer paso es identificar cómo el movimiento afecta a la curva de oferta o demanda y, por lo tanto, el nuevo punto de equilibrio (consultar gráficos).

Así, supongamos que está de moda el uso de camisas de color rojo, la demanda de estas se desplazará hacia la derecha, ya que se trata de un evento que ocasiona un cambio en la demanda y, a su vez, como se trata de un factor diferente al precio, se genera un desplazamiento de la curva, en este caso, a la derecha, debido a que se trata de un evento positivo para la demanda del bien en cuestión. El nuevo punto de equilibrio se encontrará en una posición superior sobre la curva de oferta, que permanece constante. En el Gráfico 9 observamos cómo un desplazamiento de la demanda provoca una nueva posición de equilibrio en el punto D (250 a un precio de equilibrio de 40).

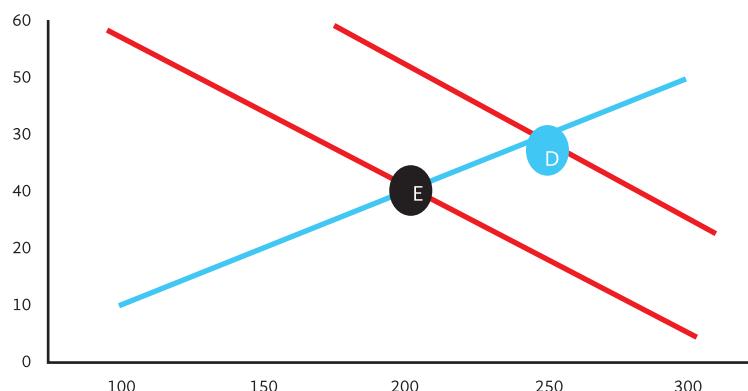


Gráfico 9. Desplazamiento de la demanda y una nueva posición de equilibrio en el punto D (ejemplo camisas de color rojo).

También podemos analizar casos en los que los determinantes que afectan son de oferta. Así, por ejemplo, podemos suponer que se produce un aumento de impuestos y reducción de subsidios para producir barritas de cereales, por lo que es esperable que, al ser la política gubernamental determinante de la oferta y al ser una política gubernamental que desincentiva la oferta del bien, es esperable que la curva de oferta se desplace hacia la izquierda y nos encontremos en un nuevo punto de intersección de la oferta y la demanda.

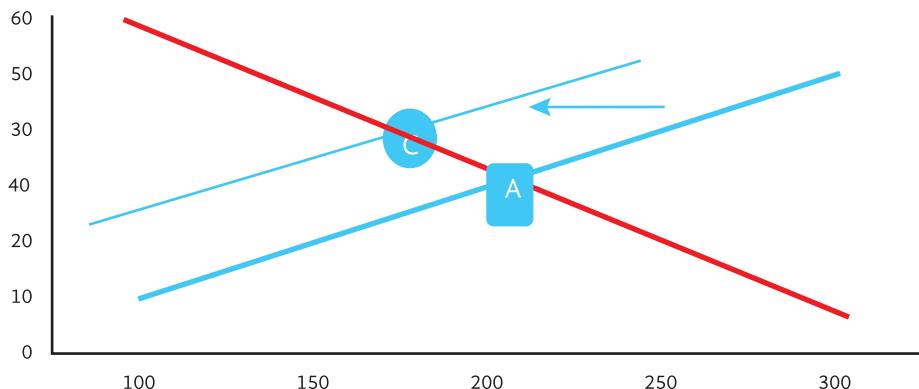


Gráfico 10. Desplazamiento de la curva de oferta y nuevo punto de equilibrio frente a suba de impuestos o eliminación de subsidios (ejemplo barritas de cereal).

Como consecuencia de la política de aumento de impuestos y reducción de subsidios a la industria de barritas de cereal, se desplazaría la curva de oferta hacia la izquierda, produciéndose un paso del punto de equilibrio A a C, aumentando el precio de equilibrio de 30 a 40 y disminuyendo la cantidad de equilibrio.

4. ELASTICIDAD DEL PRECIO DE DEMANDA Y DE OFERTA

Imaginemos, por ejemplo, la situación en la que el precio del petróleo aumenta y, por lo tanto, arrastra al precio de los combustibles hacia arriba. Esto a su vez generará un aumento de los precios de determinados bienes y servicios, sobre todo en aquellos bienes cuya incidencia en su precio es fuerte la influencia del costo de transporte.

4.1. Elasticidad de la demanda

El dilema está en tratar de conocer el *quantum* de la variación de la demanda ante una variación en determinado porcentaje en el precio del bien.

Así aparece el concepto de *elasticidad*, procedente de la física, para cuantificar la variación (que puede ser positiva o negativa) experimentada por una variable al cambiar otra, por lo que debemos partir de la existencia de dos variables, entre las que hay una cierta dependencia, por ejemplo, el número de automóviles vendidos y el precio de los automóviles.

La elasticidad mide la sensibilidad de la cantidad de un bien demandado ante la variación del precio de los mismos o, más precisamente, la elasticidad se puede entender o definir como la variación porcentual de una variable X en relación con una variable Y.

La incidencia de las políticas fiscales, entre otras situaciones, es empleada en el estudio de la demanda y de los diferentes tipos de bienes que existen en la teoría del consumidor.

La elasticidad demanda-precio o simplemente **elasticidad de la demanda** mide la variación relativa o porcentual que experimenta la cantidad demandada como consecuencia de una variación en el precio, en otras palabras, mide la intensidad con la que responden los compradores a una variación en el precio.

La elasticidad se mide a partir de un coeficiente, es decir, matemáticamente se expresa de la siguiente manera:

$$Ed = \text{Var. \% de la Cantidad demandada} / \text{Var. \% del precio}$$

Donde: Ed, Elasticidad de la demanda y Var. %, variación porcentual.

Analítica y gráficamente, estas relaciones se pueden representar de la siguiente manera:

$$E_D^P = \frac{\frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual del precio}}}{\frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}} = \frac{\frac{\Delta Q/Q}{100}}{\frac{\Delta P/P}{100}} = \frac{\frac{Q_2^D - Q_1^D}{Q_1^D}}{\frac{P_2 - P_1}{P_1}} \cdot 100$$

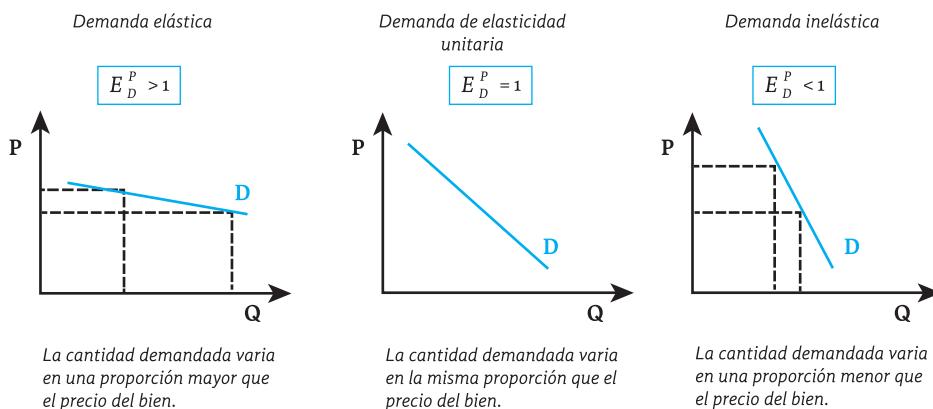


Gráfico 11. Elasticidad entre precio y cantidad demandada

La variación porcentual de la cantidad demandada depende de la variación porcentual del precio, o sea, la elasticidad demanda-precio es la sensibilidad de la cantidad demandada ante variaciones del precio medido en términos relativos; a su vez, la variación porcentual en la cantidad demandada es la razón entre la variación en la cantidad demandada y la variación en el precio, es la razón entre la variación de los precios y los niveles de precios originales.

La elasticidad es un coeficiente que puede tomar valores mayores a uno, igual a uno o menor a uno, dependiendo de que la demanda de un bien sea más o menos sensible a la variación del precio. Así, cuando es más sensible la demanda de un bien frente a las variaciones de su precio, la elasticidad de demanda tiende a ser mayor a uno; cuando la proporción de variación de demanda y precio son iguales, entonces nos encontramos frente a una demanda unitaria y cuando existe poca sensibilidad de la demanda ante variaciones de precios, decimos que nos encontramos frente a una demanda inelástica y, por tanto, menor a uno.

4.2. Elasticidad de la oferta

La elasticidad oferta-precio mide la sensibilidad de la cantidad ofrecida frente a variaciones de un determinado porcentaje de los precios. Es decir, se trata de responder cuánto varía la cantidad ofrecida en un determinado porcentaje frente a variaciones de los precios en un determinado porcentaje.

La *elasticidad oferta-precio* o simplemente *elasticidad de la oferta* mide la variación relativa o porcentual que experimenta la cantidad ofrecida como consecuencia de una variación en el precio, en otras palabras, mide la *intensidad con la que responde la oferta ante variaciones porcentuales en el precio*.

La elasticidad se mide a partir de un coeficiente, es decir, matemáticamente se expresa de la siguiente manera:

$$Eo = \text{Var. \% de la Cantidad ofrecida} / \text{Var. \% del precio}$$

Siendo: Eo, Elasticidad de la oferta y Var. %, variación porcentual.

Gráficamente, estas relaciones se pueden representar de la siguiente manera:

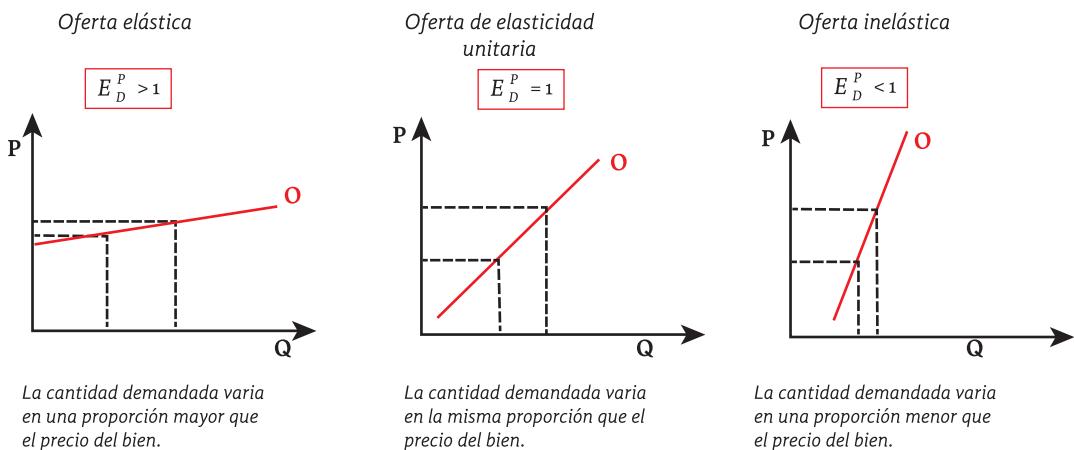


Gráfico 12. Elasticidad de la oferta

Donde se puede observar que la oferta elástica es aquella cuya variabilidad es mayor a uno, es decir, al variar los precios en una proporción, la cantidad ofrecida varía en una proporción mayor a la variación porcentual de los precios (mayor a uno). Luego tenemos la oferta elástica o unitaria, que es aquella que muestra qué variabilidad en la cantidad ofrecida está dada por la misma proporción que el porcentual de la variación de precios (igual a uno). Y, por otro lado, tenemos la situación de la oferta inelástica en la cual variaciones porcentuales en el precio generan muy poca variabilidad en la cantidad ofrecida (menor a uno).

5. PRECIOS REGULADOS

Llamamos precios regulados a aquellos que están determinados por la autoridad estatal, y no por el libre juego de oferta y demanda.

Hasta aquí hemos visto los elementos básicos de un mercado: oferta, demanda, determinación de los precios a partir de la interacción de ellas, como así también las cantidades que finalmente se ofrecen y demandan en precio de equilibrio. También hemos analizado cómo los precios van a estar determinados por políticas gubernamentales que afectan tanto a la oferta como a la demanda. Por ejemplo, un subsidio a una industria que desplaza su oferta hacia la derecha tenderá a generar una caída de sus costos de producción, por lo tanto, tenderá a generar una caída de su precio y un aumento de la cantidad ofrecida. Así mismo, impuestos al valor agregado aplicados por la autoridad fiscal forjan un incremento del precio del mercado del bien.

Podemos analizar otras situaciones en las que el Estado garantiza un precio máximo, por ejemplo, para el caso de las tarifas públicas. Normalmente, la tarifa pública en diversos

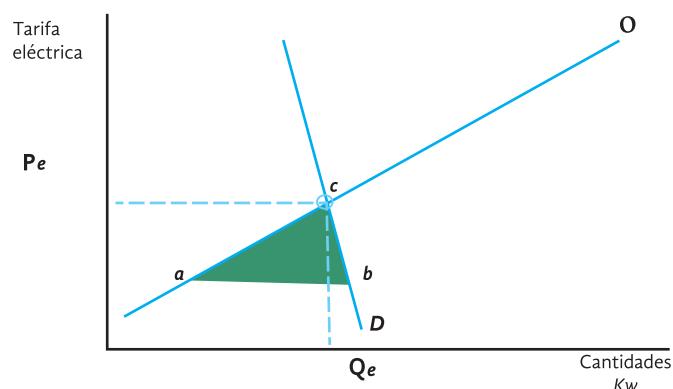
países se subsidia en un porcentaje de su precio, lo cual hace que los precios, en algunas circunstancias¹⁴, sean más bajos que los de equilibrio.

Los servicios públicos, por ejemplo, la energía eléctrica (ver Capítulo 6) tiende a tener una demanda más inelástica, mientras que su oferta puede ser unitaria, es decir, la oferta aumenta en la medida que aumentan los precios, y si estos tienen algún nivel de subsidio, los beneficios de la empresa serán extraordinarios, aunque el espíritu del subsidio en la mayoría de los casos tiende a beneficiar al consumidor, o sea que apunta a mantener el precio en niveles bajos por su impacto en el presupuesto familiar y por tanto en el ingreso real de las familias.

La demanda tiende a tener un comportamiento más inelástico ya que, cualquiera sea su precio, las familias tenderán a consumir energía en un nivel casi constante y las variaciones de su comportamiento dependen de factores que se modifican muy poco. Así, supongamos que el Estado fija un subsidio a la tarifa eléctrica por debajo del precio de equilibrio del mercado eléctrico producto del libre juego de la oferta y la demanda eléctrica, la demanda tenderá a ser mayor que la oferta, en una distancia entre el punto a y b en el gráfico que a continuación presentamos.

El área demarcada entre los puntos e y los puntos a y b representa el costo del subsidio abonado por el Estado, pero también puede considerarse como área que representa el margen de exclusión de aquellas familias cuyo presupuesto les impide consumir al precio de equilibrio¹⁵ o perciben otros beneficios como tarifa social.

Gráfico 13. Inelasticidad de la demanda de energía eléctrica en hogares vulnerables.



14. Es importante destacar que cada país tiene su realidad socioeconómica e inclusive objetivos distintos en materia fiscal y de provisión energética. Por ejemplo, en Argentina se utilizó y se utiliza el concepto de inclusión a partir de la posibilidad de que más ciudadanos puedan ser beneficiarios de servicios públicos, de allí la incidencia de subsidios.

15. Se han diseñado otros mecanismos de inclusión, como las tarifas sociales que reducen el costo de la energía a familias de bajos recursos, pero frente a estas políticas aparecen las visiones universalistas que plantean un beneficio para todos que, en este caso particular y dada la experiencia, genera sin dudas procesos de desigualdad regional y sectorial.

6. ESTRUCTURAS DE MERCADO

Hemos analizado los componentes del mercado y los conceptos de equilibrio, variabilidad de la demanda y la oferta frente a los precios, pero nos queda por conocer cómo se estructuran los mercados.

Esta estructuración se determina sobre la base de la caracterización de la competencia en el mismo. Es decir, dependiendo de la característica de la competencia que exista en el mercado, podemos caracterizar a los mercados en función de una determinada estructura.

Los mercados se clasifican en dos grandes tipos: los mercados de competencia perfecta y los mercados de competencia imperfecta. Así mismo, es importante el análisis desde la mirada del actor involucrado en el mercado, ya sea como demandante o bien como oferente.

Iniciaremos el análisis desde la perspectiva de la oferta, en la que se presentan las formas de competencia: la competencia perfecta y la competencia imperfecta. A su vez, los mercados imperfectos pueden ser de tres tipos: el más imperfecto de todos, el mercado de tipo monopólico, el mercado oligopólico y, por último, el mercado imperfecto caracterizado por una competencia llamada oligopólica.

6.1. Competencia perfecta

La competencia perfecta es un tipo de competencia muy difícil, sino imposible, de observar en la realidad. Algunos mercados pueden llegar a contener la mayoría de sus características, pero difícilmente puedan tener todas, por lo que los hace un tipo de mercado ideal poco real.

La competencia perfecta se presenta si se dan cinco condiciones que, a su vez, son las características de dicho tipo de competencia.

1. *Mercado atomizado:* significa que existen muchos oferentes y muchos demandantes. Son tantos que ninguna empresa está en condiciones de modificar el precio de sus productos en el mercado. Todas las empresas son precio aceptantes, es decir, aceptan el precio determinado por la oferta y la demanda. Los márgenes de beneficios son relativamente bajos y si existiera quien busca vender más con precios más bajos o más altos, automáticamente quedaría fuera del mercado, ya que si baja los precios por debajo del precio de equilibrio, sus márgenes de beneficios no alcanzarían a cubrir los costos, y si ubica el precio del bien que ofrece por arriba del precio de equilibrio, nadie compraría los productos ofrecidos por este oferente, ya que existen tantos que sería fácil buscar otro vendedor que no haya modificado el precio.
2. *Producto homogéneo:* se trata de productos estandarizados o que tienen las mismas características y satisfacen las mismas necesidades. Esta es un tipo de homogeneidad, la *homogeneidad real*. También podemos encontrar la *homogeneidad personal*, que se da porque a los demandantes les da exactamente lo mismo adquirir el producto a cualquier oferente. A su vez, en este tipo de competencia, los oferentes no tienen predilección por alguna ubicación en especial, o sea, existe *homogeneidad espacial*.



3. *Libre acceso al mercado*: los oferentes y demandantes tienen libertad de entrar y salir del mercado. No existe restricción alguna de ningún tipo: política, administrativa, económica, etcétera.
4. *Transparencia*: todos los oferentes y demandantes están perfectamente informados. El costo de la información debería ser cero y, por tanto, no existirían restricciones para el acceso a la información de mercado. Es tal vez esta característica la más compleja de cumplir, ya que existe un sesgo de información entre personas y grupos, lo cual genera desigualdad a la hora de generar transacciones económicas y obtener beneficios.
5. *Libre movilidad de los factores*: todos los factores productivos están sujetos a la libertad de mercado y a la fluidez entre la oferta y demanda. Estos pueden desplazarse libremente de una actividad a otra sin ningún tipo de restricción, motivados por el ánimo de mayores beneficios.

6.2. Competencia imperfecta

El incumplimiento en el mercado de alguna de las características que definen a la competencia perfecta da origen a la competencia imperfecta que, a su vez, está determinada por algunas características propias que puede ir tomando. Tenemos tres tipos de competencia imperfecta: el monopolio en el extremo, el oligopolio y la competencia monopolística.

Antes de continuar, es preciso analizar la naturaleza de la competencia, es decir, los elementos comunes a cualquier mercado imperfectamente competitivo. Samuelson y Nordhaus (2010) describen los tres grandes factores que le dan origen:

- a. *La economía de escalas o costos de producción*: el tamaño eficiente de una empresa corresponde a una porción considerable del tamaño de la industria y esta, a su vez, depende del tamaño del mercado o de que los consumidores estén dispuestos a adquirir. Esto determinará el tamaño de la industria y la cantidad de empresas que puedan sobrevivir en la provisión de los bienes y servicios. Esto da origen a los oligopólios.
- b. *Barreras a la competencia*: cuando estas existen, ya sea por acuerdos entre empresas o por barreras legales, se reduce el número de competidores.
- c. *Dependencia estratégica*: las decisiones de las empresas afectan a la competencia en el mercado, por lo que todas las empresas están dispuestas a conjeturar las consecuencias de sus propias acciones y las de sus competidoras¹⁶.

6.2.1. Monopolio

El monopolio es una estructura de mercado caracterizada por la existencia de un solo oferente de un bien o servicio frente a un número importante de demandantes¹⁷. La oferta de este único vendedor es la oferta de mercado, por lo que los demandantes no tienen alternativa. El producto que se ofrece es homogéneo, porque es el único.

16. Esto es analizado desde la Teoría de los Juegos, la conducta de los individuos depende de la de sus rivales.

17. Existe monopolio bilateral si existe un solo oferente y un solo demandante.

Existen restricciones para la entrada de posibles competidores y estas pueden ser de tipo legal, económico, técnico, entre otras, y dado el completo dominio del mercado, los monopolistas difícilmente recurran a la publicidad para promocionar su producto.

Existen tres tipos de monopolios. Los conceptualizamos brevemente a continuación.

Monopolio legal. Determinado legalmente por el Estado, existe en la mayoría de los casos para cumplir con el principio de economicidad. Se da mayoritariamente con los servicios públicos que sean prestados directamente por el Estado o estén concesionados a alguna empresa privada: empresas de energía, empresas de agua y cloaca, transportes, etcétera. El principio de economicidad refiere al costo en el que incurría la sociedad si determinados servicios fueran prestados por dos o más empresas. Por ejemplo, si el servicio de provisión de agua potable fuera provisto por dos empresas y si ellas se dividieran el territorio por zonas, existiría una situación en la que para hacer frente a la inversión en infraestructura básica, para las dos empresas en el mismo lugar, los usuarios del servicio terminarían pagando más por los costos de mantenimiento de la infraestructura.

Monopolio natural. Es el que está determinado por el costo de acceso al mercado o bien significa que el conocimiento para la producción de un bien o servicio lo tiene una sola empresa. También se da cuando es una sola persona, física o jurídica, la propietaria de los recursos de donde se obtiene un determinado bien o servicio. Por ejemplo, la provisión de cemento en la Argentina era un monopolio natural, atendiendo a la existencia de una sola cantera cementera y no ingresando este bien de otros países.

Monopolio de hecho. Es aquel que se caracteriza por estar en un mercado tan chico que solo puede ofrecer determinados productos una sola persona. Si lo ofrecen más de uno, estos harían caer la rentabilidad individual y se vuelve inconveniente la posibilidad de que exista más de un oferente.

6.2.2. Oligopolio

Es una situación competitiva caracterizada por la presencia de unos pocos (del griego *oligo*: «pocos») oferentes que compiten entre sí, lo cuales, a su vez, tienen un gran poder económico. Las características distintivas de este tipo de mercado son las siguientes:

Número reducido de empresas. Las empresas compiten entre sí y en tal sentido tratan de conjeturar y anticiparse a las decisiones de sus competidoras. Es decir, tampoco pueden prescindir de la repercusión de sus decisiones en las otras empresas. Por ejemplo, las empresas están atentas a las políticas de precios, marketing, publicidad, logística y demás de sus competidoras, ya que para poder mantener sus posiciones de mercado, deberán adaptarse o superar a las otras.

Competencia ruinosa. Los líderes de las compañías en estos mercados saben que una competencia sobre la base de precios puede generar la ruina de alguna de ellas, haciendo que disminuya su competitividad y dejando fuera de competencia a las de menor poder económico. Pero esto, a su vez, es contraproducente para el propio abastecimiento del mercado y, al mismo tiempo, existen restricciones legales para la existencia de monopolios o defensa legal de la competencia.

Productos homogéneos o diferenciados. Esto depende de si se producen insumos (productos homogéneos) tales como acero, petróleo, cobre, zinc, cemento, ladrillos, granos, algodón, tabaco, etcétera; o si se producen bienes finales (bienes diferenciados) como cigarrillos, combustibles, electrodomésticos, entre otros, que en general son similares, pero las empresas buscan diferenciarlos a partir de sus políticas de precios, calidad, segmentación de mercado, entre otras; o sea, mediante una diferenciación personal, real o espacial. Cuando las empresas ofrecen productos diferenciados, sus gastos en publicidad suelen ser elevados a fin de conquistar el posicionamiento de la marca en la mente de los consumidores.

Restringir la participación de nuevos competidores. El ingreso a este mercado es costoso, es decir, se requiere de una fuerte inversión para que nuevas empresas ingresen al mercado a competir y adaptarse, o bien porque los mismos competidores se podrán poner de acuerdo para establecer barreras al ingreso de nuevos competidores.

Una tendencia en estos mercados es generar acuerdos de empresas mediante los cuales se pautan políticas comunes de precios, cuotas de mercado, barreras a la entrada de nuevos competidores, entre otras. Estos acuerdos se denominan colusión. Una *colusión* es un acuerdo entre dos o más partes para limitar la competencia. Esto lo hacen de manera secreta o ilegal, engañando a otros sobre sus derechos legales, para obtener un objetivo prohibido por leyes antimonopolio o de defensa de la competencia, o bien para obtener una ventaja injusta en el mercado. Los acuerdos más comunes se producen para dividir un mercado, establecer precios, limitar la producción o limitar las oportunidades. Estos acuerdos lo que generan es evitar la tendencia al equilibrio de mercados competitivos.



6.2.3. Competencia monopolística

Es un tipo de competencia caracterizada por la existencia de muchos oferentes pero de productos diferenciados, por lo que los competidores son monopolistas en sus porciones de mercado. La diferenciación de productos ofrecidos se alcanza mediante:

Diferenciación personal. Consiste en diferenciar a personas o grupos según determinadas características: por ingresos, por edades, según pertenencia a una organización, etcétera.

La diferenciación espacial. Se produce a partir de ofrecer el producto en determinados lugares al cual no concurren otros oferentes, por razones de costos, logística, entre otras. Aun cuando los productos que se ofrecen en distintos lugares sean similares.

La diferenciación real. Aquella que se logra a partir de resaltar las cualidades de un determinado tipo de producto de una determinada marca, ya sea a través de la calidad, la tecnología incorporada, su origen, el impacto de la publicidad, y demás.

7. UNA MIRADA DESDE LA DEMANDA

Las definiciones básicas sobre los cuatro modelos de mercado vistas hasta aquí están concebidas desde una visión de oferta; la misma variedad existe si analizamos la demanda.

Para este caso, la clasificación se basa en el número de compradores. Así, si existieran muchos compradores, estaríamos frente a un mercado de competencia perfecta con las restantes características de dicho mercado que hemos señalado precedentemente: gran número de vendedores y compradores, producto homogéneo, libre entrada de oferentes y demandantes, transparencia y libre movilidad de los factores productivos.

El monopsonio describe la situación en la que existe un solo comprador y gran número de vendedores¹⁸. El oligopsonio describe una situación en la que existen pocos compradores y la competencia monopolística, en la que existen muchos compradores diferenciados entre sí por el tipo de producto que compran y el lugar donde compran.

RESUMEN

Hemos analizado los distintos elementos que componen un mercado particular: la demanda y la oferta, cada uno con sus determinantes, la determinación del precio de mercado, el equilibrio de mercado y las consecuencias sobre él de variaciones de factores tanto de oferta como de demanda.

Así mismo, avanzamos sobre el concepto de elasticidad precio de demanda y oferta, mediante el cual observamos que no solo se trata de que variaciones de los determinantes modifican la oferta o la demanda, sino que, al mismo tiempo, se puede determinar el *quantum* de estas variaciones interdependientes. Así hemos visto que existe elasticidad mayor a uno, igual a uno o unitaria e inelasticidad (elasticidad menor a uno).

Luego analizamos las estructuras de mercado desde la perspectiva de la oferta y de la demanda, partiendo del análisis de la competencia perfecta y de la imperfecta, esta última dividida, a su vez, en monopolio, oligopolio y competencia monopolística si lo analizamos desde la oferta; y como monopsonio, oligopsonio y competencia monopólica, si lo analizamos desde la demanda.

18. Existen situaciones en las que en determinadas localidades una sola compañía o cooperativa es la única compradora de los productos regionales de exportación o necesarios para la producción de nuevos productos (aserraderos, tabaco, granos, etcétera).

BIBLIOGRAFÍA

- BESIL, Antonio (2007). *Economía. Manual introductorio* (5^a ed.) Resistencia, Chaco: Eudene.
- EKELUND, Robert y Hébert, Robert (1992). *Historia de la Teoría Económica y de su Método*. Madrid: McGraw-Hill.
- MANKIW, Gregory (2009). *Principios de Economía* (5^a ed.) Boston: Cengage Learning.
- MOCHÓN, Francisco y Becker, Víctor (2003). *Economía. Principios y aplicaciones* (3^a ed.) Cap. 2, 3, 7, 8 y 9. Buenos Aires: McGraw-Hill.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿Podría afirmar que el servicio de transporte público es un bien inferior en el sentido de que, cuando aumenta el ingreso de los ciudadanos, disminuye su utilización? Justifique su respuesta.
2. ¿Qué pasaría con la oferta de petróleo si los países productores de Asia y América del Sur se cartelizaran y disminuyeran la producción?
3. ¿Qué pasaría con la oferta de textiles argentinos si se impusieran aranceles a los textiles importados?
4. ¿En qué consiste el equilibrio de mercado? ¿A qué denominamos precio de equilibrio?
5. ¿Puede explicar cómo se restituye el equilibrio frente a situaciones de exceso y de escasez?
6. Qué sucederá con el equilibrio del mercado de tomates en las siguientes situaciones (partiendo de una posición de equilibrio comente qué sucede con el precio y la cantidad equilibrio):
 - a. Aumenta el tamaño de la población
 - b. El Estado argentino permite la entrada de tomates brasileños generando un aumento en la disponibilidad del bien en el mercado
 - c. Se produce un intenso granizo en la zona de plantación en la época de cosecha.
7. Investigue acerca de qué bienes tienen demandas con elasticidad mayor a uno, igual a uno y menor a uno. Fundamente su respuesta.
8. Dado el concepto de elasticidad precio de demanda, ¿sobre qué tipos de bienes se aplicarían mayores porciones de impuestos?
9. Mencione ejemplos de los distintos tipos de monopolios.
10. Para el caso de oligopolio, busque marcas competitivas que traten de diferenciar sus productos a partir de la publicidad.
11. Reflexione acerca de la incidencia que pueden tener las políticas de investigación y desarrollo de las compañías sobre la competencia imperfecta.
12. ¿Pueden los costos de producción determinar la estructura competitiva del mercado?
13. ¿Cuál es el rol del Estado en la definición de monopolios?
14. En las versiones mediatizadas (a través de la tevé y las plataformas de contenido) de la actividad de carteles de drogas de origen mexicano y colombiano, ¿pueden identificarse acuerdos colusivos? Fundamente su respuesta.
15. Elabore un cuadro comparativo con las diferencias entre el análisis de la competencia visto desde la perspectiva de la oferta y desde la perspectiva de la demanda.



Capítulo 3

Fallos de mercado

1. Conceptos fundamentales
2. Causas de fallos de mercado
3. Posibles soluciones
4. Soluciones desde la norma jurídica



Capítulo 3

Fallos de mercado

Los mercados desempeñan un importante papel en la economía y en condiciones ideales garantizan que la economía sea eficiente. Pero muchas veces los resultados de los mercados son insatisfactorios. La insatisfacción se debe, en parte, a que nadie está contento con su suerte.

Joseph E. Stiglitz (2000)

1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES

La razón por la que existen fallos de mercado es porque estos son ineficientes. Pero, ¿cuándo un mercado es ineficiente? Stiglitz (2000) plantea que en condiciones ideales los mercados aseguran que la economía sea eficiente. Una economía es eficiente, para este autor, cuando se cumple la condición de eficiencia de Pareto¹.

La eficiencia paretiana dice que es posible mejorar el bienestar de alguna o algunas personas sin empeorar el de ninguna otra. La razón de su importancia obedece a que normalmente nos enfrentamos a situaciones en las que se deben decidir sobre situaciones en las que se puede beneficiar a muchos, pero puede verse perjudicado algún grupo de individuos. Por ejemplo, si se decidiera hacer un corredor de transporte público de pasajeros en una ciudad sobre una calle muy comercial, se ganaría tiempo de frecuencia del transporte público por la agilidad en el tránsito, pero los comerciantes no estarían muy contentos con esta decisión, ya que sus clientes no podrían estacionar sus vehículos sobre estas calles.

El desafío es generar situaciones de eficiencia, ya sea que se trate de intercambios entre privados o que haya intervención estatal. Las situaciones de intercambio entre privados también deben ser eficientes desde la perspectiva analizada.

Esta se produce cuando las partes, oferentes y demandantes, en un intercambio, obtienen satisfacciones. Los oferentes, por haber colocado en el mercado toda su producción al mejor precio posible que le permita cubrir sus costos y generar un beneficio, y el demandante, porque el producto adquirido satisface plenamente su necesidad.

Por ello, podemos afirmar que una posición de equilibrio entre oferta y demanda es claramente una situación de eficiencia de mercado, ya que en él los oferentes y los demandantes

1. Wilfredo Pareto, sociólogo italiano (1848-1923).

pueden satisfacer sus necesidades a un precio determinado de intercambio. Asimismo, es una posición en la que los mercados se vacían, vale decir, que todo lo que se ofrece se demanda o consume.

Un fallo de mercado se produce cuando no se alcanza una posición de eficiencia de mercado y alguna de las partes pierde en el intercambio o no alcanza satisfacción en este intercambio.

2. CAUSAS DE FALLOS DE MERCADO

Existen por lo menos seis situaciones que generan fallos de mercados, es decir, que impiden generar situaciones eficientes.

1. **Competencia imperfecta.** La garantía de la eficiencia en el funcionamiento de los mercados es que estos sean de competencia perfecta. Pero al ser estas situaciones ideales, poco reales, los mercados en sí mismos se caracterizan por tener distintos grados de imperfección.

En general, los orígenes de estas causas están en los monopolios y el de los oligopólios, en otras palabras, en aquellas situaciones de mercado donde un solo oferente o un grupo muy pequeño de ellos pueden establecer las condiciones bajo las cuales se ofrecen y demandan bienes y servicios.

Esto sucede porque los monopolistas son quienes determinan el precio del producto, no a partir de la competencia de oferentes y demandantes, sino que lo fijan en aquel punto que garantice la maximización de sus beneficios, aun cuando puede haber porciones de mercado sin abastecer.

Para el caso de los monopolios legales, esto es vital ya que los administradores del Estado deben considerar esta estrategia monopolista cuando una sola empresa tenga la garantía legal de la provisión del bien o servicio, teniendo en cuenta que, en la mayoría de los casos, estos monopolios son de servicios públicos y el Estado debe asegurar el bienestar de todos, sin que nadie quede excluido.

En el caso de los oligopólios se deben evitar acuerdos colusivos, de tal modo que los acuerdos para definir precios monopólicos, cuotas de mercado, etcétera, no vayan en contra de la competencia necesaria para garantizar el bienestar de la mayoría. De allí que es preciso asegurar la existencia de leyes antimonopólicas o que sancionen acuerdos colusivos que esconden monopolización del mercado.

2. **Externalidades.** Las externalidades son consecuencias que tienen determinadas actividades económicas sobre la actividad de terceros no involucrados directamente en las primeras.

Existen situaciones en que una persona o empresa genera, a través de sus actividades, perjuicio sobre la actividad de terceros y no la compensa. Así mismo, algunas personas o empresas generan actividades que benefician a terceros sin recibir una compensación por ellas.

Si una fábrica contamina un cauce de agua, puede perjudicar la actividad turística de ese lugar. Aquí claramente existe una externalidad negativa generada por la industria que produce desechos y un grupo de ciudadanos que ven alteradas sus actividades y beneficios como consecuencia de la primera.

Cuando no existen mecanismos de compensación de las externalidades negativas, sanciones o control de las mismas, estas dañan los intercambios y producen situaciones en la que alguien no podría satisfacer plenamente sus necesidades.

3. **Mercados incompletos.** Existen mercados en los que no se suministran todos los bienes o servicios, aun cuando el costo del suministro sea inferior a lo que los consumidores están dispuestos a pagar. Esto puede originarse en los cambios constantes en la tecnología, que hace que un producto que se incorpore al mercado quede obsoleto al poco tiempo y que sus procesos de producción no alcancen a amortizarse.

Otra razón está vinculada a los costos de transacción, es decir, la gestión del mercado, velar por el cumplimiento de contratos, que no haya normas que garanticen trasparecía en los intercambios, y demás, pueden ser causas que generan aumentos en los costos transaccionales.

Una tercera fuente de mercados incompletos pueden ser las asimetrías de la información que, en sí mismas, perjudican la posibilidad de velar por el cumplimiento de los contratos e implican la contratación de personas o empresas con información para evitar posibles incumplimientos por alguna de las partes.

Igualmente, pueden originar mercados incompletos; la falta de mercados complementarios. Existen situaciones en las que la provisión de determinados productos en un mercado requiere la presencia de otros bienes que complementan su demanda. En la Argentina, el mercado del café tiene como complemento el mercado del azúcar. Si se restringiera este segundo mercado, la demanda de café se alteraría, por lo que la colocación de un producto en el mercado dependerá también de los complementarios, aun cuando la demanda quede insatisfecha.

4. **Fallos de información o información incompleta.** Existen fallos de información o información asimétrica cuando la información sobre la calidad y característica de los bienes y servicios intercambiados, o sobre las acciones o características de los agentes que influyen en aquellas, no está distribuida en forma simétrica entre productores y consumidores².

Cuando existe información asimétrica en los mercados, se incurre en la posibilidad de caer en riesgo moral o en selección adversa. Se está ante un riesgo moral cuando el comportamiento de un individuo o la probabilidad de ocurrencia de una contingencia no puede ser debidamente prevista por alguna de las partes y, por tanto, no se toman

2. Véanse los casos de comercio electrónico. En la mayoría de las páginas especializadas se discrimina la caracterización comercial y el historial de los compradores y vendedores, justamente, como mecanismo de reducción de incertidumbre acerca de los intercambios.

las previsiones necesarias para evitarlas o corregirlas³.

Hay selección adversa cuando, como consecuencia de las asimetrías de información, se toman malas decisiones y estas, a su vez, generan impactos económicos negativos sobre la sociedad, una empresa o una familia. Estos casos son muy comunes cuando se llevan adelante inversiones sin contar con toda la información de mercado, por lo que los sucesos negativos que pudieran afectar a los mercados no se podrían predecir. Se debe destacar que en materia de información pública en la República Argentina está vigente la Ley 27275 de Acceso a la Información Pública (2016).

5. **La inflación y el desempleo.** Cuando existe inflación en la economía, se alteran los mecanismos de señales dadas en el mercado por los precios para llevar adelante los intercambios. La variación de precios puede generar procesos de especulación y, al mismo tiempo, puede llevar a vaciar mercados de determinados productos, de tal modo de venderse en períodos posteriores a precios más altos que el vigente en un momento determinado.

Así mismo, la desocupación genera cambios en los salarios y, por lo tanto, las partes, al no contar con toda la información, pueden llegar a acuerdos salariales desventajosos.

6. **Los bienes públicos.** Existen bienes que no son suministrados por el mercado o son suministrados en cantidades mínimas. Esta es una de las razones por las que participa el Estado en la provisión.

Para el caso de los bienes públicos puros, no existen los mecanismos de exclusión que naturalmente establece el mercado como consecuencia de la competencia y a partir de la necesidad de cobrar o pagar un precio como forma o modo de acceder al bien y de cubrir sus costos de producción.

Los bienes públicos, al no tener estos mecanismos de exclusión, si no se los brinda, nadie podría beneficiarse. Por ejemplo, si en determinadas esquinas no existieran semáforos, ocurrirían muchos accidentes con altos costos privados. Ahora, ningún privado ni el mercado proveerían de semáforos a la ciudad, ya que no hay forma de limitar el uso. De allí que, para evitar los altos costos privados, el Estado interviene en la colocación y la gestión del semáforo.

Aquí es importante el ejemplo del polizón o consumidor parásito, aquel que no paga pero que se beneficia con un bien o servicio sostenido por otro o por un grupo o la sociedad.

3. POSIBLES SOLUCIONES

Ante fallas del mercado, en general, se aplican las siguientes soluciones o combinaciones de ellas:

3. Se establece el caso de las compañías aseguradoras y el concepto de riesgo moral.

- a. *Intervención del Estado*: el Estado puede intervenir mediante la búsqueda de compensaciones exigiendo determinados impuestos, tasas y contribuciones especiales, de modo tal de compensar los daños a la sociedad de determinados comportamientos que generan externalidades negativas.
- b. *Sistema de información*: es vital para evitar riesgos morales y selección adversa, de allí que desde el mercado existen soluciones como los seguros que pueden prevenir circunstancias negativas sobre una determinada actividad. Aquí el Estado puede garantizar la existencia de determinadas pólizas y depósitos en garantía que amortigüen los efectos negativos de futuras consecuencias no deseadas de una acción económica.
- c. *Sistemas de educación y salud*: son mecanismos que tienden a generar capacidades humanas y, en tal sentido, al tener población más educada e informada y más saludable, tenemos menos posibilidades de caer en ineficiencias de mercado por información asimétrica u otros fallos.
- d. *Soluciones privadas*: entre las soluciones privadas está la posibilidad que tienen las partes de encontrar acuerdos mutuamente ventajosos con bajo costo. Este tema es ampliamente analizado en el Teorema de Coase⁴.

4. SOLUCIONES DESDE LA NORMA JURÍDICA

Existen numerosas normas o leyes que tienden a reducir los fallos de mercado garantizando la corrección o tratando de impedir la generación de sus causas. A saber, la legislación argentina presenta un paquete de leyes en esta dirección. A continuación, algunas de ellas:

- a. Las que definen derechos de propiedad y método para transferirlos (derechos reales y derechos de los contratos);
- b. Las que proveen los medios para proteger los créditos (finanza e hipoteca) y modificarlos en caso de imposibilidad de cobro (derecho de concursos y quiebras);
- c. Las que establecen reglas para la organización de las actividades productivas (derecho societario);
- d. Las que promueven la competencia vigilando las estructuras de mercado (derecho de defensa de la competencia);
- e. Las que remedian problemas derivados de asimetrías de información (derechos de protección del consumidor);
- f. Las leyes antimonopólicas o de defensa de la competencia y la institucionalización de oficinas de defensa del pueblo y de los vecinos, tanto a escala nacional, provincial como municipal.

4. Véase Mochón y Becker (2003).

La existencia de esta legislación regula las instituciones económicas y los mecanismos institucionales para evitar fallos de mercado y facilitar intercambios más eficientes.

RESUMEN

Este capítulo analiza el concepto de fallos de mercado, sus causas y sus posibles consecuencias teniendo en cuenta los textos de Stiglitz y Mochón y Becker. Se destacan seis causas para la generación de situaciones de ineficiencia o fallos de mercado: competencia imperfecta, asimetría en la información, externalidades negativas, mercados incompletos y situaciones de inflación y desempleo.

Seguidamente se incluyen las posibles vías de solución para evitar fallos de mercado tanto desde la legislación o institucionales como desde acuerdos privados, de tal modo de lograr intercambios económica y socialmente eficientes.



BIBLIOGRAFÍA

- MOCHÓN, Francisco y Becker, Víctor (2003). *Economía. Principios y aplicaciones* (3^a ed.) Cap. 12. Buenos Aires: McGraw-Hill.
- STIGLITZ, Joseph E. (2000). *La economía del sector público*. Cap. 3 y 4. Barcelona: Antoni Bosch Editor.

Documentos oficiales

- Argentina. Cámara de Senadores y Diputados de la Nación (2016). Ley N° 27275 de *Acceso a la Información Pública*. Disponible en <https://www.bahia.gob.ar/subidos/leyes/LeyNacional-27275.pdf>



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿A qué llamamos eficiencia peretiana?
2. ¿Por qué se producen fallos de mercado?
3. ¿Cuáles son las causas de los fallos de mercado? Explique brevemente cada una de ellas.
4. Enumere externalidades negativas y positivas que observe cotidianamente.
5. Entre vecinos se producen normalmente problemas por ruidos molestos o descarte de residuos, ¿podrían ser catalogados como fallos de mercado? Justifique la respuesta.
6. Quienes conocen o predicen lo que sucederá en el futuro económico de una región tienen menos riesgo en sus decisiones de inversión. Esta afirmación, ¿está vinculada al concepto de riesgo moral? Justifique su respuesta.
7. En Mochón y Becker (2003) se plantea la relación entre el mercado de autos usados y la selección adversa. Lea con atención el artículo y comente por qué en el mercado de usados se es más proclive a la selección adversa.
8. ¿Qué ejemplos podría dar de situaciones en las que los bienes públicos no están debidamente provistos por el sector privado? Justifique la provisión de esos bienes por parte del Estado.
9. Tomando el caso del consumidor parásito, mencione ejemplos y situaciones de la vida cotidiana en las que se dan estas conductas.



Capítulo 4

Teoría de la producción

1. Conceptos generales
2. Factores de la producción
3. Función de la producción
4. Frontera de posibilidades de producción
5. Corto y largo plazo
6. Productividad

Anexo

Tópico I. Producción y mercado

Tópico II. El papel de la tecnología y del empresario



Capítulo 4

Teoría de la producción

Producción proviene del latín producere que significa: dar mayor utilidad.

1. CONCEPTOS GENERALES

Para poder vestirnos tenemos dos alternativas: o producimos nuestras propias prendas, o las obtenemos en el mercado a partir de la existencia de un oferente de prendas que las ofrece a un precio determinado por los costos de producción. Cuando nos alimentamos, tal vez ni reparemos en que el alimento que consumimos proviene de un proceso productivo y llega a nosotros elaborado y listo para satisfacer nuestro apetito. Estos dos ejemplos sencillos nos muestran que los mecanismos y los procesos de producción tienen influencia constante en nuestras vidas cotidianas.

Llamamos producción a esa actividad de transformación de unos bienes en otros para satisfacer las necesidades humanas. Así, para el caso de las prendas de vestir, estas pueden estar confeccionadas con algodón o lana. Estos insumos básicos no satisfacen la necesidad directa de vestirnos, más bien, estos deben transformarse o modificar sus características para convertirse en un bien que efectivamente satisfaga la necesidad de vestirnos.

Lo mismo sucede con los alimentos. Ahora, la mayoría se produce a partir de insumos extraídos de la naturaleza que cambian sus características para convertirse en productos elaborados que satisfacen la necesidad de nutrirnos y alimentarnos. El pan se produce a partir de la harina, y esta a partir del grano de trigo. Tanto el grano como la harina satisfacen necesidades indirectas, mientras que el pan satisface una necesidad directa. El grano es el insumo para la harina que, para adquirir las características de esta, se procesa a partir de la molienda. Luego, la harina se transforma en pan mediante un proceso de amasado y mezcla con otros insumos. Finalmente, el pan tiene otras características diferentes al trigo y a la harina, y satisface directamente la necesidad de alimentación.

La producción es la actividad que nos permite transformar unos bienes en otros mediante la modificación de sus características, a fin de satisfacer múltiples necesidades humanas y no humanas.

2. FACTORES DE LA PRODUCCIÓN

Según Besil (2007: 79), «producir es dotar de utilidad a algunos bienes, aumentar la utilidad de otros o también, crear nuevos bienes mediante el empleo de materias primas no aprovechables directamente».

La actividad productiva combina insumos o materias primas como fertilizantes, semillas, energía, etcétera, y todo tipo de recursos que se consumen en el proceso productivo. Así mismo, utiliza otros recursos denominados *factores* que no se consumen en un proceso productivo y sirven en sucesivas oportunidades para producir bienes y servicios.

Estos recursos, a los cuales denominamos factores, son los recursos naturales, el capital, el trabajo, la capacidad empresarial y la tecnología¹. Los factores pueden ser originarios o derivados.

Los factores originarios son los que no son producidos por otros, como los recursos naturales y el trabajo, mientras que los derivados son los que provienen de un proceso creativo o de formación por la actividad humana, como la capacidad empresarial, el capital y la tecnología.

A su vez, por la participación en el proceso productivo, los propietarios de los factores reciben retribuciones. Cada uno de ellos recoge un tipo particular de retribución denominado de la siguiente manera:

El trabajo (L) recibe salarios (s)

El capital (K) recibe intereses (i)

Los recursos naturales (RRNN) reciben rentas (rentas)

La tecnología (Tec) recibe regalías (r)

La capacidad empresarial (CE) recibe beneficios (b)

1. Más adelante establecemos una relación entre estos factores y cómo se van incorporando al análisis económico con la dinámica de los mercados.

Así podemos graficar tanto la transferencia de factores como sus retribuciones y de los bienes que las empresas producen a partir de la utilización de los mismos y de los precios que los consumidores pagan por estos bienes y servicios.

A uno denominamos *flujo real*, constituido por la circulación de bienes y factores y servicios, y al otro lo denominamos *flujo monetario o nominal*, constituido por la circulación de los ingresos que perciben los propietarios de los factores por poner a disposición de las empresas los mismos, y por el flujo monetario que representan los precios de los bienes y servicios en los mercados de bienes.

Supongamos una economía con dos sectores: familias y empresas, es decir, unidades domésticas y unidades productivas. Las primeras son propietarias de los factores productivos, y las empresas son unidades productivas responsables de la combinación de los factores para la obtención, a partir de ellos, de bienes y servicios.

Las empresas pagan a las familias propietarias de factores retribuciones por la utilización de ellos y, con dichas retribuciones, las unidades domésticas compran a las empresas bienes y servicios puestos a disposición en el mercado. A cambio de estos bienes y servicios, las familias pagan un valor representado por el precio en el mercado.

Así, las familias trasfieren factores a las empresas a cambio de retribuciones, con las cuales se demandan bienes y servicios a cambio de un pago en moneda en el mercado de bienes.

A continuación, representamos el esquema cíclico, tal lo explicado, en el que existen solo dos sectores: familias y empresas. En este modelo sencillo no interviene ni el Estado, ni el sector externo.

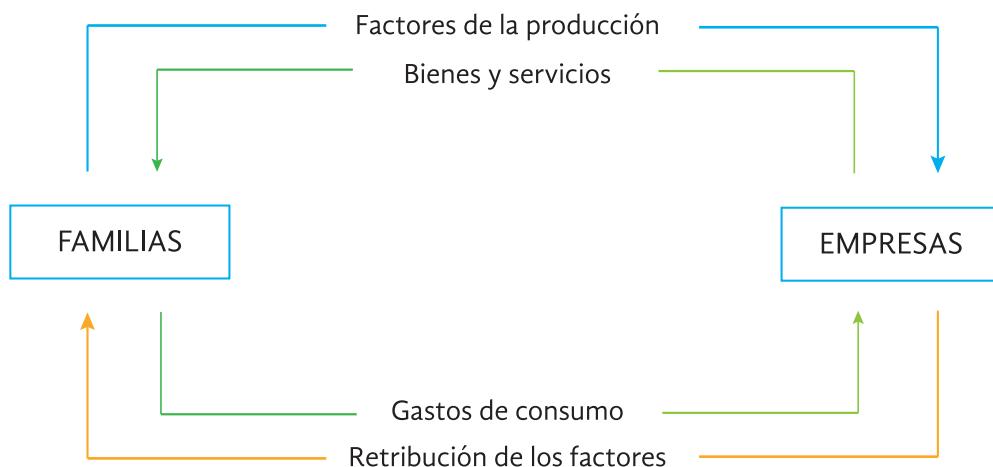


Gráfico 1. Esquema simplificado de intercambio económico entre familias y empresas.

Relacionamos este modelo circular con las preguntas básicas que debemos respondernos en economía, como también con los distintos elementos que interactúan con los sectores familias y empresas, los mercados de bienes y factores y el mercado monetario.

Las empresas deciden qué producir en virtud de las posibilidades, gustos, preferencias y elecciones monetarias que realicen las familias y, sobre todo, frente a las posibilidades reales que tengan estas familias de poder adquirir estos bienes o servicios en el mercado de acuerdo con su poder adquisitivo. Pero, así mismo, la producción de los bienes y servicios dependerá de la tecnología y de otros factores como el capital, el trabajo, los recursos naturales disponibles y la capacidad empresarial de combinarlos.

3. FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Una función de producción nos muestra las distintas combinaciones de factores productivos necesarios para garantizar una determinada cantidad de productos.

De esta manera, si quisieramos producir 10 mil barritas de cereal por día, deberíamos combinar con capacidad empresarial, una determinada cantidad de capital, mano de obra y un tipo específico de tecnología para lograr la meta de producción en un determinado periodo.

Este concepto parte del supuesto de que las empresas siempre tratan de producir eficientemente, es decir, combinando dosis de factores y materias primas intentando producir una cantidad máxima de producto.

Una función de producción puede modelizarse de la siguiente manera:

$$Q_{bc} = f(L, K, \text{Tec}, RRNN, CE)$$

O sea, una determinada cantidad de barritas de cereal (Q_{bc}) depende de la combinación eficiente que pueda alcanzarse de los distintos factores: trabajo (L), capital (K), recursos naturales (RRNN) y tecnología (Tec), todos ellos combinados por un empresario con una determinada capacidad empresarial (CE).

La eficiencia que pueden alcanzar las unidades productivas puede ser de dos tipos:

- *Eficiencia técnica*: la que permite producir la máxima cantidad de un bien con una determinada combinación de factores y, en la misma, se puede alcanzar a producir dicha cantidad con menos cantidad de al menos un factor.
- *Eficiencia económica*: es la que nos permite observar que la unidad productiva está obteniendo la máxima rentabilidad posible con una combinación dada de factores.

La eficiencia técnica es una condición necesaria, pero no suficiente para producir la máxima cantidad de bienes posibles. En otros términos, para alcanzar eficiencia económica es

necesario lograr eficiencia técnica, pero además se requiere que se den otras condiciones, como ser: capacidad empresarial para colocar a la empresa en condiciones óptimas de competitividad, lo cual implica colocar esos productos en el mercado al mejor precio posible.

4. FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

Dada una dotación de factores disponibles y su combinación, se pueden alcanzar a producir determinadas cantidades de algunos productos.

Eso ocurre en cualquier sistema productivo. Las empresas se encuentran con recursos productivos escasos y limitados para producir determinadas cantidades de productos, por lo que los empresarios deben elegir combinaciones de los mismos para producir cantidades óptimas.

La frontera de posibilidades de producción (FPP) es la cantidad máxima posible de unos bienes o servicios que puede producir una determinada economía con los factores y recursos de que dispone y dada la cantidad de bienes y servicios que produce.

La FPP muestra el máximo de combinación de productos que la economía puede producir utilizando todos los recursos con los que cuenta y manifiesta una disyuntiva: mayor producción de un bien implica menor producción de otros, ya que la producción de los bienes compite por los factores limitados con los que cuenta la economía.

Para avanzar en la comprensión de dicha frontera, suponemos una economía que produce dos tipos de bienes: teléfonos celulares y computadoras personales, y que dispone de una determinada dosis de factores productivos.

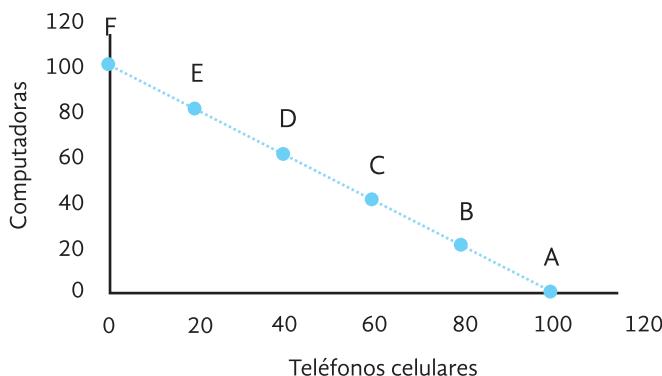


Gráfico 2. Frontera de producción simultánea de unidades de bienes relacionados.

En el punto A podemos ver que, con la combinación de factores disponibles, se producen 100 teléfonos celulares y 0 computadoras. En el punto F ocurre lo contrario, con la combinación de factores disponibles se producen 100 computadoras y ningún teléfono celular. Luego en las combinaciones intermedias se producen ambos tipos de bienes. En el punto B, 80 teléfonos celulares y 20 computadoras; en el C, 60 teléfonos y 40 computadoras; en el D, 40 celulares y 80 y 60 computadoras; y en el punto E, 20 celulares y 80 computadoras.

Esto muestra claramente que el empresario debe optar por la cantidad a producir de un bien o de ambos bienes combinando los factores disponibles y limitados.

En cualquier punto por debajo de la FPP, por ejemplo, un punto donde se produzcan 40 teléfonos celulares y 20 computadoras, estamos frente a una situación en la que algunos factores productivos están ociosos y, por tanto, al emplearlos podemos producir más de ambos bienes o de alguno de los dos desplazando la producción hasta la FPP.

Cualquier punto por arriba, por ejemplo, una combinación de 80 teléfonos y 80 computadoras representa una situación inalcanzable en el corto plazo, ya que no se dispone de los factores productivos necesarias para alcanzar dicho punto o si se dispone, estos pueden ser de baja calidad o productividad.

Ahora, ¿podemos ir hacia un punto por encima de la FPP? La respuesta es afirmativa. Podemos desplazarnos hacia puntos por arriba de la FPP si mejoramos la cantidad o la calidad de nuestros factores. Es decir, podemos desplazar la FPP hacia arriba o a la derecha si logramos trabajadores más calificados mejorando el sistema educativo, mejora en la aplicación tecnológica o en la aplicación de nueva tecnología, mejora sustancial del clima, aumento de las capacidades emprendedoras, etcétera.

5. CORTO Y LARGO PLAZO

Existen actividades productivas que no pueden cambiar en pleno proceso y que, además, requieren un periodo de planificación y adaptación de una estructura de factores a fin de alcanzar los objetivos definidos.

Cuando se analizan estas estructuras, es importante considerar los tiempos que influirán en los costos de producción. El corto plazo es un periodo en el que las empresas ajustan la producción al modificar factores variables tales como materias primas o mano de obra, pero no se pueden modificar factores fijos tales como el capital o los recursos naturales. El largo plazo es un periodo suficientemente largo en el que se pueden ajustar todos los factores, incluso el capital, o modificar las combinaciones de factores en la función de producción de tal modo de modificar la cantidad producida.

Los factores que se pueden modificar son denominados *variables*. Los factores que no se pueden modificar son *fijos*. En el largo plazo, todos los factores son variables.

Esto nos lleva indefectiblemente a que seamos más rigurosos al diferenciar los factores fijos de los variables. Los primeros permanecen igual cualquiera sea el nivel de producción, mientras que los segundos son los que varían en tanto varíe la producción en una unidad productiva.

6. PRODUCTIVIDAD

La productividad es una de las medidas más importantes del desempeño económico. Es un indicador que mide la relación cuantitativa entre la cantidad producida y la cantidad de un factor o de los factores utilizados.

Así, si quisieramos saber la productividad del trabajo, este se calcula haciendo la razón entre la cantidad producida por la cantidad de trabajo necesario para lograr ese nivel productivo.

$$P = QP / F$$

Donde: P es la productividad de los factores, QP es la cantidad producida y F, la cantidad del factor considerado.

La productividad nos dice cuánto se puede producir con una determinada cantidad de recursos, por lo que cuando mayor es la productividad, mayor es el ingreso que se puede alcanzar por parte del sistema económico considerado.

La productividad crece gracias a adelantos tecnológicos, como también por innovación en los procesos productivos o en el producto. Asimismo, crece por aumento en la proporción de utilización de capital por hora hombre.

ANEXO

Tópico I. Producción y mercado

En análisis de los mercados hemos afirmado que «el precio de equilibrio» de los bienes y servicios se determina a partir de la intersección de la oferta y la demanda, es decir, de lo que los oferentes o vendedores están dispuestos a ofrecer o vender de un producto a un precio determinado en un periodo determinado, y lo que los demandantes o compradores están dispuestos a comprar o demandar a un precio determinado en un periodo determinado.

Pero, y a los fines de profundizar el análisis, los bienes son colocados en el mercado luego de transitar un proceso de transformación mediante el cual unos bienes se transforman, cambian sus características, a fin de poder satisfacer las necesidades. A este proceso de transformación lo denominamos *producción*.

Un ejemplo claro lo vemos en los alimentos o en las prendas de vestir. Para conseguirlos, transformamos materia prima obtenida de la naturaleza, por ejemplo, granos para generar alimento que satisfaga la necesidad de alimentarnos y saciar el hambre. O una indumentaria de algodón o lana se produce a partir de un proceso productivo que permite, a partir de la fibra, obtener una prenda que satisface la necesidad de vestirnos.

En este proceso productivo intervienen diversos factores, Adam Smith explicó la metodología para la determinación del precio en el cual intervienen tres factores: el trabajo, el capital y la tierra. Para Smith ([1776] 1996), el valor de los bienes se determina a partir del uso que pueda darse al bien, es decir, se toma en cuenta la utilidad del bien en consideración y, por tanto, qué necesidad se satisface con el mismo; o bien, a partir del valor de cambio del bien, o sea, del valor al que se intercambia en el mercado.

A su vez, el valor de cambio contiene un precio nominal y un valor real. El precio nominal es aquel que expresa el valor en términos de la moneda corriente. El precio real es el que expresa el valor en función de la cantidad de trabajo² incorporado o necesario para la producción de bien o servicio y que paga a cambio del trabajo una retribución denominada salario.

Así también, para la producción de bienes y servicios, se precisan otros factores como el capital que retribuye una ganancia o también llamado interés para quien lo facilita, y que se puede traducir en la disposición de maquinarias o determinado tipo de infraestructura que facilite la actividad de producción. Así mismo, para la adquisición de este tipo de capital, puede ser necesario obtener prestado dinero en «crédito», para lo cual es preciso el pago de un interés. Igualmente debemos disponer de tierra para la producción agropecuaria o forestal, que retribuye una renta a quien es el propietario, siempre en función de elementos tales como la fertilidad del suelo, la cercanía a los centros de manufactura o al mercado, etcétera.

Para cada uno de estos factores se retribuyen distintos conceptos. El trabajo se retribuye con salario, el capital con intereses o ganancia de capital y la tierra, con renta. Cuanta más manufactura tiene incorporada la producción de un bien o servicio, mayor es la cantidad de trabajo y capital que tiene incorporado el bien, aun cuando no sea necesaria anexar más tierra y, por tanto, aumenta el producto de una familia, de la comunidad y de la sociedad en su conjunto.

PRODUCCIÓN, PRECIOS Y DINÁMICAS DEL MERCADO

Siguiendo a Adam Smith, y más precisamente a los conceptos desarrollados en su obra *Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, de 1776, se ha hecho una diferencia entre precio natural y precio de mercado.

El *precio natural* es el precio de una cosa o servicio, no es más ni menos que aquel necesario y suficiente para pagar a los factores: los salarios del trabajo, el interés del capital ocupado y la renta de la tierra necesaria para su producción, incluyendo a los demás costes necesarios para preparar el producto y transportarlo hasta ponerlo a disposición en el mercado y ofrecerlo en venta.

2. Nos referimos a la cantidad de mano de obra hombre por unidad de tiempo necesaria para la producción del bien. Así, una mesa puede requerir cuatro horas hombre, a cuyo esfuerzo se le retribuye un salario.

El *precio de mercado* es el precio de un bien o servicio vigente en el mercado en un determinado momento y que puede ser el mismo que el natural, inferior o aún superior.

El precio de mercado se determina o regula por la proporción de la cantidad que existe del bien en el mercado y la concurrencia entre los que desean pagar el precio natural del bien; es decir, se determina por la interacción de oferta del bien o servicio y la demanda efectiva³, aquella que manifiesta una disposición eficaz para comprarlo y que genera la posibilidad de que los bienes estén disponibles efectivamente.

La relación entre el precio natural y el precio de mercado genera distintas posiciones en el mercado. Esto lo vimos en el Capítulo 2, pero desde la perspectiva de la dinámica de los mercados. Ahora lo asociamos con el concepto de producción y los costos de factores y cómo estos influyen en los precios, tanto naturales como de mercado.

La diferencia entre el precio natural y de mercado puede generar:

Exceso de demanda. Cuando los bienes o servicios no alcanzan para satisfacer la demanda efectiva, es decir, las cantidades que desean aquellos que están dispuestos a pagar el valor natural del bien (hasta ponerlo a disposición en el mercado). Y por no quedarse con dicho bien o servicio, hay individuos que estarán dispuestos a pagar un valor superior del precio natural: los compradores entran entonces en cierta «competencia», y el precio de mercado subirá sobre el natural hasta que se agoten los bienes o hasta que ya nadie quiera adquirirlos a los precios más elevados. Smith ([1776] 1996: s/p) dice: «La escasez misma habrá de ocasionar más o menos competencia, según sea de más o menos importancia para los competidores (compradores) aquella mercadería».

Exceso de oferta. Cuando la cantidad colocada (oferta del bien o servicio) en el mercado excede a la demanda efectiva, no pueden venderse todos los bienes entre aquellos que están dispuestos a pagar el valor natural del bien o servicio, entonces se genera una oferta a menor precio y una «competencia» entre los vendedores para colocar su producto en el mercado a precios cada vez más bajos. Esto será más dinámico en la medida en que los bienes tengan poco tiempo de durabilidad en el mercado o sean perecederos.

Obviamente que para los propietarios de los factores o de los que los emplean (trabajo, tierra y capital) es fundamental que la cantidad de bienes y servicios ofrecidos en el mercado no sea superior o no exceda al de su demanda efectiva ya que, de lo contrario, el precio de mercado será inferior al natural y de este modo se pagarán menos salarios, menos intereses o menor renta, o algún componente del precio natural recibirá menos retribución. Por el contrario, si la cantidad ofrecida en el mercado fuese menor a la efectivamente demandada, algún componente del precio del bien se elevará por sobre el precio natural⁴.

3. Establece el concepto de demanda efectiva como aquella disposición eficaz para comprar un bien, a diferencia de la demanda no efectiva que surge solo del deseo de tener o disponer de un bien, pero para lo cual no se disponen los medios necesarios. Smith ([1776] 1996: 103) afirma que «para satisfacer sus deseos ineficaces (de aquel que no puede adquirir), nunca será llevado al mercado aquella mercadería».

4. Smith ([1776] 1996) también lo llama precio céntrico, hacia donde gravitan los precios de los bienes.

Las industrias querrán llevar siempre al mercado la cantidad de bienes precisa para satisfacer la demanda efectiva y nunca exceder de esa cantidad. Por eso tratarán de no alejarse de producir una cantidad vinculada con el *producto medio*⁵ y que correspondería a la efectiva demanda. Cuando el producto medio es mayor a la demanda efectiva, habrá exceso de oferta y cuando es menor, habrá escasez, generando esto propensiones por encima o por debajo del precio de equilibrio y fluctuaciones en torno al precio natural.

Para Smith, puede haber fluctuaciones temporales y accidentales del precio de un bien o servicio según esté el mercado más o menos provisto de bienes y servicios. Así, si aumenta el gusto por moda de un bien, aumentará su demanda efectiva, pero esta lo hará solo temporalmente, porque es una moda. Cuando la moda acabe, disminuirá la demanda efectiva. Otra situación sería la de un luto público que genera accidentalmente un aumento de la demanda efectiva de prendas negras frente a una relativa inexistencia de las mismas en el mercado. Estas situaciones generan variaciones a la baja de aquellos productos que no están de moda y de prendas coloridas. Esto mismo genera alteraciones en los valores de retribución de factores, fundamentalmente en los salarios, generando un aumento de los trabajadores cuyas demandas de productos aumenta temporal o accidentalmente y una disminución de los salarios en las industrias cuya demanda efectiva de sus bienes se vieron disminuidas.

También existen fluctuaciones no solo originadas de manera temporal o accidental por el comportamiento de la demanda efectiva, sino que asimismo existen causas naturales o de política económica que generan fluctuaciones de precio de mercado por encima o por debajo del precio natural. Es el caso de catástrofes o condiciones climáticas adversas que generan aumentos de precio de mercado por inconvenientes en la producción. En el segundo caso, la aplicación de subsidios o impuestos puede generar alteraciones a los precios de mercado diferenciado de los naturales.

Aun cuando pueda existir un gran nivel de competencia entre muchos oferentes y demandantes, solo pueden variar muy poco los precios para obtener mayores beneficios, y estos mayores beneficios pueden alcanzarse generando una mayor demanda efectiva.

Esto se puede producir por varias circunstancias, entre las cuales podemos enumerar:

- a. La innovación por parte de un comerciante o industrial que le permite mejorar la calidad y/o cantidad producida de su producto tal que atrae la atención de los demandantes. Si guarda en secreto su innovación, será capaz de generar ganancias extraordinarias por largo tiempo.

En el curso introductorio, nosotros lo denominamos precios de equilibrio, que son sobre los que gravitan los precios conforme a su propensión.

5. El producto medio es la cantidad *promedio* dada por cada unidad de un determinado factor. Si este factor es el trabajo, es *producto medio*, que es el *promedio* producido por cada trabajador. Para obtener el *producto medio*, debemos dividir el *producto total* por la cantidad utilizada del factor.

- b. La demanda efectiva superior al producto medio de un establecimiento o grupos de establecimientos que producen bienes o servicios y que, dadas algunas condiciones, no se puede aumentar más allá de determinados límites la producción de bienes y servicios.
- c. Los monopolios o privilegios exclusivos dados a un individuo o a una compañía para la oferta de un producto, tendiendo siempre a vender sus productos a un precio más alto que el precio natural que genera mayores salarios o ganancias de capital.

Estas situaciones que producen beneficios superiores, sobre todo la última, generan contextos en los que el precio de mercado es muy superior al precio natural que, para Adam Smith, es el que debiera surgir de la libre competencia o «libre comercio».

Smith ([1776] 1996) también plantea que otros elementos que pueden alterar la demanda efectiva al precio natural son las restricciones que la política económica establece y que afectan el libre comercio, porque se fijan precios por encima o por debajo del precio natural, alterando de este modo la retribución a los factores de la producción y de este modo afectando las posibilidades de producción futura.

TÓPICO II. EL PAPEL DE LA TECNOLOGÍA Y DEL EMPRESARIO

Con el transcurrir de los años y dada la importancia que fue adquiriendo la tecnología en los procesos productivos, esta fue alcanzando el estatus de factor de la producción, considerando el aporte al proceso productivo y la diferencial de valor incorporada a un bien o servicio, como también por las ventajas en la obtención de mayores cantidades producidas de un bien o en su calidad.

Pero fue Joseph Schumpeter, entre 1919 y 1920, el que incorporó la figura del empresario y de la capacidad empresarial como factores determinantes en la dinámica de la producción y de los mercados. El empresario es quien combina los factores productivos de manera tal que mediante procesos de «innovación» produce bienes y servicios para la satisfacción de necesidades. El empresario, regido por un espíritu «emprendedor», para Schumpeter es un tipo particular de individuo, con voluntad de transformar las condiciones existentes, superar obstáculos creando cosas nuevas y cosas existentes mediante procesos innovadores.

Así, la tecnología recibe como retribución las regalías, es decir, el pago por los servicios que ella genera, y la capacidad empresarial recibe como retribución los beneficios.

BIBLIOGRAFÍA

- BESIL, Antonio (2007). *Economía. Manual introductorio* (5^a ed.) Resistencia, Chaco: Eudene.
- MANKIW, Gregory (2009). *Principios de Economía* (5^a ed.) Boston: Cengage Learning.
- MOCHÓN, Francisco y Becker, Víctor (2003). *Economía. Principios y aplicaciones* (3^a ed.) Buenos Aires: McGraw-Hill.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.
- SMITH, Adam ([1776] 1996). *Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Tomo I. Barcelona: Folio.



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿A qué denominamos producción?
2. ¿Qué es una función de producción?
3. ¿Qué son los factores productivos y cuáles son los conceptos de sus retribuciones?
4. ¿Qué entendemos por largo y corto plazo?
5. ¿Qué relación existe entre el precio de los factores y el precio de los productos?
6. Describa la relación y las diferencias entre precio natural y precio de mercado, y vincúelas con los costos de los factores.
7. ¿A qué llamamos producto medio?
8. ¿A qué se denomina productividad?
9. ¿Cuál es la utilidad de la frontera de posibilidades de producción?
10. ¿Cuáles son los elementos concurrentes en el análisis de la FPP?
11. ¿Cuáles son las razones por las cuales una FPP podría desplazarse a la derecha o a la izquierda?
12. ¿Qué significa una posición de factores ociosos en el análisis de FPP?
13. ¿Qué significado tiene un punto inalcanzable para la FPP y en qué consiste el análisis de «flujo circular de la economía»?



Capítulo 5

Factores productivos I. Trabajo y capital

1. Introducción
2. El trabajo
 - 2.1. Estructura poblacional y ocupacional
 - 2.2. Mercado laboral
 - 2.2.1. Dinámica del mercado laboral
3. El capital
 - 3.1. Formación del capital
 - 3.2. Las tasas de interés y las expectativas de beneficios
 - 3.3. El rendimiento del capital
 - 3.4. El costo de oportunidad

Anexo

Tópico IV. Robert Malthus y el primer ensayo sobre población

Tópico V. Fondos de jubilación y pensión como mecanismo de ahorro

Tópico VI. El rendimiento del capital, intereses y riesgos Trabajo: concepto, estructura poblacional, desocupación, tasa de actividad, determinación del salario. Capital: concepto y breve descripción de su formación, clasificación, tasa de interés y costo de oportunidad.



Capítulo 5

Factores productivos I. Trabajo y capital

El trabajo va a ocupar gran parte de tu vida y la única forma de sentirse satisfecho es hacer lo que uno considera un gran trabajo. Y para hacer un gran trabajo hay que hacer lo que uno ama...

Steve Jobs

1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo abordaremos dos tipos de factores productivos: el capital y el trabajo, con sus correspondientes retribuciones: el interés y el salario.

Como pudimos ver en el anexo del capítulo precedente, la escasez relativa de los factores establece un costo de los mismos que, a su vez, influye en la determinación de los precios de los bienes y servicios. Lo que veremos en este apartado es la determinación de los precios de estos factores que están dados, en el caso del trabajo, por su retribución, el salario, y para el caso del capital, su retribución y el interés. Pero en ambos casos veremos de una manera resumida y simple la forma en que se determina el mercado laboral y la formación del capital en una sociedad capitalista.

El trabajo es un servicio ofrecido por quien tiene la posibilidad de prestar trabajo: el trabajador; mientras que, quien demanda trabajo, demanda el servicio generado o brindado por quien tiene la capacidad de trabajar o prestar dicho servicio. Así, una empresa o emprendimiento se convierte en demandante de trabajo y el trabajador, en oferente del servicio de trabajo a cambio de recibir una retribución monetaria. Todos esto considerando que tanto la oferta de trabajo como su demanda estarán determinadas por factores tales como la estructura de los mercados, la especialización que asuma la economía o el perfil productivo de la misma, el tamaño de la población, la formación alcanzada por los trabajadores, los niveles tecnológicos, la cantidad de desocupados que existan en un momento determinado, la informalidad, las estructuras burocráticas, etcétera.

El trabajo es la aplicación consciente y voluntaria de la capacidad física e intelectual del hombre y la mujer a un proceso productivo, y el precio por su uso es el salario (Iturrioz, 1986).

Así mismo, las personas desearían trabajar en aquellas oportunidades laborales que retribuyan el trabajo con mejores salarios. Un ingeniero en sistemas podría tener mejor salario promedio a lo largo de su vida que un trabajador sin estudios universitarios que presta servicios en una empresa de limpieza. Pero, entonces, ¿por qué no todo el mundo estudia Ingeniería en Sistemas? La respuesta es compleja, pero al mismo tiempo encierra algunos factores para el análisis, como ser las capacidades de cada uno para tal o cual actividad, la dedicación al estudio y al trabajo que los individuos están dispuestos a dar, las posibilidades económicas, y demás. Otra situación que se plantea es la de la relación del trabajo y el ocio, algo que también abordaremos en este apunte.

En el caso del capital, caben varias preguntas: ¿cómo se conforma el capital?, ¿existen incentivos a la formación de capital?, ¿qué rol asumen las expectativas en la conformación de capital?, ¿qué rol asumen los bancos? Estos y otros interrogantes se responderán oportunamente. Lo cierto es que no existe una sola forma de capital y la forma que este asuma dependerá de factores diversos como las expectativas, la tasa de interés de mercado, los costos de oportunidad, etcétera.

El capital es el conjunto de bienes producidos por la sociedad que se utilizan para producir nuevos bienes y servicios y que no se desgastan con el primer uso.

Pero, sin duda, el capital de hoy excede esta conceptualización ya que parte del capital, como veremos, se puede utilizar para fines especulativos que aún sirven para generar nuevos bienes. Estos no son producto necesariamente de las actividades productivas propiamente dichas, sino de actividades de tipo financiero.

2. EL TRABAJO

Si bien todos estamos dispuestos a hacer lo que amamos y además a trabajar y ganar dinero con ello, la realidad es que en muchas ocasiones esto es más complejo de conseguir, dado que existen muchas restricciones a la hora de obtener rentas de las actividades que más nos gustan. Y esto es así por las múltiples restricciones que encontramos al enfrentarnos con las demandas de servicios de trabajo o con las oportunidades que vamos alcanzando o no en la medida en que emprendamos ciertas actividades.

Algunos podemos amar jugar al básquetbol, pero no todos tenemos las habilidades suficientes para sobresalir y ganarnos la vida como jugadores. Podremos seguir admirando a grandes jugadores, pero nuestra forma de ganarnos el sustento y obtener riquezas deberá pasar por otro lado. Así, podemos aplicar este ejemplo a múltiples actividades, tal que encontramos al mercado de trabajo y en todas las normas reguladoras del mismo los mecanismos mediante los cuales se generen los procesos de oferta de nuestras habilidades

laborales, y nuestros conocimientos y las demandas necesarias para ocupar los puestos de trabajo existentes en la economía en un periodo de tiempo.

La palabra trabajo deriva del latín *tripalium*, una herramienta con tres puntas que se utilizaba para sujetar caballos o bueyes y así poder herrarlos. También se usaba como instrumento de tortura para castigar a esclavos o reos, de allí que *tripaliare* significa tortura, sacrificio, causar dolor, atormentar (Celis, 2013: 256-257; Reznik, 2001: 6).

Pero la misma evolución social y económica ha configurado el concepto hacia la ejecución de tareas que implican un esfuerzo físico y/o mental cuyo objetivo es la producción de bienes o servicios para atender necesidades humanas, por lo tanto, el trabajo es la actividad a partir de la cual los seres humanos obtenemos los medios de subsistencia y acumulación, con excepción de las actividades organizativas que las trataremos separadamente cuando analicemos la capacidad empresarial como factor productivo, y considerando que es ella la que combina los factores productivos y los organiza en torno a una función de producción para la obtención de bienes y servicios.

Si bien el trabajo es realizado por las personas y como tal puede haber un rechazo a que sea tratado de manera similar a los restantes factores productivos, no es menos cierto que el trabajo debe ser considerado como la actividad fundamental a partir de la cual se puede analizar la riqueza de una sociedad.

Así, Adam Smith, uno de los primeros pensadores en sistematizar el estudio de la economía, parte del análisis del trabajo como fundamento de su obra *Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* y en el capítulo uno fundamenta la riqueza de las naciones en la división del trabajo¹.

Las sociedades descansan sobre una diversificada red de base económica accionada por el trabajo y la capacidad de trabajo de las personas, siendo este el elemento central en la producción de bienes y servicios. Nuestra Constitución nacional le da al trabajo un lugar preponderante y establece claramente al trabajo como un derecho, pero no solo al trabajo, sino a los frutos del mismo: la retribución y los beneficios de los trabajadores.

El artículo 14 de la Constitución nacional garantiza que: «Todos los habitantes de la Nación gozan de los siguientes derechos conforme a las leyes que reglamentan su ejercicio; a saber: de trabajar y ejercer toda industria lícita, de navegar y comerciar...» y el 14 bis establece: «El trabajo en su diversas formas gozará de la protección de las leyes, las que asegurarán al trabajador: condiciones dignas de trabajo y equitativas de labor; jornadas limitadas; descanso y vacaciones pagados; retribución justa; salario mínimo, vital y móvil; igual remuneración por igual tarea...»

1. La división del trabajo consiste en un proceso de especialización de los trabajadores en la cadena productiva de un bien. Esta división conlleva a la especialización de tareas y a un aumento de la cantidad producida.

2.1. Estructura poblacional y ocupacional

Según Besil (2007), para analizar la estructura laboral de una sociedad es preciso considerar la estructura poblacional y partir de la población total que habita en el marco de un sistema económico.

Desde principios del siglo XIX, este es un tema que acapara la atención de los estudios económicos por la importancia que tiene el volumen de la población, su composición y sus características sobre la evolución económica. Quien da verdadero impulso a este tema dentro de la teoría económica es Robert Malthus y su famoso *Primer ensayo sobre población* publicado en 1798 con el título *An Essay on the Principle of population, as it affects the future improvement of Society white remarks on the speculations of Mr. Godwin, Mr. Condorcet, and other writers* (ver Anexo del capítulo).

La población total como categoría económica se divide en *población potencialmente activa* (PPA) y en *población económicamente activa* (PEA).

La primera surge de restar a la población total la población pasiva. La población pasiva es la cantidad de habitantes caracterizados por su condición de pasividad laboral, es decir, la integran los jubilados, los niños hasta 14 años y las personas con patologías psiquiátricas graves o físicamente impedidas para llevar adelante actividades laborales.

La población económicamente activa (PEA) está integrada por todos aquellos capaces y con voluntad de ofrecer sus servicios de trabajo en el mercado laboral², o sea, los que están ocupados y los desocupados. A su vez, la PEA se calcula por diferencia entre la Población Potencialmente Activa y los trabajadores no remunerados, entre los que encontramos a los estudiantes mayores de 14 años que no trabajan y a otros sectores como el de amas de casa que no reciben una contraprestación directa por los servicios que realizan.

De la diferencia entre la PEA y la población ocupada, obtenemos el total de desocupados en el sistema económico. Pueden ser voluntarios o involuntarios. Los primeros son los que por voluntad propia no trabajan y no están buscando trabajo, y las razones pueden ser diversas y no basta el análisis económico para entender sus causas, debiendo recurrir a la psicología, la sociología, la antropología o las estadísticas para entender algunos comportamientos vinculados a su naturaleza. Pero lo cierto es que entre las razones muchas veces encontramos al desánimo que sufren algunos sectores poblacionales por ofrecer sus servicios de trabajo durante tiempos prolongados, con la cualificación con que cuentan, y no poder encontrar quien demande estos servicios. Los desocupados involuntarios son aquellos que están buscando trabajo activamente, al salario vigente, y no lo encuentran³.

2. El mercado laboral, así como el mercado de bienes o servicios, es un mecanismo de intercambio de servicios de trabajo integrado por la demanda y la oferta de trabajo, y que determina un precio, es decir, el salario que, a su vez, está influido por otros factores tales como algunos derechos definidos por instituciones como la Constitución nacional en su definición acerca del trabajo como un derecho (artículo 14).

3. A los fines de simplificar el análisis, cuando nos referimos a desocupación, hacemos referencia a la desocupación involuntaria, salvo que se especifique que nos referimos a la voluntaria.

Siguiendo a Antonio Besil (2007: 64), podemos formular el siguiente gráfico como resumen de lo anterior.

Tabla 1. Cálculo de la población desocupada.

| | Población total |
|---|--|
| - | Población pasiva |
| = | Población potencialmente activa |
| - | Trabajadores no remunerados |
| = | Población económicamente activa |
| - | Población ocupada |
| = | Población desocupada |

La PEA es la oferta de trabajo en el sistema económico y, por tanto, una medida indicativa de cuántos trabajadores están activos, cuántos están desocupados o se encuentran ociosos. De ella se deduce la población desocupada a partir del conocimiento que tengamos de la población efectivamente ocupada.

Un problema que podemos tener aquí es la determinación de la ocupación no registrada o trabajadores no registrados, lo que genera alguna distorsión en la información a rescatar en el mercado de trabajo.

Por supuesto que es la población desocupada la que concita nuestra atención especial, por la ausencia de salario, como retribución, que tienen las familias que están incluidas dentro de esta característica.

La desocupación puede ser caracterizada por su *origen* y por su *intensidad*. Por su origen, la desocupación puede ser *coyuntural*, *estructural*, *tecnológica*, *friccional* o *estacional*.



Desocupación coyuntural: causada por una caída momentánea de la actividad económica, pero durante un ciclo corto de la vida económica de un país.

Desocupación estructural: es la que se genera como consecuencia del funcionamiento propio de la economía, como consecuencia de la baja densidad de capitales, baja capacidad tecnológica, alta dependencia financiera y tecnológica del exterior, etcétera.

Desocupación tecnológica: provocada por la introducción al proceso productivo de nuevas tecnologías o máquinas que desplazan a la fuerza laboral. Generalmente, este tipo de desocupación, además de generar desocupación, produce destrucción de puestos de trabajo⁴ (Besil, 2007: 64).

4. Un caso ejemplificador fue la incorporación de maquinaria o tecnología para la cosecha de algodón durante la primera mitad de la década de los 90 en los cultivos algodoneros del interior chaqueño. No solo generó desocupación en una gran cantidad de familias cosecheras, sino también destruyó casi en su totalidad esa actividad.

Desde la invención tecnológica durante la revolución industrial, la incorporación de tecnología al proceso productivo ha sido siempre un reto en términos de las posibilidades reales de generar destrucción de puestos de trabajo. Si bien la tecnología contribuye a mejorar la productividad del trabajo y, en general, ha centuplicado la producción industrial y agrícola en el mundo, no es menos cierto que se convierte en una amenaza, ya que su incorporación puede generar aumento del desempleo de manera importante.

Un ejemplo claro lo constituye la revolución de la información microelectrónica, a partir de la que se producen importantes avances en la informática y en la robótica que desplazan mano de obra o que modifican el perfil de conocimiento necesario de los trabajadores.

La incorporación tecnológica genera riesgos laborales para muchos, pero, a su vez, representa oportunidades valiosas que requieren determinadas especializaciones, destrezas y habilidades, como también nuevos mecanismos de incentivos a la innovación para el desarrollo laboral.

Desocupación friccional: se produce, como su nombre lo indica, por fricciones en el mercado laboral. Existen situaciones o períodos en los que se tarda un tiempo en encontrar nuevas demandas laborales luego de que los trabajadores hayan perdido su empleo. Esto puede ocurrir por necesidad de formación y capacitación, adquisición de nuevas habilidades, etcétera.

Desocupación estacional: es propia de determinados sectores en los que los trabajadores rotan entre actividades, dada la estacionalidad en la que se producen los bienes. Es propia de la agricultura y se ha dado en situaciones como la de los cosecheros de algodón o de frutas en Río Negro, o de los cosecheros hortícolas y tabacaleros en Corrientes.

Por su *intensidad*, la desocupación puede ser *parcial* o *disfrazada*.

Desocupación parcial: producida por la disminución de la cantidad de horas o de días en la semana dedicadas al trabajo, vinculada a caídas coyunturales de la demanda de bienes y servicios.

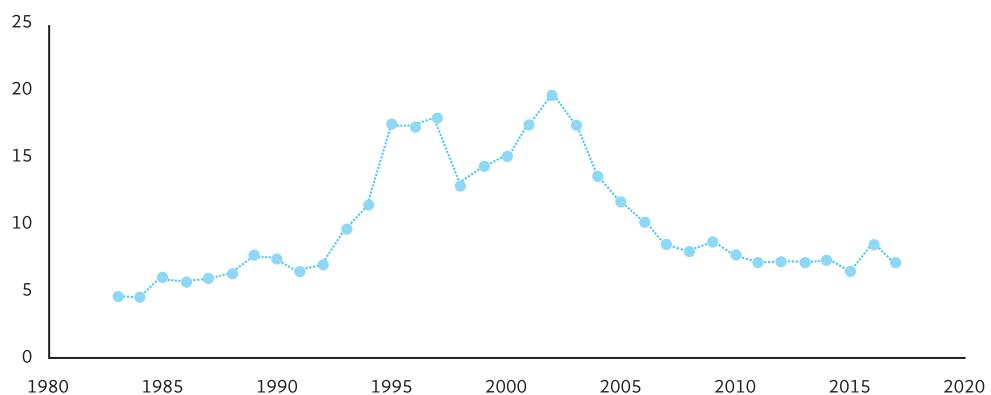
Desocupación disfrazada: es una situación en la que la estructura del empleo público aparece sobredimensionada, pero que no hace más que ocultar la falta de oportunidades laborales, convirtiéndose el Estado muchas veces en el agente de contratación de mano de obra desocupada, de tal modo de reducir la desocupación involuntaria.

Con esta información podemos obtener un dato muy utilizado y de medida de política económica muy útil. Dicha información es la tasa de desocupación, la cual mide el valor relativo de desocupados en función de la oferta laboral que existe, es decir, del tamaño de la PEA en comparación al total de trabajadores desocupados. El cálculo es el siguiente:

$$\text{Tasa de desocupación} = (\text{Población desocupada} / \text{PEA}) \times 100$$

Esta medida nos indica un valor relativo acerca de cuántas personas en edad de trabajar no consiguen trabajo con relación a la Población Económicamente Activa y la oferta laboral. Se mide dos veces al año a partir de un instrumento denominado Encuesta Permanente de Hogares. Está a cargo del Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (Indec).

En el siguiente gráfico se observa la evolución de la tasa de desocupación. En el eje horizontal se enumeran los años desde 1983 y en el eje vertical, la tasa porcentual de desocupación. Desde 1991 y hasta 2006, la tasa de desempleo estuvo por encima del 10%, siendo los picos más altos en 1995 y en 2002, con tasas de desocupación del 17% y del 20%, respectivamente. Los datos son suministrados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Indec y por datos de la Comisión Económica para América Latina (Cepal). El último dato es del cuarto trimestre de 2017.



Fuente: gráfico construido con datos proporcionados por el Indec y la Cepal.

2.2. Mercado laboral

El mercado laboral es el ámbito en el cual se demanda y se ofrece trabajo a determinados niveles de salarios. La oferta laboral está constituida por la Población Potencialmente Activa, o sea, aquella porción de la población constituida por quienes trabajan y por los que no trabajan, ya sea que estén o no buscando trabajo, es decir, por la desocupación voluntaria e involuntaria.

La demanda laboral está dada por la cantidad de puestos de trabajo que se colocan a disposición en el mercado para ser ocupados por quienes ofrecen servicios de trabajo. En otros términos, la demanda está dada por aquellos puestos ofrecidos por las empresas, Estado y otras organizaciones para aquellos que los quieren ocupar a un salario vigente.

El salario es la retribución al factor trabajo y que se paga al trabajador por contribución en el proceso productivo.

A diferencia del mercado de bienes, donde las familias demandan bienes y las empresas ofrecen dichos bienes; en el mercado de trabajo, las empresas demandan trabajo y las familias ofrecen dicho factor al salario vigente.

Un párrafo aparte merece la consideración de inicio del apartado de que el salario está determinado por la oferta y la demanda de trabajo, porque en la realidad tal cosa no ocurre de manera directa. En los procesos de negociación salarial intervienen los gremios, el Estado a partir de sus políticas de regulación salarial, los mecanismos legales que obligan a las negociaciones en paritarias entre sectores y los distintos acuerdos sectoriales que van a determinar los salarios garantizando el principio constitucional establecido en el artículo 14 bis de la Constitución ya mencionado.

Pero aquí nos limitamos a describir cómo funciona el mercado laboral libre de los principios reguladores, solo a efectos didácticos y con el objeto de introducirnos en su interpretación. Así mismo, analizamos un mercado del tipo de competencia perfecta, es decir, aquel en el que ni trabajadores ni empresarios tienen suficiente poder para influir en el salario, los empleos son similares y no existen barreras o restricciones para cambiar de trabajo. En estas condiciones ideales, aunque poco probables, la oferta de trabajo depende de:

- El volumen de población activa;
- El número de horas que cada persona esté dispuesta a trabajar (que dependerá del salario vigente para ese puesto, entre otros elementos).

Los trabajadores ofrecerán su trabajo a las empresas a cambio de salario y esto implica renunciar a otras actividades (ocio, cuidado familiar, deporte, etcétera), por lo que si aumentan los salarios, las personas estarán más motivadas a trabajar, y lo contrario sucede cuando los salarios disminuyen. Por esto, la función de oferta de trabajo es creciente; a medida que aumenta el salario, los trabajadores están dispuestos a trabajar más. No obstante, algunas personas están dispuestas a trabajar menos y ganar menos a cambio de disponer de más tiempo libre.

La demanda de trabajo, sin embargo, está constituida por los puestos de trabajo disponibles por parte de las empresas para poder desarrollar su actividad.

Los empresarios están dispuestos a contratar un trabajador adicional cuando el ingreso conseguido por este último trabajador por su labor sea mayor al salario que el empresario le debe pagar. Es decir, la demanda de trabajo dependerá fundamentalmente del salario y de la productividad de los trabajadores. Cuando los salarios aumentan, las empresas tienden a disminuir la cantidad de trabajadores a incorporar, ya que resulta más caro contratarlos, excepto que la productividad aumente y los productos sean colocados en el mercado de bienes de tal manera que, aún con salarios altos, las empresas necesiten contratar a

trabajadores en tanto se cumpla que el ingreso conseguido por los trabajadores⁵ a partir de su labor sea mayor al salario que el empresario le debe pagar.

En el gráfico siguiente observamos una relación entre salario nominal⁶ y demanda de servicio trabajo y oferta de trabajo.

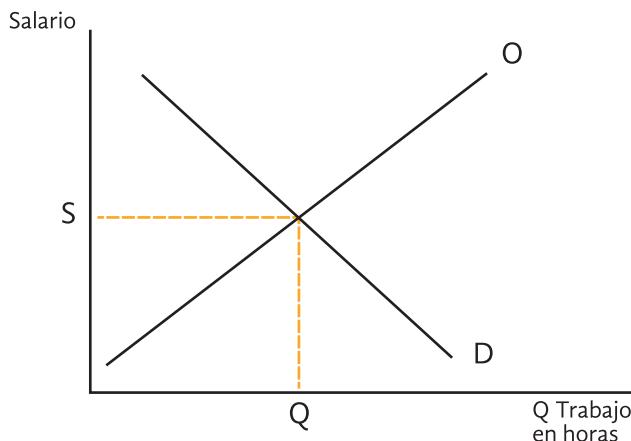


Gráfico 3. Relación entre salario nominal, demanda de servicio de trabajo (D) y oferta de trabajo (O).

Como se observa, la curva de demanda de trabajo refleja el número de trabajadores que las empresas están dispuestas a contratar para cada salario. La curva de oferta nos señala cuántas personas están dispuestas a trabajar para cada salario. El punto de equilibrio es aquel en el que ambas curvas se cortan; a ese nivel de salarios, la cantidad de trabajadores dispuestos a trabajar coincide con la cantidad que los empresarios desean contratar.

2.2.1. Dinámica del mercado laboral

El mercado laboral es complejo y no se explica en la realidad solo por el juego de la oferta y la demanda. De su análisis surgen también interrogantes como: ¿por qué los deportistas de élite cobran sumas siderales?, ¿por qué las mujeres cobran menos que los hombres en muchas circunstancias?, ¿por qué se espera que un ingeniero cobre más que un obrero?, ¿por qué aumenta el salario cuando aumenta la productividad?, ¿por qué un docente podría cobrar un salario más bajo que el gerente de un casino?, y otras tantas.

El salario que pagan las empresas depende de lo que aporta un trabajador adicional, es decir, de lo que se denomina productividad marginal o rendimiento marginal del trabajo.

5. Recordemos que la productividad es el resultado total dividido por la cantidad de factores utilizados en la empresa. La productividad del trabajo es la razón entre la producción total y la cantidad de trabajadores.

6. Es el que efectivamente recibe el trabajador por el servicio prestado, es decir, la retribución del trabajo, sin comparar con lo que puede adquirir con dicho salario. Si quisieramos comparar con lo que efectivamente podemos comprar o adquirir con el salario, estaríamos hablando del salario real.

Mientras el valor de la producción que añade el nuevo trabajador sea superior a su salario, la empresa lo contratará, ya que aumenta el beneficio de ella. Pero, a partir de que el salario supere dicho valor, dejará de contratarlo.

En virtud de esto, los salarios están vinculados con el aumento de la productividad, ya que cuando aumenta esta última, la curva de demanda se traslada a la derecha, repercutiendo en una mejora del salario de equilibrio y en un aumento de la demanda de los trabajadores.

Veamos esta situación cuando el mercado funciona con pleno empleo, en otras palabras, una situación en la que todos los factores están ocupados. En este caso, también lo estarán los trabajadores.

Aquí nos encontramos con que la curva de oferta del servicio de trabajo es inelástica, lo que significa que, cualquiera sea el nivel de cantidad ofrecida, el salario estará solo determinado por la demanda efectiva de trabajo, considerando que los trabajadores ya están empleados y ofrecen un stock fijo de horas de trabajo. A continuación, observamos esta situación, cuando la oferta de trabajo es inelástica.

Un aumento de la demanda de trabajo por parte de las empresas generará una presión de los salarios al alza. Es lo que vemos cuando la curva de demanda se desplaza de D a D' , y los salarios pasan de S a S' , considerando que el equilibrio se desplaza hacia arriba, sobre la curva de oferta.

Es una situación en la que la oferta de trabajo es fija, al aumentar la demanda de trabajo, aumenta su precio, es decir, los salarios, y se desplaza el equilibrio.

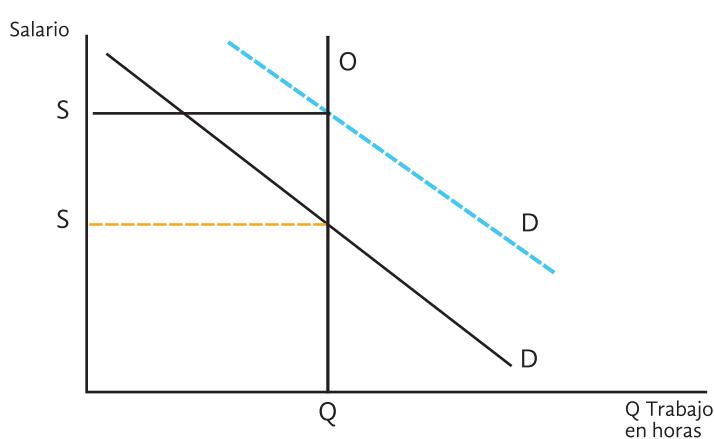


Gráfico 4. Desplazamiento del salario en función del desplazamiento de la demanda laboral con oferta de trabajo fija.

Es importante destacar que la productividad del factor trabajo no depende solo del capital humano (formación, experiencia, etcétera), sino también de la calidad de los bienes de producción disponible y de los avances tecnológicos. Una mejor formación de los trabajadores, junto con la mejora de los equipos productivos y la tecnología, ha posibilitado un gran

impulso a la productividad del trabajo en las últimas décadas. La mejora en la productividad explica la mejora salarial en los países ricos frente a aquellos en los que esos avances no se han producido y en los que el nivel general del salario es más bajo.

Cuando aumenta la productividad del trabajo, por ejemplo, por mejora en los procesos tecnológicos, se produce un desplazamiento de la oferta de trabajo a la derecha, aumentando la cantidad de trabajo demandado y disminuyendo los precios, o sea, los salarios.

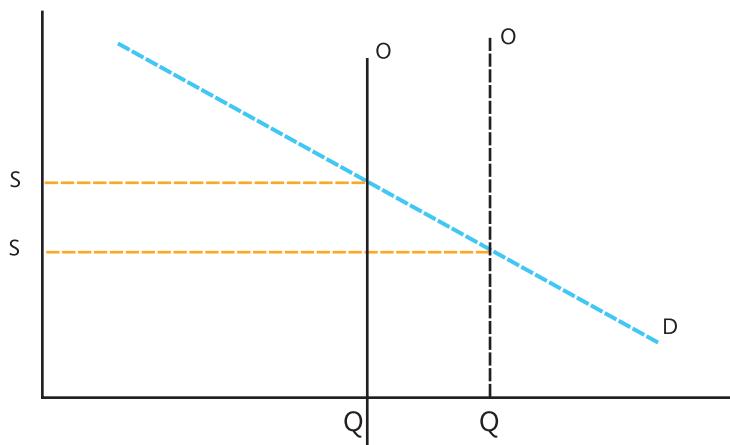


Gráfico 5. Desplazamiento del precio del salario en función de la demanda de trabajo con oferta variable.



3. EL CAPITAL

Denominamos *capital* a los bienes que sirven para producir nuevos bienes y servicios. Así mismo, el capital puede ser fijo o circulante. El *capital fijo* es el que está constituido por máquinas, edificios, material de transporte, entre otros, que están sujetos a depreciación o desgaste por el uso o paso del tiempo. El *capital circulante*, sin embargo, está sujeto a la transformación, eliminación o destrucción durante el proceso productivo (materias primas, insumos, etcétera). Esta clasificación obedece a si el capital se consume en el primer proceso productivo o si es más durable.

Otra clasificación similar a la anterior, pero pensada desde la perspectiva de la liquidez del capital, es la que plantea que el capital puede ser físico o financiero. El *capital físico* es el asociado a los bienes materiales que pueden ser fijos o circulantes, mientras que el *capital financiero* es el constituido por los activos financieros expresados en términos de monedas, divisas, acciones, títulos públicos, y demás, con distintos grados de liquidez⁷.

7. Denominamos liquidez de un activo a la capacidad de convertirse en dinero en un corto periodo de tiempo. Así, un activo es más o menos líquido si puede convertirse en dinero en efectivo en un lapso más corto o más largo, respectivamente. De esta manera, decimos que un activo es más líquido cuando se puede convertir en dinero en menor plazo. El activo más líquido es el propio dinero.

Otra clasificación está vinculada a las capacidades y habilidades que los individuos o los grupos sociales adquieren para su crecimiento y desarrollo, y que conceptualizamos como *capital intangible*⁸. Este está formado por el *capital humano* y el *capital social*. El primero refiere a las habilidades y conocimientos que un individuo adquiere en un periodo de tiempo que le permite disponer de destrezas especiales para generar servicios, labores específicas y producir nuevos bienes. En cambio, llamamos *capital social* a la confianza entre individuos, organizaciones y de los individuos a estas últimas; normas de convivencia, redes de asociativismo cívico o económico, elementos estos que mejoran la eficiencia de la organización social promoviendo iniciativas tomadas de común acuerdo (Putnam, 1993: 12). El capital social adquiere una relevancia fundamental a la hora de analizar los mecanismos que facilitan que los individuos y las organizaciones encuentren cómo desenvolverse y cómo desarrollar mecanismos de funcionamiento de redes de trabajo y negocios y, por lo tanto, de generación de valor.

Karl Marx hace la distinción entre *capital mercantil* y *capital industrial*. Dentro del primero se considera a los bienes finales e insumos y materias primas disponibles por las empresas, a fin de poder venderlos o colocarlos en el proceso productivo para transformarlos y posteriormente poder comercializarlos, obteniendo un beneficio del comercio, de tal modo de obtener *plusvalía*⁹. También menciona al capital industrial, consistente en el capital fijo necesario para la producción de nuevos bienes que no desaparecen con el primer uso y que se constituye a partir de no gastar la plusvalía generada, empleándola como capital o para adquirir nuevo capital sumándolo al antiguo y generando así un proceso acumulativo mediante la capitalización de la plusvalía.

Si bien hemos hecho una clasificación amplia, es conveniente considerar que en este apartado nos referiremos y analizaremos al capital físico o tangible que puede estar dado por el capital fijo (bienes de capital como máquinas, equipos informáticos varios, etcétera) y el capital circulante (insumos y materias primas), como así también por el capital financiero.

3.1. Formación del capital

Los factores productivos, por ejemplo, el trabajo, permiten la generación de retribuciones, es decir, ingresos para las familias o individuos propietarios de dichos factores. Como hemos visto en el capítulo anterior, estas retribuciones se utilizan para la adquisición de nuevos

8. Ha adquirido mayor relevancia en los últimos tiempos. Aquí encontramos a las patentes, software, marcas. Algunos lo llaman e-capital para diferenciarlo del tradicional o tangible.

9. Para Marx, la plusvalía es el factor que permite la acumulación y, a partir de allí, la regeneración del capital, pero en poder del capitalista, para lo cual el derecho de propiedad aseguraría el derecho de apropiación capitalista. La plusvalía, como su nombre indica, es un plus por encima del valor generado por los factores productivos, es decir, la tasa de ganancia del capitalista después de descontar todos los costos de producción, especialmente el costo del trabajo, considerando que la teoría del valor de Marx se asienta sobre el valor trabajo, o sea, en la idea de que la cantidad de trabajo incorporada en la producción de un bien determinará su costo. Posteriormente, el empresario o capitalista agrega la tasa de ganancia que finalmente determina junto con los costos de producción y el precio al cual se ofrece el bien en el mercado.

bienes y servicios que servirían para la satisfacción de necesidades. Pero no todas esas retribuciones se utilizan para la adquisición de bienes o servicios a fin de satisfacer necesidades inmediatas; como así mismo las empresas no siempre giran a las familias todas las retribuciones a los factores de propiedad de estas últimas, ya que las empresas pueden acumular estas retribuciones sin distribuirlas, a fin de conformar su capital y generar nuevos bienes y servicios¹⁰.

Las familias pueden tener distintas razones para no gastar todos sus ingresos, en otros términos, sus salarios, entre las que encontramos: la necesidad de acumular o ahorrar hoy para consumir en el futuro (comprar un auto, una moto o una lancha, adquirir una casa de fin de semana o una vivienda, realizar un viaje, dar a sus hijos una formación universitaria, entre otras tantas razones); por seguridad, por la necesidad de hacer frente a contingencias futuras (pérdida de trabajo, enfermedades, viajes de urgencia, etcétera) o bien por motivos especulativos, porque estoy dispuesto a sacrificar una porción de mi consumo actual con tal de poder consumir más bienes y servicios en el futuro, a cambio de una tasa de rendimiento que permita cuantificar el beneficio futuro del actual sacrificio de no consumir en el presente.

Para que todo esto suceda, la familia debe tener un excedente, es decir, sus ingresos deben ser superiores a los gastos presentes:

$$Y > C$$

Donde: Y es el ingreso y C es el consumo, considerando que el ingreso de una familia puede tener dos destinos: consumo (C) y ahorro (S): $Y = C + S$.

Cualquiera sea la motivación del ahorro, normalmente y en la economía, tal como funciona en la actualidad, el ahorro se guarda o deposita en bancos, quienes pasan a ser los depositarios de los ahorros de la sociedad. Los bancos o cualquier otro depositario que se elija pagan a los ahorristas una tasa de rendimiento *denominada tasa de interés*, cualquiera sea el tipo de depósito que se elija hacer o el tipo de colocación de los fondos¹¹. Cuanto mayor es la tasa que se paga por el ahorro generado, mayor será el incentivo para sacrificar consumo presente a fin de lograr un beneficio adicional de dicho ahorro y tener mayor

10. Contablemente, en los balances de las empresas, esto normalmente se denomina «beneficios no distribuidos», es decir, son los que las empresas deben repartir entre los accionistas o proveedores de factores productivos y que no distribuyen a fin de mantener capitalizada la empresa.

11. Los bancos ofrecen distintas alternativas de depósitos que no pagan tasas de interés como, por ejemplo, las cuentas corrientes y las cajas de ahorro que generan una pequeña retribución sobre la medida de la tasa de interés y a plazo que, por supuesto, cuando crece el plazo del depósito, aumenta. Los bancos también ofrecen otras alternativas de colocación de ahorros como ser: fondos comunes en moneda local o extranjera, compra de acciones o bonos, entre otros, que rinden una tasa de interés, con mayor o menor riesgo.

poder de compra en el futuro, bajo el supuesto de que no exista inflación¹² o de que esta sea lo suficientemente baja como para no distorsionar este proceso.

La tasa de interés es el precio del dinero.

De la anterior ecuación se desprende que el ahorro surge de la diferencia entre el ingreso y el consumo:

$$S = Y - C$$

Ahora, este ahorro, ¿qué destino tendrá en la economía?, ¿quedará ocioso?, ¿se destinará a algún fin?, porque, al fin y al cabo, de alguna manera, los bancos, que se convierten en depositarios de estos ahorros, obtienen rendimientos que les permiten pagar los intereses a quienes se los han confiado. Aquí aparece la figura del inversionista, es decir, de aquel que requiere de dichos ahorros a fin de colocarlos en una inversión determinada.

Ahorro



Inversión

Entonces, el ahorro se coloca en inversión productiva de bienes y servicios o se destina a la demanda de estos. Así, el banco se convierte en un intermediario entre los ahorristas que atesoran sus ahorros en una institución bancaria¹³, la cual toma de los ahorristas la capacidad de oferentes de fondos prestables, y los inversores o demandantes de fondos que los necesitan para llevar adelante inversiones de distinta naturaleza o compra de bienes y servicios para la satisfacción inmediata de necesidades.

En la primera encontramos a empresas que requieren fondos para la compra de sus activos fijos o a aquellas que estructurarán nuevos negocios. Igualmente aquí localizamos a los créditos para viviendas, la compra de terrenos para la construcción de casas, plantas industriales, servicios, la construcción de edificios, como también los destinados a la in-

12. La inflación es el aumento generalizado y sostenido del nivel de precio de la economía. Por ello, incide en el poder de compra presente y futuro. De allí que será un poderoso determinante del ahorro presente.

13. El organismo regulador del sistema bancario en nuestro país es el Banco Central de la República Argentina (BCRA), que establece los límites de montos prestables, regula la tasa de interés tanto de las que pagan los bancos como de las que cobran, entre otros, a través de diversos instrumentos de política monetaria que estudiaremos en la Segunda Parte.

versión pública como la construcción de puentes, escuelas, rutas, hospitales, la creación de empresas estatales, procesos de urbanización, etcétera.

Entre las segundas encontramos a los créditos orientados al consumo de bienes durables y no durables, viajes, automóviles para uso familiar, etcétera, o sea, a la adquisición de bienes que no servirán para producir nuevos bienes, pero sí un poderoso motor de la demanda de bienes y servicios.

Así, entonces, el ahorro se convierte en inversión o nuevos consumos gracias a la relación entre oferentes y demandantes de fondos prestables, cuya motivación puede ser diversa, pero en donde, sin duda, está muy presente el rol que juega la *tasa de interés*. Y así, como los ahorristas tienen entre sus motivaciones el ahorrar más cuando mayor es la tasa de beneficio de sus ahorros, los inversionistas deben pagar una tasa de interés por el uso del capital financiero para llevar adelante cualquiera de sus proyectos.

En la intermediación, los bancos pagan a los ahorristas o colocadores de sus fondos una tasa de interés que se denomina *pasiva* y a los inversionistas o tomadores de los ahorros les cobra una tasa de interés denominada *tasa activa*. De la diferencia entre la tasa activa y la tasa pasiva se deduce la tasa de ganancia de los bancos por intermediar entre la oferta y la demanda de fondos, que además les permite cubrir sus costos operativos.

Aquí se puede comprender el rol que juega la tasa de interés como precio del dinero. Cuanto mayor es la tasa, es mayor la cantidad de ahorristas que estarán dispuestos a colocar sus ahorros y menor la cantidad de inversores que estarán dispuestos a obtener empréstitos para sus inversiones, dado que por cada peso prestado deben pagar más al devolverlo.

En el siguiente gráfico observamos la curva de oferta de ahorro o fondos prestables y la curva de demanda de dichos ahorros con destino a inversión. En el eje vertical graficamos la tasa de interés y en el eje horizontal, los fondos ahorrados ofrecidos y demandados a través del sistema bancario. A medida que aumenta la tasa de interés, es mayor la cantidad de ahorristas que estarán dispuestos a ofrecer cada vez mayor volumen de ahorro mediante depósitos bancarios o la compra de activos financieros. Y a medida que la tasa baja, los ahorristas están dispuestos a ahorrar menos y a utilizar ellos en el presente estos fondos, siempre que otras motivaciones financieras sean más fuertes en la determinación del ahorro.

En el caso de la demanda pasa lo contrario, es decir, a medida que la tasa de interés aumenta, se espera que los inversionistas o demandantes reclamen menos ahorros de terceros y si la tasa de interés baja, ocurrirá el proceso inverso. El equilibrio se alcanza cuando la oferta y la demanda de fondos prestables se iguala, lo que podemos ver en el gráfico por la intersección de las curvas de oferta y demanda.

En los gráficos de la sección 3.3 observaremos esta relación. En el corto plazo, el stock de capital se mantiene fijo dado que los procesos de acumulación demandan un tiempo, de allí que la curva de oferta de capital es inelástica y la posición de la demanda, al ser inversa a la tasa de interés, determina el equilibrio del mercado de este factor. Algo diferente ocurre en el análisis de largo plazo, donde la oferta del factor capital es flexible o elástica considerando que en el largo plazo es posible generar procesos de acumulación y, por tanto, nueva formación de capital. Aquí no solo la demanda determina la posición de equilibrio de la



tasa de interés, también lo determina la posición relativa de la curva de oferta. La primera es de pendiente negativa, muestra la relación inversa entre tasa de interés y demanda de capital. En cambio, la oferta muestra una pendiente positiva en el largo plazo, lo cual indica la relación directa entre tasa de interés y oferta de capital.

3.2. Las tasas de interés y las expectativas de beneficios

Las tasas de interés y las expectativas de beneficios son determinantes en la formación de capital, por tanto, del ahorro y de la inversión. A su vez, la tasa de interés es un poderoso determinante de la tasa de beneficios futuros ya que, al ser la retribución que paga el factor capital, constituye una porción del costo de los bienes y de los emprendimientos productivos y comerciales, ya sea que se utilice dinero prestado para llevarlos adelante o que se utilicen fondos propios para iniciar una empresa¹⁴.

En una economía con poca regulación financiera, cuando la tasa de interés aumenta, es porque la demanda de fondos prestables es mayor a la oferta, es decir, cuando los requerimientos de dinero para llevar adelante transacciones o realizar inversiones es mayor a la existencia de fondos prestables en dicho mercado.

La tasa de interés baja cuando ocurre lo contrario, cuando los fondos prestables exceden a la demanda por los mismos motivos. La dinámica para restituir el equilibrio es parecida al ajuste de precios y cantidades que se produce en el mercado de bienes, con la diferencia de que lo que se ajusta aquí son la tasa de interés y la cantidad de dinero o ahorro que se está dispuesto a prestar a la tasa vigente.

Esta explicación resultaría parcial si no analizáramos que el interés paga en términos de dinero y no de bienes. Es decir, no paga en términos de autos, casas o bienes en general. Esto implica que un individuo que presta dinero aun cobrando una tasa de interés, puede verse perjudicado con el paso del tiempo considerando que los valores de los fondos prestables pueden verse desvalorizados por los efectos en los aumentos de precios de los bienes, es decir, por la inflación. Así, si Juan presta a Pedro 100 mil pesos, a una tasa del 10% anual, a fin de año Pedro estaría devolviendo los 100 mil más 10 mil pesos en intereses, por lo que Juan tendría a fin de año un 10% más sobre los 100 mil, o sea, 110 mil. Ahora, supongamos que la inflación en el mismo periodo es del 15%, Juan se vería perjudicado ya que, con el dinero prestado inicialmente, después de un año puede comprar menos bienes de los que podría haber adquirido al momento del préstamo.

Aquí aparecen dos conceptos nuevos, por un lado, la *tasa de interés nominal*, que es la tasa que efectivamente se paga o se cobra y que se pauta en operación de crédito y no es más que la tasa en términos de dinero. Por el otro, tenemos que analizar la *tasa de interés real*, que es la tasa de interés corregida por la inflación y que surge de la diferencia entre la tasa nominal y la tasa de inflación del periodo. Como ejemplo, supongamos que la tasa

14. Es muy importante aquí la consideración del concepto de costo de oportunidad, ya que no por usar fondos propios para llevar adelante una actividad productiva deberíamos dejar de cuantificar el costo del capital financiero.

nominal es del 10% y la inflación del periodo es del 8%. La tasa real de interés será del 2%, es decir, la diferencia entre el 10% y el 8% de inflación ($i - \varnothing$), donde i es la tasa nominal de inflación y \varnothing es la tasa de inflación, en el mismo periodo. Obviamente que, así como se pueden tener tasas reales positivas, también podemos tener tasas reales negativas; es decir, cuando la inflación es superior a la tasa nominal.

¿Por qué introducimos la definición de tasa de interés real en la determinación del capital? Es importante este concepto porque los inversores, cuando analizan una inversión ya sea física o financiera, no lo hacen solo en términos nominales, es decir en cuanto a la cantidad de dinero que van a ganar, sino que lo hacen en términos de bienes, con relación a los bienes que podrán obtener o comprar a partir de la inversión que realicen o el valor de reposición de su inversión inicial, cuyo rendimiento estará expresado en términos de tasa de interés.

3.3. El rendimiento del capital

Como lo advertimos precedentemente, la teoría clásica del capital plantea que las familias pueden acumular ahorros por abstenerse de consumir en el presente una determinada porción de sus ingresos, y las empresas pueden demandar esos ahorros para combinarlos con otros factores productivos motivadas por la obtención de beneficios mediante la producción de bienes y servicios.

Consideremos por el momento, a los fines de comprender la determinación del rendimiento del capital, una economía que funciona bajo competencia perfecta y que no tiene riesgos ni inflación. En estas condiciones, para decidir si le conviene una inversión, el empresario que busca maximizar sus beneficios comparará los costos de pedir prestado los fondos para llevar adelante una inversión con la tasa de rendimiento de dicha inversión, es decir, la tasa de rendimiento sobre el capital. Si dicha tasa de rendimiento es superior a la tasa de interés que debe pagar por recibir fondos prestados, el empresario realizará la inversión. Si la tasa de interés es más alta que la tasa de rendimiento de la inversión, el empresario se abstendrá de invertir.

El equilibrio se alcanza cuando el monto de la inversión que las empresas están dispuestas a realizar a una determinada tasa de interés se iguala a los ahorros que la tasa de interés atrae.

La tasa de interés de mercado cumple la función de asignar la oferta de bienes de capital (siempre escasos) a las actividades que presentan los rendimientos más altos, induciendo a las familias a sacrificar consumo presente por mayor consumo futuro.

En un momento determinado, en el corto plazo, la oferta de capital es fija y su equilibrio está determinado por su demanda. Es decir, la oferta es completamente inelástica, ya que en el corto plazo no existe posibilidad de modificar el stock de capital existente.

En la intersección de la oferta y la demanda de capital, se determina la tasa de interés de equilibrio. En el gráfico que sigue observamos la oferta de capital fija en un momento y la demanda decreciente de izquierda a derecha, lo cual indica que la demanda de capital aumenta a medida que la tasa de interés es cada vez más baja. Esta curva de oferta inelástica representa la oferta de capital a corto plazo.

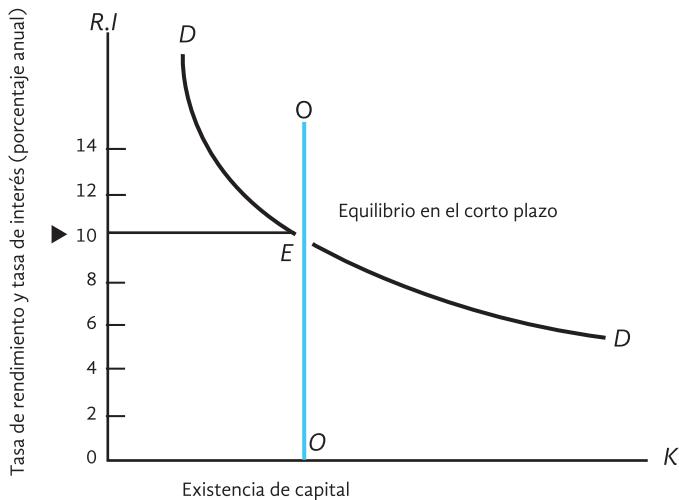


Gráfico 6. Curva de oferta inelástica, relación entre la tasa de interés y la oferta de capital a corto plazo.

Así también, podemos analizar qué sucede con la oferta y demanda de capital a largo plazo, donde la primera es elástica, ya que en un plazo más largo los factores son variables; pero, particularmente, el capital tiene tiempo de conformarse a partir de los procesos de acumulación temporal.

El comportamiento de la oferta y la demanda de capital son crecientes en función de la relación directa que existe entre la tasa de interés y la oferta de capital, y la demanda es decreciente por la relación inversa entre demanda de capital y su costo, en otras palabras, la tasa de interés. En el siguiente gráfico observamos esta relación de largo plazo, en la que el equilibrio se alcanza en la intersección de las curvas de oferta y demanda de capital, lo cual determina la tasa de interés de equilibrio, el valor del costo del capital que los demandantes desean poseer y que iguala a la cantidad de capital que se está dispuesto a ofrecer.

3.4. El costo de oportunidad

Tal vez es uno de los conceptos más interesantes en la economía. Al ser escasos los recursos, es preciso analizar las alternativas de su colocación para la inversión en la producción de bienes y servicios como los gastos de los ingresos en aquellos bienes o servicios que consideramos no brindarían mayor utilidad.

Cuando se elige entre estudiar economía o derecho, entre asistir o no a la Universidad, entre emprender uno u otro negocio con los recursos disponibles, se debe considerar en cada caso cuánto costará la decisión en términos de oportunidades que se dejan de lado. El costo de la alternativa a la que se renuncia es el costo de oportunidad.

Las distintas alternativas a las que se renuncia asimismo generarían beneficios. Así, el costo de oportunidad también puede ser definido como los beneficios a los cuales se renuncia por elegir una de las alternativas y no otras. Cuando la alternativa que se elige nos

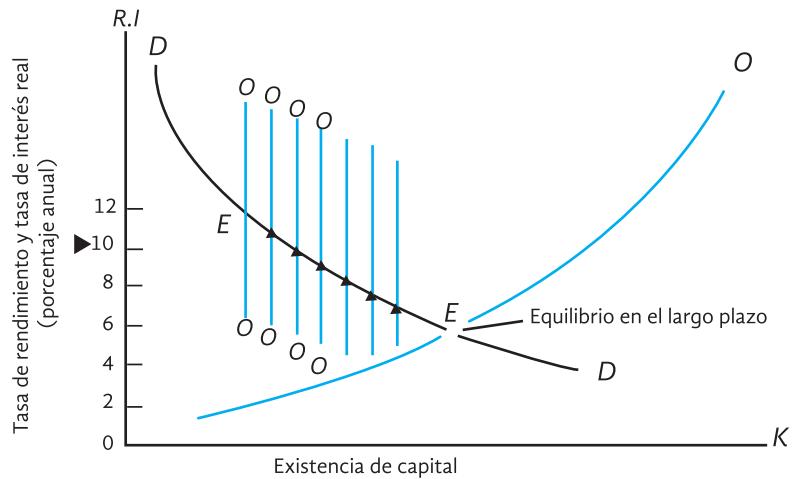


Gráfico 7. Punto de equilibrio entre las curvas de oferta y demanda del capital (a largo plazo).

otorga el mayor beneficio entre todas las posibles, decimos que el costo de oportunidad de nuestra decisión es el menor y hemos tomado una buena decisión.

Además, a este concepto lo podemos observar en la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) vista en el Capítulo 4. En una economía en la que se producen dos tipos de bienes: madera o carne de vaca, la superficie de terreno que pueda destinarse a estas actividades es fija, supongamos que es de 100 hectáreas. Ahora bien, puedo usar las 100 hectáreas para producción forestal o para producir carne, o ir generando distintas alternativas de combinaciones, por ejemplo, 50 por ciento de cada una de las actividades. ¿Qué es lo que hace que el empresario se mueva a lo largo de la FPP para determinar la combinación de productos que elegirá? Sin dudas que la respuesta estará dada por aquella elección que se haga de la alternativa que genere el menor costo de oportunidad para el empresario.

Supongamos igualmente que se instala una arrocera sobre los esteros del Iberá, zona de accesibilidad a uno de los acuíferos más grandes del mundo y que guarda, a su vez, una diversidad de fauna y flora, y agua dulce única en el mundo. El costo de oportunidad de este empresario no solo estará vinculado a los costos monetarios de la actividad arrocera u a otras de sus alternativas productivas, sino a los diferentes usos que se puede dar al establecimiento en términos de acceso de turistas y preservación de un medioambiente en un lugar único en el mundo. Es claro que para poder ver en toda su dimensión estas alternativas es preciso correr el velo de la rentabilidad monetaria y ver los usos que el concepto nos proporciona en términos de bienestar y no solo en términos de ganancia monetaria. En este último ejemplo, el costo de oportunidad de la arrocera es claramente la renuncia a mantener el medioambiente intacto. El costo de oportunidad es lo que se sacrifica con el fin de obtener algo.

En el caso del capital, el costo de oportunidad de utilizar fondos para una u otra inversión estará dado por los usos alternativos que se les pueda dar. Si en lugar de utilizar un ahorro de 500 mil pesos en comprar vehículos para ponerlos a trabajar como taxis puedo colocar ese dinero en una cuenta de inversión o plazo fijo, ¿de qué dependerá la decisión? Fundamentalmente de la expectativa de rentabilidad de cada una de las colocaciones. Si a partir de la actividad de taxis espero tener una rentabilidad anual del 20%, pero la tasa de interés que paga el banco es del 22%, sin dudas la opción más probable es la de la colocación de los fondos en una cuenta de ahorro. Si la rentabilidad se invierte, es probable que se elija la actividad de taxis, ya que la rentabilidad esperada de esta es mayor a la de la colocación de fondos en una cuenta de ahorro, por lo que el costo de oportunidad de esta última es mayor.

ANEXO

Tópico IV. Robert Malthus y el primer ensayo sobre población

En 1798, Robert Malthus, un clérigo británico, contribuyó con una ley que regía el crecimiento demográfico e influyó en la determinación de los salarios. Malthus llegó a la conclusión de que los medios de subsistencia limitan la población, y que la población aumenta cuando los medios lo permiten y lo hace de forma geométrica; mientras que los medios de subsistencia como los alimentos, en el mejor de los casos, aumentan, pero de manera aritmética. Para Malthus, esta asimetría es persistente, por lo que la oferta de alimentos frenará el crecimiento demográfico, al menos que antes aparezcan otras limitaciones.

Esas posibles restricciones eran las morales, el vicio y la miseria. Siguiendo la lógica moral de la época, Malthus expuso que luego del matrimonio no se puede esperar nada más que la procreación. Como para el clérigo el vicio tampoco era una forma muy recomendable de control de natalidad, la única alternativa que quedaba eran el hambre y la miseria como mecanismo de regulación poblacional. Además de esto, pueden aparecer otros elementos más destructivos, como las guerras y las pestes.

El hambre y la miseria se generarían por la caída de los salarios producto de la tasa de crecimiento poblacional y el consiguiente aumento de la población trabajadora. Esta disminución de salarios llevaría a salarios de subsistencia, que harían caer la demanda agregada, más teniendo en cuenta el espíritu capitalista de los empresarios que estaban dispuestos a seguir atesorando a fin de incrementar la producción y la demanda agregada.

Esta teoría malthusiana se adelantó un siglo a la que posteriormente J.M. Keynes describiría en 1936 como el mecanismo que condujo a la Gran Depresión; pero, a diferencia de Keynes, Malthus no proponía otros mecanismos de regulación de la demanda, sino a partir de los procesos de regulación o autorregulación demográfica. Gracias a Malthus, a la economía se la conoció por mucho tiempo como ciencia lúgubre.

Si Malthus hubiera visto la plenitud de la revolución industrial, tal vez hubiera advertido que la tecnología colabora con la producción de alimentos y que sus conjeturas ya no se-

rían útiles, considerando que existirían otros mecanismos del salario y no necesariamente la subsistencia de las familias. Pero, de todos modos, logró introducir algunos conceptos para comprender la dinámica de la demanda agregada y del capital en tiempos subsiguientes.

Tópico V. Fondos de jubilación y pensión como mecanismo de ahorro

Una gran parte de los trabajadores de un sistema económico aporta para la seguridad social. Esto significa que se le detrae de sus salarios totales los aportes para capitalizarlos y, a la hora de su retiro, poder gozar de una jubilación acorde a las normas que regulan los sistemas previsionales.

Lo cierto es que estos sistemas previsionales con el tiempo fueron conformando importantes cajas administradoras de fondos de jubilación y pensión, cuya potestad inicial la tiene el Estado. Existen países donde la administración de estos fondos está en poder de empresas privadas, otros donde la administración recae en el Estado, como es el caso hoy en día de Argentina, y otros donde los sistemas de administración son mixtos.

Pero el objeto de este apartado no es analizar los mecanismos de administración de los fondos, sino estudiar cómo, a partir de la generación de estos fondos, se pueden orientar determinadas actividades.

Debemos advertir que las administradoras de estos fondos se constituyen en tomadoras de ahorros que servirán posteriormente para hacer frente a las jubilaciones futuras. Pero, a su vez, estas administradoras deben hacer rendir estos fondos con el objeto de evitar su depreciación por motivos inflacionarios pero, fundamentalmente, porque constituyen una gran oportunidad para su capitalización en distintas colocaciones financieras y físicas.

De allí que cuanto mayor es el volumen administrado, mayor será el volumen de fondos disponibles para actividades de servicios, para actividades económicas reales, es decir, la producción de bienes de consumo y capital, la construcción de viviendas, obras públicas en general, como también las colocaciones financieras afuera y adentro del país, siempre con el objetivo de recuperar la inversión para cumplir con el compromiso del pago de las jubilaciones.

Estos fondos prestables han aumentado mucho en los últimos tiempos en todo el mundo, considerando que en los países más desarrollados los habitantes tienen cada vez menos hijos y se jubilan más tarde por las mejoras en los servicios de salud. Todo esto lleva a que los fondos de jubilación, sobre todo en estos países, sean cada vez más importantes.

Tópico VI. El rendimiento del capital, intereses y riesgos

Las actividades económicas están sujetas a múltiples riesgos y esto, a su vez, varía en función del tipo de actividad que se evalúe. Así, por ejemplo, las actividades agropecuarias están sujetas a riesgos climáticos, para lo cual, el empresario entre los costos que asume debe sumar a los del seguro por dichos daños. Además podemos mencionar el caso de un desarrollador de tecnología que, con el correr del tiempo, puede volverse obsoleta y hacer imperiosa la necesidad de actualización para no quedar fuera del mercado.

Pero, así como existen riesgos particulares de cada actividad, en general todas las actividades sufren dos tipos de riesgos. Por un lado, los riesgos de mercado que deben asumir

por pertenecer a una industria con un determinado ciclo de negocios y, por el otro lado, los riesgos que implica generar la actividad económica en un determinado sistema económico o país. A este último lo llamamos riesgo país, que no es ni más ni menos, el que refleja la confianza de los inversores o de los ciudadanos en la economía del país y que surge de la diferencia entre la tasa de interés que paga un bono libre de riesgos a largo plazo de los EE.UU. y la tasa que paga un bono nacional con un periodo similar de vencimiento. Cuanto más alta es la tasa de interés que paga un bono argentino, por ejemplo, mayor será la diferencia con un bono similar de los EE.UU. y, por lo tanto, mayor es el riesgo país¹⁵.

De una u otra manera todos estos riesgos impactan sobre el costo del capital, es decir, sobre la tasa de interés y, por tanto, sobre la tasa de rendimiento. Cuanto menor riesgo tenga una actividad, menores son los riesgos con relación a los ciclos de negocios, o sea, menores riesgos de mercado existen y cuando menor es el riego país, la tasa de interés será menor y habrá mayores probabilidades de obtener mayores tasas de beneficios.

La tasa de interés refleja estos riesgos, pero a los fines de la comprensión básica de los conceptos fundamentales e iniciales de la formación del capital, no los incluimos en el análisis de la conformación del capital.

RESUMEN

Este capítulo avanza sobre el concepto de trabajo y capital. Para el primer caso, no solo lo hemos conceptualizado, sino que también realizamos un análisis básico de la estructura de la población desde una mirada económica. Así desprendimos el concepto de desempleo y, a partir de su determinación, clasificamos y describimos de manera muy básica el funcionamiento del mercado de trabajo y la determinación del salario como precio o retribución del trabajo.

En cuanto al capital, luego de avanzar con la conceptualización y de realizar una resumida pero no por eso amplia clasificación, hemos considerado los mecanismos básicos de su conformación en la sociedad moderna, en la cual intervienen los bancos como entes intermediarios de fondos prestables y la derivación, a partir de este proceso, de la relación entre el ahorro y la inversión financiera y física. Así mismo, hemos hecho un recorrido sobre la relación de la existencia de fondos prestables y la tasa de interés, y de cómo esta determina la tasa de rendimiento futuro de los negocios o de las inversiones, y los costos de oportunidad de utilizar fondos propios o prestados cuando se emprende una actividad que requiere inversiones iniciales, siempre que se disponga de los mismos.

Hemos establecido la diferencia entre tasa de interés nominal y real, analizando brevemente cómo los precios influyen en las decisiones de inversión a través de la tasa real y, por último, analizamos los equilibrios en el mercado del capital a partir de la intersección de la

15. Si la tasa de interés que paga un bono aumenta para ser más atractiva, también aumenta el riesgo implícito de comprarlo.

oferta y la demanda de capital determinando una tasa de interés de equilibrio, tanto en el corto como en el largo plazo.

Por último, desarrollamos tres tópicos. El primero referido a una breve reseña sobre la teoría malthusiana del comportamiento poblacional y de los mecanismos naturales para su regulación; segundo, hemos tomado el tema de los fondos de jubilación y pensión para la conformación de capital en la economía y, finalmente, desarrollamos el rol de los riesgos en la formación del capital y de la tasa de interés, por tanto, de los futuros beneficios esperados.



BIBLIOGRAFÍA

- BESIL, Antonio (2007). *Economía. Manual introductorio* (5^a ed.) Resistencia, Chaco: Eudene.
- CELIS, Juan Carlos (ed.) (2003). *Lecturas clásicas y actuales del trabajo* (pp. 256-257). Medellín: Ed. Escuela Nacional Sindical.
- ITURRIOZ, Eulogio (1986). *Economía Política*. Córdoba, Argentina: Marcos Lerner Editora Córdoba.
- MALTHUS, Robert ([1798] 1997). *Primer ensayo sobre la población*. Barcelona: Ediciones Altaya.
- MANKIW, Gregory (2009). *Principios de Economía* (5^a ed.) Boston: Cengage Learning.
- MARX, Karl ([1867] 1997). *El Capital*. Barcelona: Folio.
- PUTNAM, Robert (1993-2003). «Making Democracy Work». En Bagasco, A.; Piselli, F.; Pizzorno, A. y Triglia, C. (eds.) *Capital Social. Instrucciones de uso*. Buenos Aires: Princeton University Press-Fondo de Cultura Económica.
- RIEZNİK, Pablo (2001). «Trabajo, una definición antropológica». *Razón y Revolución*. Dossier Trabajo, alienación y crisis en el mundo contemporáneo, 7, 6.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.
- SMITH, Adam ([1776] 1996). *Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Tomo I. Barcelona: Folio.

Documentos oficiales

- Constitución de la Nación Argentina ([1994] 2003). Argentina: Producciones Mawis.



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. Busque información sobre la población de Argentina y complete el cuadro de estructura poblacional.
2. Investigue acerca de casos en los que se produjeran o existieran riesgos de desocupación tecnológica. Para ello, recurra a fuentes primarias, secundarias o terciarias.
3. Analice el desempleo en la Argentina y determine la diferencia por regiones.
4. ¿A qué denominamos tasa de desocupación?
5. Clasifique la desocupación.
6. Sobre la base del siguiente informe periodístico del diario correntino *El Litoral*, de abril de 2018, cuya fuente es un informe del Ministerio de Trabajo de la Nación, construya el cuadro de estructura productiva. Investigue sobre el concepto de trabajo no registrado e indique cuáles son los valores destacados por el artículo.

RADIOGRAFÍA DE LA ESTRUCTURA SOCIO-OCUPACIONAL DE CORRIENTES

Informalidad y cuentapropismo, rasgos de la población ocupada



La cantidad de trabajadores por cuenta propia en negro supera a los empleados registrados en el sector privado. El Estado es el mayor empleador en blanco. Sólo el 2 por ciento de los ocupados percibe un plan. Hay más de 20 mil que realizan trabajos de subsistencia.

En Corrientes la estructura socio-ocupacional está conformada principalmente por asalariados, de los cuales, más del 40 por ciento está en el mercado informal. También se destaca el número de trabajadores cuentapropistas que, en un 80 por ciento de los casos, no están registrados.

Los datos se extraen del informe «Diagnóstico Laboral de la Provincia de Corrientes» que publicó este año el Ministerio de Trabajo de la Nación. Se trata de una radiografía de la situación del trabajo en la jurisdicción. Uno de los aspectos que el estudio aborda es la estructura socio-ocupacional de la población mayor de 15 años de los centros urbanos de Corrientes. Vale aclarar que, para este apartado, el corte temporal se realizó en el segundo trimestre de 2016 y se confeccionó con estadísticas de organismos oficiales.

De acuerdo con este trabajo, en la provincia hay más de 705 mil mayores de 15 años, de los cuales, el 47 por ciento es económicamente inactivo, y el 53 por ciento, unos 373 mil, son económicamente activos. Del total de este último grupo mencionado, el 95 por ciento, es decir, más de 354 mil están ocupados. El porcentaje restante está desocupado.

Si se tiene en cuenta la estructura de quienes están ocupados, la mayoría son asalariados.

Esto es, el 67 por ciento, es decir, unos 238 mil trabajadores en relación de dependencia. Del total de los asalariados, el 38 por ciento, unos 92 mil, están en el sector público, de los cuales, nueve de cada diez, están registrados. Mientras que 5 mil, aproximadamente, están en negro.

Por otra parte, el 52 por ciento de los empleados en Corrientes, pertenecen al sector privado, unos 123 mil. De estos, el 56 por ciento está en blanco y el número restante, en el mercado informal.

Por lo tanto, según el informe de Nación, el 44 por ciento de los trabajadores en relación de dependencia del sector privado está en negro. De esos 54 mil asalariados, el 18 por ciento se desempeña en una unidad productiva formal, es decir, en una empresa declarada.

Dentro del conjunto de los asalariados se encuentra un tercer grupo, el de los trabajadores en casas particulares. Son aproximadamente 23 mil, de los cuales solamente el 10 por ciento, unos dos mil, están registrados. Aquí se pueden mencionar empleadas domésticas, niñeras, cuidadores, entre otros.

Dentro de la población ocupada hay asalariados, cuentapropistas, beneficiarios de planes, trabajador familiar sin remuneración y empleadores. Los empleados y los trabajadores por cuenta propia son mayoría en Corrientes. Los primeros representan el 63 por ciento y los segundos, el 23 por ciento. Esto significa que hay aproximadamente 80 mil independientes. En este conjunto, únicamente el 20 por ciento está registrado, unos 16 mil, lo que equivale a un escaso aporte para el Estado. El 80 por ciento está en negro, unos 64 mil. Según estas cifras, hay más trabajadores por cuenta propia en negro que empleados registrados en el sector privado.

Del total de los cuentapropistas sin aportes, el 10 por ciento son profesionales y técnicos, el 37 por ciento son no profesionales con capital; y el 33 por ciento, no profesionales sin capital. Son aproximadamente, 21 mil los que integran este grupo que realizan las llamadas «changas», es decir, de subsistencia.

El informe también detalla que hay unos 7 mil beneficiarios de planes, quienes representan el 2 por ciento de los ocupados, el 1 por ciento, son trabajadores familiares sin remuneración. Únicamente el 8 por ciento, unos 27 mil, son empleadores en toda la provincia, de los cuales, el 83 por ciento están registrados.

«El trabajo informal se define como una actividad desarrollada por fuera del marco normativo legal, sin los derechos ni beneficios estatuidos o provistos por la ley. Se encuentra conformado tanto por asalariados no registrados como por trabajadores por cuenta propia y empleadores no encuadrados en la normativa tributaria ni de la seguridad social», expresa el informe de la cartera laboral.

El trabajo también revela que sólo el 24 por ciento de los trabajadores que perdieron su empleo entre 2015 y principios de 2016, tuvo un último empleo en condición de asalariado registrado. La mayoría estaba en negro.

Del total de desocupados, el 83 por ciento lo era porque había sido desvinculado de su actividad.



7. ¿Por qué cuando aumenta el desempleo los salarios tenderían a disminuir? Analice el rol de los gremios.
8. ¿Cuál es el rol en la decisión del tiempo de ocio que puede tener una persona en el mercado de trabajo?
9. ¿A qué denominamos capital y cuál es su clasificación?
10. ¿Qué es la tasa de interés y cómo se determina?
11. ¿Cuál es el papel de los bancos en la formación de capital?
12. ¿A qué se denomina plusvalía? ¿Cuál es el rol de la misma en la formación de capital?
13. ¿Qué es el costo de oportunidad y cuál es la relación entre este y la formación de capital en la economía?
14. ¿Cuál es la diferencia entre las tasas de interés nominal y la tasa de interés real?
15. ¿Qué papel juega la inflación y cuál es su rol en la determinación de la formación del capital?
16. ¿Cuáles son los tipos de riesgo que se analizan al realizar una inversión en una determinada región en un periodo determinado?
17. En la relación entre la tasa de interés y las tasas de rendimiento, ¿cuándo un inversor tomaría la decisión de invertir?



Capítulo 6

Factores productivos II. Recursos naturales

1. Introducción
2. Concepto, clasificación y otros elementos clave
3. Mercado y recursos naturales
4. Impacto de las actividades económicas
 - 4.1. Externalidades
5. Ley de los rendimientos decrecientes
6. Aspectos constitucionales y normativos del medioambiente en Argentina

Anexo

Tópico VII. Propiedad, gestión y control de los recursos naturales. Los casos de YPF y la Dirección de Energía de la Provincia de Corrientes

Tópico VIII. Nuevas formas de explotación de petróleo y gas. El caso de Vaca Muerta y el desafío de la explotación de los recursos no convencionales.

Argumentos a favor y en contra del *fracking*

Tópico IX. Neoextractivismo. Desafíos y riesgos para el desarrollo sustentable



Capítulo 6

Factores productivos II. Recursos naturales

Yavé provee.

Abraham. Antiguo Testamento. Génesis 22–14.

Ocho países del mundo consumen el 62% de la energía mundial y diez países generan el 68% del dióxido de carbono que contamina la atmósfera.

1. INTRODUCCIÓN

Los recursos naturales combinados con el capital, el trabajo y la tecnología son una importante fuente de riqueza. Pero su utilización genera su degradación, de allí que nuestro estudio no solo comprenderá el análisis de los recursos naturales como factor de la producción, sino que renovaremos la advertencia de que con su uso estos pierden utilidad, con riesgo sobre la calidad de vida de los seres humanos, y hablaremos de la manera de abordar soluciones a los problemas de sus efectos en las relaciones económicas y sociales.

La idea de que los recursos naturales son generadoras de riqueza es tan vieja como la humanidad. La vida del ser humano ha dependido siempre de los recursos naturales. De la madre naturaleza obtenemos los bienes necesarios para la satisfacción directa e indirecta de nuestras necesidades, tanto los bienes libres que tenemos a disposición (el aire, la luz solar, etcétera) como los bienes económicos propiamente dichos que requieren un esfuerzo para obtener a su vez bienes que pueden satisfacer nuestras necesidades, como los alimentos, los minerales, el papel, la vestimenta, la energía, entre otros.

En la tradición económica, los recursos naturales han sido considerados como factores fundamentales en el proceso productivo. Sin ir muy lejos en la historia, los fisiócratas en el siglo XVII ya planteaban como factor clave del flujo circular de la economía a la agricultura, pues veían en esta la única actividad capaz de generar riqueza o excedente, considerando a la manufactura como una actividad de mera transformación, pero no de creación de bienes.

Más allá de las críticas que puedan recibir los fisiócratas, al considerar a la agricultura y, por ende, a los recursos naturales como única fuente de riqueza, trascendió de esta escuela económica liderada por el médico francés François Quesnay, a través de su famoso *Tableau Economique*¹, basado en el «orden natural», un comportamiento económico y

1. François Quesnay (1694-1774), doctor parisino que llegó a ocupar el cargo de secretario de la Academia de Cirugía de París, fue médico personal de Madame de Pompadour y de Luis XV.

social que se apoyaba en que las cosas funcionaran por su cuenta conforme a los motivos y restricciones naturales².

Luego, a partir de 1776, con Adam Smith, se define a los recursos naturales como un factor de la producción, junto con el trabajo y el capital, que recibiría una retribución denominada con el nombre genérico de renta. Considerando a partir de entonces que esta retribución, conjuntamente con la del capital y el trabajo, interés y salario, respectivamente, conforma y es parte integrante del precio de las mercancías, del precio natural y mercantil de las mismas.

En los capítulos anteriores, además de sumergirnos en los conceptos fundamentales de la economía, hemos analizado el funcionamiento y la clasificación de los mercados, sus fallos y cómo se determina el precio de los bienes a partir de la interacción de la oferta y la demanda. Asimismo, avanzamos en el análisis de los factores productivos capital y trabajo y vimos como estos, en cada uno de sus mercados respectivos de factores, determinan sus precios, que influirán a su vez sobre el precio final de los bienes y servicios producidos en la economía. Los recursos naturales no son ajenos, ya que participan de la producción de bienes y servicios, y sus costos van a determinar también el precio de los productos finales.

Nos embarcaremos en el estudio de los conceptos fundamentales relacionados a recursos naturales como factor de la producción, analizando cómo la naturaleza se ve afectada por algunos fallos de mercado y las soluciones a estas, desde la perspectiva de la economía ambiental. Finalizaremos el capítulo haciendo breves reflexiones acerca de temas trascendentales: propiedad y gestión de empresas generadoras y distribuidoras de energía, nuevas formas de explotación hidrocarburífera y, por último, encontrarán un análisis sobre lo que significa el neoextractivismo y sus impactos sobre la economía de los países en vías de desarrollo.

2. Concepto, clasificación y otros elementos clave

Los recursos naturales son los bienes que se obtienen de la naturaleza sin mediar la intervención del hombre. Desde la perspectiva económica, estamos acostumbrados a aquellas teorías que conciben a la naturaleza como mera proveedora de recursos de la cual hay que apropiarse para conseguir los bienes que van a satisfacer necesidades. En este sentido, la naturaleza aparece en la historia del pensamiento económico como una *canasta de recursos* de la que los hombres toman los bienes necesarios para satisfacer sus necesidades.

Pero nuestro enfoque será el de la *naturaleza como sistema*, dejando de lado las visiones utilitarias que han dominado la literatura económica. Este enfoque de naturaleza como sistema nos permite concebirla como un complejo conjunto de partes que deben funcionar

2. La norma orientadora en materia de legislación y gobierno debería ser el *laissez faire, laissez passer*, es decir, dejar hacer, dejar pasar, idea de que la economía funcionaría mejor con mercados competitivos y que debe aceptarse con preferencia a cualquier intervención del Estado. Es la antesala al liberalismo económico de Adam Smith, a partir de 1776 (Galbraith, 1994).

bajo condiciones de equilibrio dinámico, es decir, comprendiendo a los cambios que la misma naturaleza va definiendo en su entorno.

El dilema que se plantea desde esta perspectiva es sobre el rol que debe asumir el hombre frente a esta concepción de la naturaleza. Y nuestra respuesta a este es que *el hombre es un actor de la naturaleza y como tal interactúa con ella*, no solo habitando en ella, sino también sirviéndose de los bienes que ella provee para satisfacer sus necesidades. De aquí y bajo este argumento es que debemos profundizar en la idea y en las acciones basadas en la interdependencia que tenemos con el ecosistema natural y romper la visión de naturaleza desde la visión meramente utilitarista, transitando hacia una visión que nos permita sostener el equilibrio en el marco de lo que se denomina *desarrollo sustentable*, en otros términos, *el desarrollo integral de las generaciones presentes sin perjudicar el hábitat y la calidad de vida de las generaciones futuras*. Es desde esta visión que debemos tener presente si los recursos que se utilizan para la satisfacción de las necesidades son *renovables o no renovables*.

Los *recursos renovables* son aquellos bienes que se regeneran con regularidad y que si se administran de manera adecuada, pueden suministrar servicios indefinidamente. La energía solar, la energía hidroeléctrica, la energía eólica, la biomasa, el agua de los ríos, la tierra para agricultura, son algunos de los ejemplos más destacados. Los avances tecnológicos han contribuido a que algunos recursos pasen a ser renovables considerando que se ha avanzado en la regularidad de su reproducción. En este último caso encontramos a los bosques de árboles industriales, como el pino o el eucaliptus, y producto de esos avances es posible reducir los tiempos de crecimiento tanto de árboles como de los bosques.

Los *recursos no renovables* son aquellos cuya oferta es especialmente fija. No se renuevan y se consumen con el primer uso. Los combustibles derivados de restos fósiles que fueron depositados hace millones de años y que no se renuevan en la escala de utilización humana son el mejor ejemplo. Otros recursos no renovables son los minerales como el cobre, la plata, el oro, la arena, el diamante, etcétera. Son escasos y su existencia es limitada.

Algunas generalidades sobre los impactos serán tratados en la sección siguiente, pero conviene aclarar algunos conceptos previos al analizar en particular el uso de recursos como el agua, las tierras rurales y urbanas, los minerales y energéticos, y demás, que genera impactos sobre el medioambiente y en el ecosistema.

Vivimos dominados por un sistema capitalista cuyas características son: haber creado una sociedad planetaria de consumo regida por el mercado como gran asignador de recursos, aun cuando los Estados intentan regularlos, y por el afán de lucro o ganancia, que muchas veces ignora y empuja a la marginación y al hambre a más de 1 000 millones de personas en el mundo.

Entender la diferencia entre recursos renovables y no renovables nos permite conocer la manera en que deben ser administrados, pero, al mismo tiempo, tomar conciencia de cuáles serán los efectos de su agotamiento y su degradación. El agotamiento de los recursos no renovables no solo generará incremento de sus precios, sino también presión por la conquista de territorios donde se consigan reservas de los mismos, lo cual puede traer aparejado guerras, sistemas de dominación, tensiones políticas y todo lo que sea funcional a los intereses dominantes.

La degradación de los recursos renovables, como la contaminación del aire o del agua, la destrucción de bosques nativos, entre otros, puede conllevar al encarecimiento de los recursos y generar un sistema desigual con barreras de acceso para que determinados sectores sociales no gocen de los beneficios que nos da la naturaleza.

3. MERCADO Y RECURSOS NATURALES

Si bien anticipamos que vemos a la naturaleza como un sistema y no como una mera canasta de recursos que pueden ser agotables o no renovables y renovables, no es menos cierto que los recursos naturales son una fuente de riqueza y de obtención de bienes para la satisfacción de necesidades.

Como tales, a lo largo de la historia de la humanidad fueron adquiriendo un valor, a tal punto que muchas guerras se desataron y se inician aún con el objeto de conquistar tierras y recursos naturales para satisfacer la necesidad de un determinado pueblo o simplemente por codicia.

Los recursos de la naturaleza, al ser asequibles y útiles, tienen un valor y una vez que son convertidos en sujetos de intercambio en el mercado de factores, es decir, que son ofrecidos o demandados, adquieren un precio que recibe el nombre genérico de *renta*.

Adam Smith ([1776] 1996: 96) afirmaba:

▲

los hombres deben pagar la licencia de tomarlos, y cuando se cambian estos frutos por dinero, por trabajo ajeno o por otros frutos, hay que considerar sobre el trabajo de tomarlos, y sobre las ganancias del fondo que emplea a estos trabajadores, el precio de la licencia del dueño del terreno, cuya cuota constituye lo que se llama *renta de la tierra*.

La renta de la tierra es el precio que se paga al propietario por el uso de la misma, y cuando el que explota el recurso es el propietario, la renta es lo que él mismo debe incorporar al fruto de ella por la explotación directa que realiza³.

Observemos algunas cuestiones sobre ese concepto:

- Hablamos de precio como un valor determinado en el mercado o bien regulado por la autoridad legitimada a tal fin;
- Mencionamos al propietario, lo cual implica que nos situamos en un sistema jurídico de propiedad privada⁴; y

3. Es un concepto idéntico al de costo de oportunidad. Si el propietario no arrienda, el valor de la renta debe incorporarse al costo de explotación cuando la misma es directa.

4. La propiedad privada es uno de los elementos centrales del sistema jurídico y sobre el que se asienta gran parte del sistema económico y los mecanismos de intercambio, considerando que la propiedad privada de los factores determinará la oferta de los mismos, su explotación y la determinación de los costos

- c. La renta que debe pagar quien lleva adelante la explotación al propietario del factor, y si es este el que la explota, se debe incorporar al precio de los bienes finales, el costo de la explotación, a fin de considerar el costo de oportunidad de destinar el factor a la obtención de renta por alquiler, por usufructo de un tercero o bien frente a la posibilidad de obtener un rendimiento, directamente por su explotación.

Los recursos naturales útiles para la satisfacción de necesidades pueden ser *libres* o *escasos*. Los libres son aquellos que están disponibles y no se requiere gran esfuerzo para alcanzarlos, como tampoco es necesario llevar adelante ninguna erogación: luz solar o el aire⁵ que respiramos son ejemplos de ellos. Los recursos escasos son lo que requieren para obtenerlos un sacrificio o erogación: la tierra, los minerales, etcétera.

Los recursos naturales serán ofrecidos en mercados particulares y, dependiendo de su escasez, se determinará el precio al cual se ofrecen, considerando la relación directa entre el precio y la oferta de un bien. Es decir que, cuanto más escaso es un recurso, y al mismo tiempo más útil es, la oferta aumentará a medida que aumenta su precio.

Con relación a la demanda, la misma es inversa al costo del factor, por lo que si su precio aumenta, será cada vez más difícil alcanzar el bien para producir bienes y servicios. Por tanto, a medida que el factor natural escasee, el precio será más alto y su demanda caerá mientras que la oferta aumentará, teniendo en cuenta que sus propietarios esperan obtener más rendimiento de un factor escaso.

El equilibrio se alcanza en el punto en que la oferta y la demanda se igualan, determinando la renta de equilibrio en el mercado del factor que consideramos.

A continuación, observamos el gráfico que explica el comportamiento de la oferta y la demanda en el mercado de factores naturales.

de los bienes y servicios en los que intervienen el precio de los factores.

5. La cuestión del aire requiere un comentario aparte. Hay ciudades en el mundo donde son tan altos los niveles de smog y polución que el aire que se respira no es puro. Este es un claro ejemplo de la degradación de un recurso natural necesario que la propia actividad humana está volviendo escaso y, por tanto, algo que se obtenía libremente, ya no se consigue con facilidad.

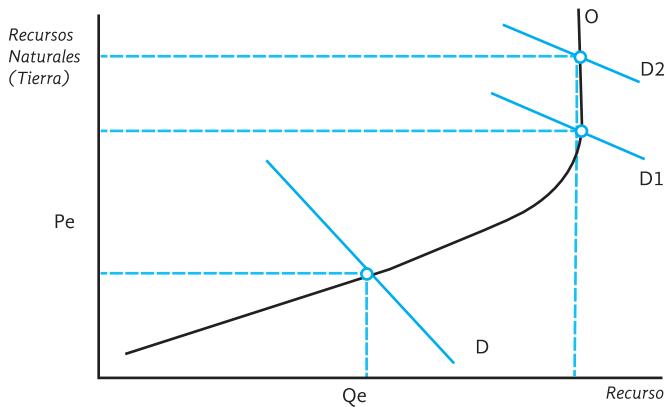


Gráfico 1. Comportamiento de la oferta (O) y la demanda (D) en el mercado de recursos naturales.

Como hemos expresado, la demanda del factor será descendente de izquierda a derecha y determinada por la relación inversa entre su precio y la cantidad demandada. La oferta será ascendente de izquierda a derecha, mostrando la relación directa entre la escasez del factor, su precio o renta y la expectativa de ganancia del propietario⁶. La oferta será creciente, hasta un punto en que será completamente inelástica, considerando que los factores naturales tendrán un límite de explotación o se van agotando. Cuando se alcanza este límite, la oferta dejará de ser creciente para convertirse en inelástica, en otras palabras, se ofrecerá un stock dado de factor y la demanda determinará la posición de equilibrio.

Cuanto más rápido sea el agotamiento del factor, mayor será la dinámica hacia la inelasticidad. En el caso de los factores no renovables, la oferta tenderá a ser inelástica a lo largo de toda su trayectoria, dependiendo de las reservas existentes y de las expectativas de exploración y de resultados positivos de obtención y explotación de las mismas⁷.

4. IMPACTO DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Los impactos de la explotación de los recursos naturales generan a gran escala cambio climático, calentamiento global y el efecto invernadero, por lo que analizaremos brevemente estos conceptos.

El cambio climático hace referencia a lo que sucede en el presente y se utiliza como sinónimo de calentamiento global. La Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el

6. Pueden ser personas físicas o jurídicas, o bien puede ser el propio Estado, como sujeto de derecho privado.

7. El caso del petróleo es el ejemplo emblemático. A medida que aumenta su demanda, se agotan sus reservas naturales y, por tanto, es preciso explorar más territorios para incrementar las reservas o bien incorporar nuevas técnicas de explotación: ver *fracking*.

Cambio Climático usa el término *cambio climático* solo para referirse al cambio por causas humanas (antropogénicas). Es la modificación del clima atribuida, directa o indirectamente, a la actividad humana que altera la composición de la atmósfera mundial y que se suma a la variabilidad natural del clima observada durante períodos comparables, y se produce a muy diversas escalas de tiempo y sobre la temperatura, la presión atmosférica, las precipitaciones, la nubosidad, y demás.

Además del calentamiento global, el cambio climático implica cambios en otras variables como las lluvias, la cobertura de nubes y todos los demás elementos del sistema atmosférico. El efecto invernadero es el fenómeno por el cual determinados gases, que son componentes de la atmósfera del planeta, retienen parte de la energía que el suelo emite por haber sido calentado por el sol. De acuerdo con la mayoría de la comunidad científica, el efecto invernadero está acentuado en la tierra por la emisión de ciertos gases, como el dióxido de carbono y el metano, debido a la actividad humana. Este fenómeno evita que la energía solar recibida constantemente por la tierra vuelva inmediatamente al espacio, produciendo a escala mundial un efecto similar al observado en un invernadero. Es algo similar a lo que se siente cuando se deja un automóvil cerrado al sol y la temperatura interior del auto es mucho mayor que la exterior porque el calor no puede salir⁸.

La producción, el transporte, la transformación y el consumo de los recursos están asociados a la generación de impactos negativos sobre el ambiente. Es decir, sobre el aire, el agua, el suelo, la flora, la fauna, el paisaje, el hábitat; pero, además, los impactos de la intervención del hombre sobre los recursos naturales suelen dejar residuos o basura.

Prácticamente no hay actividad humana que no produzca impactos sobre el ecosistema. Por eso se establecen estándares de admisibilidad de estos impactos que, de superarse, la actividad debería ser considerada irrealizable o prohibida. De allí proviene la obligación de hacer estudios de impacto ambiental previos a la exploración, producción, transformación, transporte y distribución de, en este caso, los recursos naturales, como también el impacto que las grandes obras pueden tener sobre el ambiente y el hábitat de una comunidad⁹.

En la página web de Oil Price¹⁰ podrán observar el consumo de energía y el nivel de dióxido de carbono por país en tiempo real. De allí se deprende el gran impacto que generan tanto el consumo de energía como la emisión de gases a escala planetaria y que son producto de la actividad económica que desarrollamos con relación a la cantidad de habitantes, el consumo de bienes y servicios, la emisión de gases producto de la refrigeración de nuestros ambientes, la producción de los bienes que consumimos, los medios de

8. Se recomienda ver el documental *Una verdad incómoda*, de Al Gore, y sus críticas referenciadas en la bibliografía del capítulo.

9. Como estudio de caso, se pueden ver notas y artículos periodísticos sobre los efectos de obras en los esteros del Iberá. Ver «El impacto ambiental de la construcción del terraplén en Iberá» (2005, 30 de noviembre). En diario Época. Corrientes. Disponible en <http://diarioepoca.com/92952/El-impacto-ambiental-de-la-construccionacuten-del-terraplanteacute-en-Iberandaacute/>

10. Ver Consumo de energía y dióxido de carbono (2020). E.E.U.U. Oil price.com. Disponible en <https://oilprice.com/free-widgets>

transporte, etcétera. Así mismo, verán lo muy alejados que estamos todavía en materia de generación de energías renovables y la importancia relativa que tienen el petróleo, el carbón, el gas natural y la energía nuclear e hidroeléctrica.

Más allá de todas estas apreciaciones, es preciso considerar los dos tipos de impactos económicos de la utilización de los recursos naturales: *los impactos directos e indirectos*.

Estos impactos dependerán del tipo de bien que se produzca a partir de los recursos naturales. No son lo mismo los impactos de la producción de una familia campesina en el sector rural que la de una empresa capitalista que desarrolla un *pool* de siembra para la producción de granos de soja, la explotación de las megaminerías o la producción de ladrillos en la orilla del río Paraná, entre otras múltiples actividades.

Los *impactos económicos directos* de la explotación de los recursos naturales pueden darse sobre: las finanzas, la tecnología, el empleo, las exportaciones y la distribución de la renta.

- Aspectos financieros. La explotación de recursos naturales moviliza capital financiero y, por supuesto, capital fijo. Esto impacta directamente sobre la necesidad de provisión de servicios para este sector, que puede ser abastecido por el sector privado o el público.
- Aspectos tecnológicos. En general, se dice que los países pobres carecen de la tecnología de los países más desarrollados y de las empresas transnacionales que, en muchos casos, son también dueñas de licencias que habilitan el uso de esas tecnologías. Esto puede producir una dependencia de la tecnología generada fuera de las fronteras del país. Pero de igual forma brinda una gran oportunidad para la producción local de esta tecnología. Adicionalmente, algunos países carecen del personal capacitado para operar equipos y máquinas tecnológicas, por lo que es preciso generar posibilidades de capacitación y formación.
- Sobre el empleo. En la explotación de los recursos naturales existe diversidad de actividades, algunas de las cuales requieren más y menos mano de obra. Esto significa, más allá del impacto relativo, que aun en actividades de capital intensivo se requiere mano de obra cada vez más calificada para su explotación, lo que se traduce en permanente formación de trabajadores para la explotación de los recursos naturales.
- Sobre las exportaciones. Genera impactos directos cuando tenemos exportaciones vinculadas a la actividad productiva y es aún más importante todavía cuando estas exportaciones se realizan con valor agregado a los productos derivados de los recursos naturales.

Los *impactos económicos indirectos* son los que aparecen como requerimientos de desarrollo de actividades conexas, como la de infraestructura, a partir de la explotación de recursos naturales. Además, suceden cuando se adquieren bienes o servicios a agentes locales. Esto es indicio de reactivación de las economías locales; por ejemplo, la reactivación de la construcción, de los servicios de *catering*, del desarrollo comercial como vestimenta, farmacia, supermercados, entre otros.

4.1. Externalidades

Los impactos negativos de la actividad económica sobre el medioambiente los estudiaremos desde la perspectiva de las externalidades, que son uno de los fallos de mercado que analizamos en el Capítulo 3.

Las externalidades son los efectos que una actividad genera sobre otra. Pueden ser *positivas* o *negativas*. Las externalidades positivas son producidas por personas u organizaciones generando un beneficio a otra persona u organización. Una familia que habita en una vivienda y mantiene siempre limpio el parque y planta flores en su jardín es un ejemplo de externalidad positiva. Mejora la calidad de vida no solo en su vivienda, sino de la cuadra y de su barrio. Las externalidades negativas son el resultado de una actividad que genera un daño sobre actividades de terceros, por ejemplo, la contaminación.

¿Por qué es importante el estudio de las externalidades cuando analizamos los impactos sobre el medioambiente de las actividades económicas? Básicamente porque existen impactos positivos y negativos de tales actividades en el ecosistema que afectan la vida de todos, ya sea positiva o negativamente.

Cuando se producen externalidades negativas sobre el medioambiente, los costos sociales aumentan por necesidad de mitigar los daños que se producen sobre él. Una industria contaminante que se radica sobre el margen de un río que sirve para abastecer de agua a la planta potabilizadora de una ciudad y sus poblaciones cercanas, y que a su vez sirve para actividades de recreación, turísticas y deportivas, puede generar efectos adversos sobre la salud, sobre el turismo y la recreación de la población que se beneficia con la existencia de dicho recurso.

Dicha industria puede generar fuentes de trabajo y riqueza para la región, pero la sociedad deberá considerar también los efectos negativos que genera.

Para resolver situaciones como estas, existen soluciones privadas como la de los procesos de negociación y búsqueda conjunta entre las partes hasta llegar a un acuerdo sobre soluciones eficientes, es decir, que todos puedan salir lo más beneficiados posible (teorema de Coase).

Igualmente encontramos entre las soluciones privadas al sistema jurídico, que mediante la conceptualización del «perjuicio» permite imponer costos económicos a quienes activamente dañan el medioambiente generando efectos negativos sobre terceros.

En nuestro ejemplo de la industria contaminante a la vera de un río, puede ser que los paradores turísticos demuestren el perjuicio económico que les generó la contaminación y así poder verse recompensados en sus pérdidas y en su lucro cesante¹¹. También los pobladores que consumen agua del río pueden verse afectados por dicha contaminación.

Entre las soluciones públicas encontramos a las exigencias de estudio de impacto ambiental por parte de la autoridad competente que habilite una determinada actividad contaminante, o que genere efectos negativos sobre otras actividades o la salud misma de la sociedad. Sin un estudio ambiental favorable, la actividad quedaría prohibida.

11. Ver *Una acción civil* (1998), film norteamericano dirigido por Steven Zaillian. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=s76_DaUCz70.

Es importante que cuando una actividad genera daños sobre la sociedad aumentando los costos sociales, los mecanismos de corrección fijen costos para el productor de la externalidad, tal que estos sean más altos que los costos sociales, a fin de producir los incentivos para irse o cesar en la actividad perjudicial.

Otras soluciones públicas pueden consistir en multas, tasas e impuesto, tales que si son muy onerosos, los industriales desertarán de la actividad por los impactos que estos generan sobre su rentabilidad.

En el siguiente gráfico podemos advertir cómo la externalidad negativa por la contaminación hace que el costo social de producir un bien (por ejemplo, pintura) sea superior al costo privado. Por eso, luego de asumir el costo de la contaminación, la cantidad óptima será menor a la de equilibrio, en ausencia de ninguna presión para la solución de la externalidad.

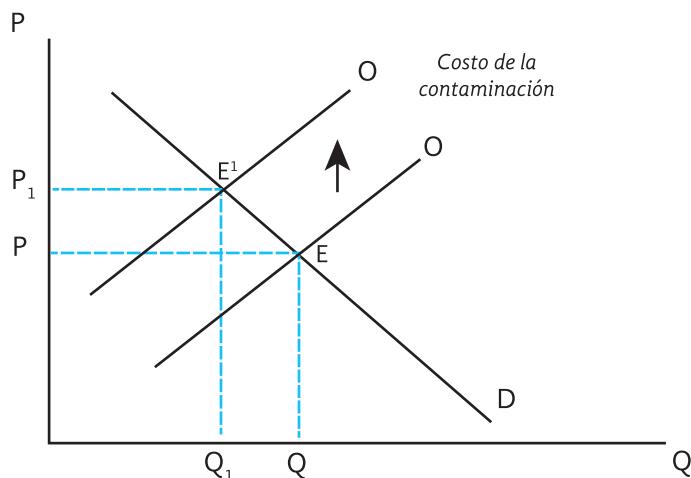


Gráfico 2. Influencia de la externalidad negativa (contaminación) en la relación costo social de producción y costo privado.

5. LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES

La clásica sentencia «Muchos cocineros estropean la sopa» ejemplifica la ley de los rendimientos decrecientes, nos invita a considerar que esta ley es observable en todas las actividades productivas.

Cuando un fenómeno se observa frecuentemente, este comportamiento se convierte en una ley desde el punto de vista teórico, más allá de algunas anomalías que podamos encontrar. Si bien introducimos el análisis de esta ley en esta parte, es un concepto que se aplica a numerosas situaciones vinculadas a la producción de bienes y servicios, por lo que no es exclusivo del análisis en el marco del rendimiento de los recursos naturales.

Se aplica a cualquier función de producción que combine factores fijos y variables y, en este marco, debemos recordar que el corto plazo es un periodo de tiempo en el cual las empresas o unidades productivas pueden ajustar solo los factores variables. Ejemplos de estos factores pueden ser el trabajo, el capital financiero y otros que puedan ser lo suficientemente elásticos para adaptarse a las necesidades de un momento determinado del proceso productivo.

En el largo plazo, todos los factores son variables, aún el capital físico y los recursos naturales como la tierra, teniendo en cuenta que se podrán agregar a la explotación nuevos terrenos.

La *ley de los rendimientos decrecientes* nos dice qué cantidad de producción de un bien obtenemos de una determinada combinación de factores fijos y variables, a medida que incrementamos la utilización de los factores variables sobre el factor fijo, generando un aumento creciente de la producción en una primera etapa. Y con los sucesivos aumentos de los factores variables, la producción seguirá aumentando hasta un punto en que esta seguirá creciendo, pero de manera menos proporcional o de forma decreciente, para alcanzar un punto que, producto de la intensificación del uso de factores variables, la producción ya no crece e inclusive comienza a disminuir.

Supongamos que somos emprendedores y producimos barritas de cereal, y que disponemos para esto de tres hectáreas para producir el cereal y podemos contratar maquinaria para la producción, suponiendo que la tecnología es constante y que las condiciones de trabajo se mantienen inalteradas. Así mismo, requeriremos de servicios varios como trabajo, energía, seguridad, y demás. Pero nos concentraremos en la disponibilidad de los factores fijos: tres hectáreas, y en la posibilidad de arrendar máquinas, que serán los factores variables.

Como vemos en la tabla que sigue, la cantidad de trabajo es constante, dado un tipo de tecnología a utilizar para cada una de las posiciones, y podemos observar los cambios cuando incorporamos para cada posición una máquina adicional:

VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN POR INCORPORACIÓN DE MAQUINARIA ADICIONAL

| Posición | Factor fijo Tierra | Factor variable Máquinas | Incorporación de máquinas | Producción total de barritas de cereal | Producción marginal |
|----------|-----------------------|-----------------------------|------------------------------|---|------------------------|
| 1 | 3 | 1 | 1 | 1000 | - |
| 2 | 3 | 2 | 1 | 2500 | 1500 |
| 3 | 3 | 3 | 1 | 4500 | 2000 |
| 4 | 3 | 4 | 1 | 7000 | 2500 |
| 5 | 3 | 5 | 1 | 9000 | 2000 |
| 6 | 3 | 6 | 1 | 10 000 | 1000 |
| 7 | 3 | 7 | 1 | 10 000 | 0 |
| 8 | 3 | 8 | 1 | 9000 | -1000 |
| 9 | 3 | 9 | 1 | 7500 | -1500 |
| 10 | 3 | 10 | 1 | 5000 | -2500 |

Por tanto, en la posición 1 tenemos una máquina, en la posición 2 tenemos dos máquinas, en la posición 3 tenemos tres, y así sucesivamente hasta llegar a la posición 10, en la que tenemos diez máquinas. Con una máquina se producen 1 000 toneladas de barras de cereal, pero sin dudas con una máquina y tres hectáreas de tierra habrá factores ociosos y si incorporamos nuevas máquinas, seguramente la producción aumentará. Es lo que efectivamente sucede. Cuando incorporamos una segunda máquina, la producción aumenta de 1 000 toneladas a 2 500 toneladas y si sumamos una tercera máquina, la producción salta a 4 500; con una cuarta máquina, la producción se eleva a 7 000 toneladas.

Si seguimos incorporando más máquinas, manteniendo fija la cantidad de hectáreas, la producción seguirá aumentando, pero ya no de la misma manera. Así, si aumentamos a cinco máquinas, la producción aumenta a 9 000 toneladas y si sumamos 6 máquinas, la producción será de 10 mil. En ese punto, la tabla muestra que, si incorporamos otra máquina y nos vamos a siete, la producción se mantendrá en 10 mil toneladas. Y si seguimos aumentando la cantidad de factor variable y nos vamos a ocho, la producción en lugar de crecer, decrecerá y seguirá decreciendo a pesar de seguir incorporando máquinas.

Esta tabla nos muestra que la producción crece de manera más que proporcional desde la incorporación de la primera a la cuarta máquina. Con la quinta y la sexta, la producción aumenta, pero ahora de manera menos que proporcional. Con la séptima máquina, la producción se vuelve constante, siendo que, a partir de allí, cualquier incorporación de maquinaria generará una disminución de la producción.

Este comportamiento se puede representar a partir de las curvas de producción total como de producto marginal (ver el siguiente gráfico). La producción total es la cantidad producida por la unidad productiva con la combinación de factores fijos y variables en cada una de las posiciones. El producto marginal, en cambio, es la cantidad adicional de producto que origina la empresa en el proceso productivo cuando incorporamos una unidad de factor variable, en este caso, el servicio de las máquinas.

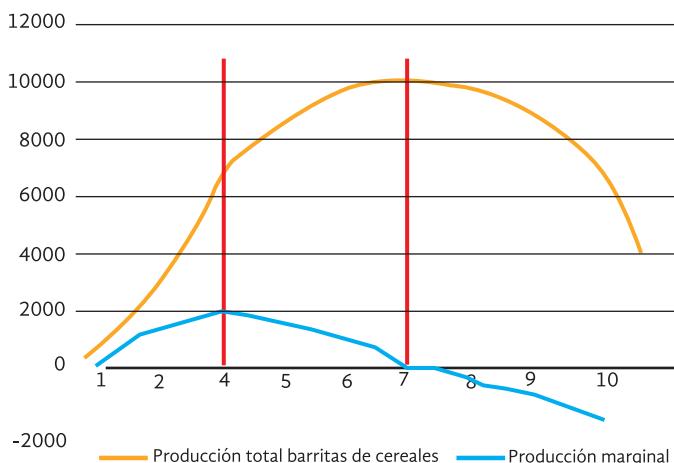


Gráfico 3. Variación de la curva de producción de barritas de cereal al incorporar servicios de máquinas adicionales.

La línea amarilla muestra una primera etapa en la que la producción crece de manera más que proporcional desde la posición uno a la cuatro. Luego, esta línea muestra que la producción sigue creciendo, pero de manera menos que proporcional, punto de inflexión marcado por la línea roja vertical.

A partir de la quinta máquina y hasta la séptima, la producción crece, pero a nivel menos que proporcional. Hasta la incorporación de la séptima máquina, y adiciones de estas, en lugar de aumentar la producción, disminuye.

Este comportamiento lo podemos analizar con la línea azul, que representa la producción marginal, es decir, la cantidad de producto que suma cada uno de los factores variables que se adicionan al proceso productivo.

Si prestamos atención, veremos que la línea azul crece hasta la posición cuatro, y a partir de allí decrece, hasta la posición 7, a partir de la cual se hace negativa.

Esto nos está mostrando que, a partir de la octava máquina, en lugar de sumar producción, cada máquina incorporada genera una caída en el nivel de producción.

6. ASPECTOS CONSTITUCIONALES Y NORMATIVOS DEL MEDIOAMBIENTE EN ARGENTINA

La Constitución de la Nación Argentina reformada en 1994 establece en el capítulo II, artículo 41, nuevos derechos y garantías entre los que establecen cuestiones ambientales:

Todos los habitantes gozan del derecho *a un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano* y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras; y tienen el deber de preservarlo. El daño ambiental generará prioritariamente la obligación de recomponer, según lo establezca la ley.

Las autoridades proveerán a la protección de este derecho, a la utilización racional de los recursos naturales, a la preservación del patrimonio natural y cultural y de la diversidad biológica, y a la información y educación ambientales.

Corresponde a la Nación dictar las normas que contengan los presupuestos mínimos de protección, y a las provincias, las necesarias para complementarlas sin que aquellas alteren las jurisdicciones locales.

Se prohíbe el ingreso al territorio nacional de residuos actual o potencialmente peligrosos, y de los radiactivos.

En el artículo 43, en el tercer párrafo, se establece como derecho que: «Podrán interponer esta acción (acción de inconstitucionalidad) contra cualquier forma de discriminación y en lo relativo a los derechos que protegen al ambiente, a la competencia, al usuario y al consumidor, así como a los derechos de incidencia colectiva en general...»

Así como la Constitución nacional agregó estos nuevos derechos y garantías en materia ambiental, la Constitución de la Provincia de Corrientes incorporó estos derechos en su reforma de 2007.

El artículo 49 de la Constitución de Corrientes dice textualmente: «Toda persona tiene el derecho a gozar de un ambiente sano y equilibrado y el deber de preservarlo para las generaciones presentes y futuras».

Se plantea, en los artículos 50 al 57, una serie de derechos con relación al medioambiente, a saber: el acceso a la información sobre el impacto que las actividades públicas o privadas causen o pudieran causar sobre el ambiente y a participar de los procesos de tomas de decisiones sobre el ambiente, como así también que el Estado está obligado a producir y difundir información relacionada con el ambiente. El artículo 51, a su vez, establece la obligatoriedad de la educación ambiental en todos los niveles y modalidades de enseñanza, y en el artículo 54 se prevé el estímulo e impulso a la investigación y ejecución de proyectos fundados en planes y programas que generen desarrollo sustentable y que incorporen fuentes de energías renovables.

Así mismo, se preserva el derecho de interponer acciones legales con el objeto de hacer cesar actividades que causen o puedan causar daño ambiental, entendiendo este como la generación de externalidades negativas sobre el medioambiente. Para ello, el artículo 57 establece la obligatoriedad de evaluación de impacto ambiental para la determinación previa de emprendimientos públicos y privados susceptibles de causar efectos relevantes en el ambiente.

Antes de avanzar, analizaremos tres caracterizaciones fundamentales del derecho del cual gozan los habitantes en materia ambiental:

- a. Derecho a un ambiente sano: acompañamos lo expuesto tanto por Midón (2008:138) como por Carlos Rodríguez (2003: 33), cuando plantean que reducir la cuestión de protección del sistema natural sin reparar en la cuestión social es caer en el simplismo y en un análisis poco sustentable. El individuo forma parte del ambiente natural y, como tal, si este no está sano, el hombre no puede estar sano. Es decir, debemos garantizar la sanidad ambiental para garantizar la vida y el goce de la salud, el que no se puede lograr en un estado de injusticia social, hiperconsumismo y pobreza extrema. La falta de equilibrio psicofísico traerá aparejada la aparición y el aumento de enfermedades. La desigualdad y la injusticia social traen consigo destrucción de la naturaleza generando un círculo vicioso con mayor cantidad de enfermedades.
- b. Derecho a un ambiente equilibrado: significa garantizar a los seres humanos el equilibrio del sistema ambiental en el cual habita, lo cual implicará la aplicación de mecanismos regulatorios y sancionatorios a aquellos que generen externalidades negativas y mayores costos sociales, privando a la sociedad de vivir en un ambiente sano que respete los equilibrios biológicos y naturales.
- c. Apto para el desarrollo humano: es decir, un hábitat en el que se tenga como norte el «desarrollo sustentable», que satisfaga las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de satisfacción de necesidades futuras pero que, al mismo tiempo, sea

integral, que proteja a las comunidades que habitan un territorio o región. Esto implica desafíos permanentes en quienes tienen la tarea de gobernar como de los gobernados; por un lado, debido a la necesaria aplicación de normas para regular los comportamientos de los individuos; por otro, debido a la obligación de observar las normas de convivencia de una comunidad que tiendan a generar desarrollo sustentable.

Entre las leyes nacionales y los tratados internacionales que rescatamos para su mención como marco regulatorio de las actividades con impacto ambiental podemos mencionar:

Ley General de Ambientes N° 25675/02. Establece *los presupuestos mínimos ambientales* para el logro de una gestión sustentable y adecuada del ambiente, la preservación y protección de la diversidad biológica y la implementación del desarrollo sustentable.

El Decreto Ley N° 212/01 de la provincia de Corrientes. En su **artículo 1** crea el organismo con competencia sobre «el medio ambiente. Establece sus funciones, misiones y atribuciones, su régimen funcional y autoridades. Así mismo crea como organismo de aplicación el Instituto Correntino del Agua y del Ambiente (Icaa)».

Ley N° 5067 (modificada por la Ley N° 5517) y su Decreto reglamentario N° 2858/12. Regula el procedimiento de Evaluación de Impacto Ambiental en el ámbito de la provincia de Corrientes y establece: ámbito, alcance y autoridad de aplicación, responsable de evaluación de impacto ambiental, vigilancia y responsabilidades de audiencias públicas, más el procedimiento de Consulta Pública Ambiental para los proyectos sometidos a Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) constituido por la Resolución 71/14; y mediante la Resolución 88/12, se crea el Registro Provincial de Consultores Ambientales (Repca), habilitado para registrar a los profesionales interesados en elaborar avisos de proyectos, informes ambientales, planes de gestión ambiental, estudios de impacto ambiental, auditorías ambientales, etcétera.

ANEXO

Tópico VII. Propiedad, gestión y control de los recursos naturales estratégicos. Los casos de YPF y la Dirección de Energía de la Provincia de Corrientes

Intentamos con este tópico generar un marco introductorio sobre el enfoque y la problemática de la propiedad, la gestión y el control de los recursos naturales, con énfasis en la importancia estratégica de la energía en el desarrollo del país y de cada región y provincias que lo componen. Es preciso analizar, por otro lado, el modelo constitucional que genera un tipo de propiedad y gestión de los recursos naturales, en el ámbito de la distribución de competencias nación-provincias, entramados estos a partir de la caracterización de la empresa petrolera de Argentina (YPF), de la caracterización de la organización estatal proveedora de electricidad en la provincia de Corrientes, y exponer un juicio

que es personal sobre estos instrumentos estatales dedicados a la provisión de energía, vinculada tanto a la hidrocarburífera como a la eléctrica.

Cabe recordar que la provincia de Corrientes no es productora de energía hidrocarburífera, pero sí de energía eléctrica, aun cuando no controle su generación y distribución. Así mismo, es de destacar la importancia estratégica que la provincia tiene en materia de generación de energía renovable a partir de las potencialidades para la producción de biomasa forestal¹², siendo Corrientes la principal provincia de la Argentina con superficie de bosques implantados.

YPF SA, antes Yacimientos Petrolíferos Fiscales

El 3 de junio de 1922 se creó YPF, la primera empresa petrolera estatal latinoamericana¹³. El 31 de octubre de 1949 se publicó la Ley N° 13653 que organizaba el funcionamiento de las empresas del Estado¹⁴. Su estatuto orgánico se aprobó en 1956 por medio del Decreto ley N° 15027 que mantuvo el mismo régimen que le había otorgado la Ley N° 11668/32. El 31 de julio de 1974 se sancionó la Ley N° 20705 que regló las sociedades del Estado¹⁵,

12. Se sugiere la lectura de los informes técnicos y periodísticos publicados sobre esta potencialidad, e inversiones que se realizan para llevar adelante la generación de energía sobre la base de biomasa forestal. Ver «Biomasa forestal: el proyecto argentino que busca innovar con energía renovable» (2017, 8 de agosto). En Infobae. Buenos Aires. Disponible en <https://www.infobae.com/economia/rse/2017/08/08/biomasa-forestal-el-proyecto-argentino-que-busca-innovar-con-energia-renovable/>; Fassola, H.E. et al. (2010, 10 al 12 de junio). *Modelos regionales de biomasa aérea de Pinus taeda para Misiones y NE de Corrientes, Argentina. 14ª Jornadas Técnicas Forestales y Ambientales*. Eldorado, Misiones: Facultad de Ciencias Forestales, Unam-EEA Montecarlo, Inta. Disponible en [https://www.researchgate.net/profile/Rodolfo_Martiarena/publication/273630744_MODELOS_REGIONALES_DE_BIOMASA_AEREA_DE_Pinus_taeda_PARA_MISIONES_Y_NE_DE_CORRIENTES阿根](https://www.researchgate.net/profile/Rodolfo_Martiarena/publication/273630744_MODELOS_REGIONALES_DE_BIOMASA_AEREA_DE_Pinus_taeda_PARA_MISIONES_Y_NE_DE_CORRIENTES_ARGENTINA REGIONAL_PREDICTION_MODELS_FOR_ABOVEGROUND BIOMASS_ESTIMATION_OF_Pinus_taeda_IN_MISIONES_AND_NE_CORRIENTES/links/5506ece70cf26ff55f7b35f0.pdf)

13. Se pueden encontrar sus antecedentes en el descubrimiento de petróleo en la ciudad de Comodoro Rivadavia, en 1907. Posteriormente, el 24 de diciembre de 1910, la creación de la Dirección General de Explotación del Petróleo, con el objetivo de regular la actividad de las compañías extranjeras que comenzaban a establecerse en el país.

14. En su artículo 1 estableció: «Las actividades de carácter industrial, comercial o de explotación de servicios públicos de igual naturaleza, que el Estado, por razones de interés público, considere necesario desarrollar, podrán llevarse a cabo por medio de entidades que se denominarán genéricamente “empresas del Estado”. Las empresas del Estado quedan sometidas: a) al derecho privado en todo lo que se refiere a sus actividades específicas; y b) al derecho público en todo lo que atañe a sus relaciones con la administración o al servicio público que se hallare a su cargo».

15. En el artículo 1 definía: «Son sociedades del Estado aquellas que, con exclusión de toda participación de capitales privados, constituyan el Estado Nacional, los Estados provinciales, los municipios, los organismos estatales legalmente autorizados al efecto o las sociedades que se constituyan en orden a lo establecido por la presente ley, para desarrollar actividades de carácter industrial y comercial o explotar servicios públicos».

y el 19 de abril de 1977, a través del Decreto N° 1080/77, se produjo la transformación de YPF Empresa del Estado en YPF Sociedad del Estado, dependiente del Poder Ejecutivo Nacional, para proveerla de una organización que la coloque en condiciones de actuar con el nivel de eficiencia y agilidad que es propio de las empresas privadas.

Por medio del Decreto N° 2778 del 30 de diciembre de 1990, se dispuso a partir del 1 de septiembre de 1990 la transformación de YPF Sociedad del Estado en YPF Sociedad Anónima (YPF SA). El 24 de septiembre de 1992 se sancionó la Ley N° 24145 de Federalización de los Hidrocarburos que privatizó el capital social de YPF y transfirió el dominio público de los yacimientos de hidrocarburos a las provincias. La participación del Estado se vuelve minoritaria, aunque conserva la acción de oro.

El 16 de abril de 2012, el Poder Ejecutivo Nacional presentó el proyecto de ley de la soberanía hidrocarburífera de la República Argentina para la estatización de YPF, basado en la disminución de las reservas de petróleo durante la gestión de Repsol en YPF¹⁶, razón por la cual se justificó declarar el 51% del patrimonio de YPF de utilidad pública y sujeto a expropiación. De ese 51% expropiado, un 49% se destina a las provincias y el 51% restante, al Estado nacional. Con esta ley se refuerza el perfil privado de la empresa, con preponderancia del Estado en su participación mayoritaria en YPF SA.

YPF SA es actualmente una Sociedad Anónima Abierta (sujeta a normas de derecho privado), en la que la titularidad del 51% del paquete accionario, que fuera objeto de un proceso expropiatorio, es ejercida por el Poder Ejecutivo Nacional sobre la base de lo dispuesto en los artículos 57 y 59 de la Ley N° 21499. La mayoría accionaria la tiene en control el Estado, pero el resto pertenece a socios privados. Según la Ley N° 19550 de Sociedades Comerciales, sociedades anónimas abiertas son todas aquellas que hagan oferta pública de sus acciones o debentures o realicen operaciones de capitalización, ahorro o en cualquier forma requieran dinero o valores al público con promesa de prestaciones o beneficio a futuro. Pasó a ser una sociedad anónima de carácter abierto, regida por la Ley de Sociedades Comerciales, la Comisión Nacional de Valores y las normas del derecho público, en consideración de la determinación por parte del Estado de la política energética nacional, aun cuando no está sujeta a los controles ni de la Sigen ni de la Auditoría General de la Nación.

Si bien las sociedades anónimas abiertas como YPF SA se encuentran regladas en su funcionamiento comercial por la Ley de Sociedades Comerciales N° 19550, también les resultan de aplicación ciertas normas del Derecho Público, aun tratándose de entidades predominantemente regidas por el Derecho Privado, considerando que integra el Sector Público Nacional, por lo que correspondería, en principio, el control público sobre la

16. Este proyecto de ley se redactó de acuerdo al artículo 31 de la Ley de Hidrocarburos N° 17319, en la que se especifica que «los concesionarios petroleros deben efectuar las inversiones que sean necesarias para la ejecución de los trabajos que exija el desarrollo de toda la superficie abarcada por la concesión [...] asegurando la máxima producción de hidrocarburos compatible con la explotación adecuada y económica del yacimiento y la observancia de criterios que garanticen una conveniente conservación de las reservas y el autoabastecimiento de hidrocarburos».

misma con algunas excepciones, como es el caso de máxima divulgación¹⁷, teniendo en cuenta que está sujeta al régimen de oferta pública.

Políticas públicas impulsadas

- a. Exploración y explotación de hidrocarburos no convencionales en Vaca Muerta (Neuquén). Se trata del primer yacimiento de shale en el mundo, fuera de América del Norte, y el segundo en producción de petróleo de Argentina, en sociedad con Chevron, Petronas y Dow, quienes en conjunto planeaban invertir U\$S25 mil millones para el desarrollo completo de los proyectos.
- b. Desarrollo de recursos energéticos renovables mediante la producción de energía eólica en un parque generador en la cuenca del golfo San Jorge (Chubut). Este proyecto demandaría unos U\$S200 millones, consistiendo en la instalación de 30 aerogeneradores de 3,4 megavatios (100 MW en total). En una primera etapa, este emprendimiento entregaría 50 MW de potencia, destinado al abastecimiento de la compañía en sus yacimientos y refinerías. En una segunda etapa se llegaría a los 100 MW, que representan el consumo de la ciudad de Comodoro Rivadavia. La intención era alcanzar con este emprendimiento al 16% de la demanda eléctrica de la compañía en el Mercado Eléctrico Mayorista.

Normativa que organiza la actividad hidrocarburífera

El marco legal está dado por la Ley N° 17319 de 1967 y modificada por la Ley de hidrocarburos N° 27007 de 2014. Los derechos políticos los ejerce el Ministerio de Energía y Minería a partir del Decreto N° 272/2016. El Código Civil y Comercial de la Nación, desde su unificación y modificación en 2014, establece en su artículo 149 que la participación del Estado en empresas privadas no modifica el carácter privado de estas, pero sus estatutos pueden definir derechos y obligaciones diferenciadas, dado el interés específico de la participación del Estado.

Grado de competencia (conurrencia, primacía o monopolio)

YPF SA actúa bajo un sistema de competencia o conurrencia de mercado por parte de empresas que se dedican a la exploración, explotación, producción, transporte y distribución y comercialización de combustibles. Así mismo, se deben considerar los nuevos marcos de competencia con actores subnacionales y el Estado federal, en el marco de una actividad cada vez más transnacionalizada y donde la empresa nacional debe tener claro sus objetivos que, para el caso de YPF SA, es el autoabastecimiento con matices de seguridad energética.

17. Regulada por la Ley N° 27275 de acceso a la Información Pública.

Sistema eléctrico de la provincia de Corrientes

El sistema eléctrico en la provincia de Corrientes está regulado a partir de la Ley N° 6073/2011, que aglutina y define los institutos y funciones que el sistema contiene. Es potestad del Poder Ejecutivo Provincial, a través de la Secretaría de Energía, que depende directamente del titular del Ejecutivo provincial y que fuera creada por la Ley N° 5378/99¹⁸. Es el organismo que planifica e instrumenta la política energética.

También mediante esta última se crea el Erpe (Ente Regulador Provincial de la Energía), que debiera tener la responsabilidad de regular la política de concesiones, prestaciones y tarifas del sistema eléctrico¹⁹.

El brazo ejecutor del sistema eléctrico que depende de la Secretaría de Energía es la Dirección Provincial de Energía (Dpec), constituida como una empresa del Estado provincial el 21 de diciembre de 1950 a través de la Ley N° 1570, mucho antes de la creación de la misma Secretaría de Energía, que en ese momento fuera constituida para atender en todo al servicio público de energía que estaba muy atomizado en distintos prestadores en los distintos municipios de la provincia y que se encontraba con problemas en la determinación tarifaria uniforme, a fin de cubrir los requerimientos de explotación y expansión del servicio, lo cual conducía indefectiblemente a un servicio deficitario.

Pero entre 1971 y 1980 el servicio energético de la provincia pasa a depender de Agua y Energía de la Nación, siendo la Ley nacional N° 18586/80 la que dispone la devolución de la prestación energética a las provincias. Por la Ley N° 3558/80 se recrea la Dpec como un ente autárquico con dependencia funcional en la Secretaría de Obras y Servicios Públicos hasta la creación en 1999 de la Secretaría de Energía.

Actualmente, la Dpec es una dirección intervenida por el Gobierno provincial y cuyo interventor es el Ministro de Hacienda de la Provincia, no existiendo programa de capitalización más que el que se puede generar a partir del cobro de tarifas o las transferencias del Estado provincial. La gestión y el control lo tiene directamente el Poder Ejecutivo Provincial.

Políticas públicas

- a. *Traspaso de jurisdicción de Trasnea, transportadora de energía a la región NEA de la Argentina.* Uno de los ejes actuales de la política energética en la provincia es que la Nación transfiera el derecho de transporte a la Dpec, argumentando reiterados inconvenientes técnicos y falta de inversión por parte de la transportadora actual.
- b. *Inserción en plan nacional para la generación de energías renovables.* En la convocatoria del programa Renovar 2 se presentaron cinco ofertas para la generación de 65 MW (megavatios) a partir de biomasa, por la gran cantidad de superficie implantada en Corrientes que representa el 35% de la oferta nacional.

18. Derogada por la Ley N° 6073/2011.

19. El Erpe no está conformado por lo que, en términos prácticos, en la provincia de Corrientes solo existe un ente prestador de servicio eléctrico.

Normativa que organiza la actividad eléctrica de Corrientes

El marco legal por el que la provincia de Corrientes se inserta en el sistema eléctrico nacional como distribuidor local está dado por las siguientes leyes:

- Ley N° 3558 de 1980, por medio de la cual se refunda la Dpec (Dirección Provincial de Energía).
- Ley N° 6073 de 2011, en la que se establece el sistema electroenergético de la provincia de Corrientes.
- Ley N° 24065 de 1991, que rige el mercado eléctrico mayorista de la República Argentina y establece claramente los roles de generadores, transportistas, distribuidores y grandes y pequeños usuarios.

Grado de competencia (conurrencia, primacía o monopolio)

La Dpec ejerce un monopolio en la distribución energética en la provincia de Corrientes, funcionando como una única empresa proveedora de este recurso estratégico.

Existen para determinadas zonas rurales cooperativas eléctricas que se ocupan de la distribución energética en estos territorios, pero se proveen de la energía de la Dpec, que define tarifas de manera unilateral, recientemente reglado por el procedimiento de audiencia pública establecido en la Constitución de la provincia, instaurado desde 2008, lo cual garantiza algún nivel de información por parte de usuarios a la hora de analizar modificaciones tarifarias.

No existen propuestas, por lo menos expuestas, para modificar el estatus legal de las instituciones que administran el sistema de distribución energética en la provincia de Corrientes, siendo estas de carácter público y regidas por el derecho público provincial y nacional, ya sea en materia de administración y finanzas, sistemas de compras y contrataciones, provisión del servicio, etcétera.

Comentarios finales

La generación de energía y su distribución es y debe ser un recurso estratégico nacional. En tal sentido, tanto la producción hidrocarburífera como la eléctrica son vitales en el desarrollo económico. Es por tal que es central tener claro el objetivo de autoabastecimiento, por un lado, y el de soberanía energética, por el otro, a fin de generar los instrumentos más eficaces para su desarrollo y al mismo tiempo profundizar en la generación de energías renovables y energía no convencionales, a fin de forjar las capacidades de competitividad de la economía sobre la base de este recurso estratégico.

De allí la necesidad de adoptar los mecanismos jurídicos como lo ha hecho el Estado nacional con YPF SA, al transformarla en una sociedad anónima abierta, pero con control del Estado, dado la necesidad de administrar un recurso estratégico, independientemente de que puedan existir formas jurídicas superadoras que garanticen esto último, tal es el caso de la existencia de sociedades mixtas entre Estado y privados, como es el caso de Brasil.

Pero, considerando el estado de descapitalización que tenía YPF SA a partir de su privatización en 1991, haber alcanzado el control de la compañía con la expropiación del 51% de las acciones es un paso que conduce a la soberanía hidrocarburífera.

Con relación a la distribuidora provincial tomada como caso, se desprende que, a partir de la actividad dominante del Estado provincial sobre la distribución energética, la misma se desarrolla en un mercado monopólico natural con baja inversión relativa, de acuerdo con las necesidades de desarrollo. El artículo 48 de la Constitución provincial establece los derechos de consumidores y usuarios de los servicios públicos. Establece la necesidad de marcos regulatorios de los servicios públicos de competencia provincial, previendo mecanismos de audiencia pública y la necesaria participación de los organismos de control y confección o modificación del régimen regulatorio.

La Dpec debe tender a convertirse en una empresa generadora de servicios públicos eficientes y, para ello, debe abrir la posibilidad de la participación de actores privados que desarrollen inversiones, aun cuando el control lo deba tener el Estado provincial garantizando la provisión a todos los sectores de la sociedad.

Tópico VIII. Nuevas formas de explotación de petróleo y gas. El caso de Vaca Muerta y el desafío de la explotación de los recursos no convencionales. Argumentos a favor y en contra del fracking

El *fracking* o fracturación hidráulica es una técnica no convencional de extracción de hidrocarburos (gas y petróleo) que consiste en la explotación de la roca de esquisto o shale, que se caracteriza por la preponderancia en ella de minerales laminares que favorecen su fragmentación obteniendo así gas y petróleo.

La característica fundamental del shale es que no tiene la suficiente permeabilidad para que el petróleo y el gas puedan ser extraídos con los métodos convencionales, lo cual hace necesaria la aplicación de nuevas tecnologías (no convencionales), que consisten en inyectar agua a alta presión conjuntamente con la aplicación de agentes de sostén (arenas especiales) y productos químicos, lo que permite que los hidrocarburos atrapados en la formación fluyan hacia la superficie.

Existen visiones a favor y en contra de este tipo de explotación no convencional de gas y de petróleo, que pueden ser analizadas desde distintas perspectivas: técnica, económica, institucional, social y ambiental.

Aspectos positivos

Aspectos técnicos. Existen algunas innovaciones que se incorporan con el *fracking* para la explotación hidrocarburífera: a) se realiza una sola perforación vertical que puede llegar hasta los 3 000 m de profundidad y de allí se perfora de manera horizontal pudiendo llegar a los 1 500 m de longitud, alcanzando con una sola perforación una gran amplitud de explotación, pero además desde una sola perforación se pueden lograr hasta 22 pozos horizontales; b) se busca mejorar la permeabilidad de las formaciones que contienen hidrocarburos mediante la creación de microfisuras en la roca en algunos pocos milímetros



de espesor y, una vez creadas, el gas y el petróleo pueden fluir hacia el pozo para ser recuperados en la superficie; c) en la boca la perforación tiene solo 30 cm de diámetro, y a medida que se perfora y se pasa por la zona de acuíferos de agua dulce (teniendo en cuenta que después de los 300 m los acuíferos son de agua salada), se incorpora tubería de seguridad (*casing*), que consiste en caños especiales sin costura y con roscas de seguridad en sus extremos, a fin de introducir cemento a presión desde el exterior. Luego se utilizan mecanismos de diagnóstico para asegurar que la integridad del pozo sea perfecta para después agrietar la roca mediante un sistema de fluido de agua y arena especiales más una serie de aditivos químicos, pudiendo generarse entre 10 y 15 fisuras en las perforaciones horizontales, logrando más poder de explotación. Luego esta agua es retirada, tratándose para volver a ser reutilizada.

Aspectos económicos. Entre los aspectos económicos más destacados que exponen los que tienen visiones favorables sobre el uso de esta técnica están: a) los que argumentan que con ella muchos países, y Argentina en particular, podrán alcanzar soberanía energética, es decir, podrán reducir las importaciones de gas y petróleo y lograr el autoabastecimiento; b) el yacimiento Vaca Muerta, al ser uno de los más importantes del mundo en gas y petróleo para ser explotado mediante *fracking*, atrae cuantiosas inversiones del exterior para su desarrollo, y c) un país que está dispuesto a crecer y es dependiente del petróleo o del gas para la generación de energía (en Argentina el 85% de la energía utilizada proviene del gas y el petróleo) puede asegurar su provisión mediante la explotación no convencional.

Aspectos ambientales. En Vaca Muerta, a fin de evitar algunos impactos negativos, se llevan adelante estudios geológicos para advertir actividades sísmicas, como también para prevenir la contaminación de cuencas; el agua recuperada es tratada y vuelta a utilizar en nuevas explotaciones.

Aspectos sociales. Entre los aspectos sociales que podemos citar está el efecto virtuoso que la explotación generaría a futuro, teniendo en cuenta que el autoabastecimiento de energía podría hacer menos vulnerable nuestra economía generando mayor capacidad de inversiones, empleo y, por lo tanto, reducción de desigualdades.

Aspectos institucionales. Los acuerdos de YPF, que explotaría Vaca Muerta con petroleras con capacidad de exploración y explotación, potencian la actividad de *fracking* que permitiría poner a la Argentina en el tercer lugar entre los países con capacidad de abastecimiento de petróleo y gas mediante técnicas no convencionales.

Otro aspecto institucional relevante es el gran acuerdo entre gobiernos nacionales y provinciales para llevar adelante estas prácticas, como también a nivel de liderazgos políticos de las distintas fuerzas políticas en Argentina.

Aspectos negativos

Aspectos técnicos. Entre los aspectos técnicos negativos encontramos la necesidad de estimulación artificial para producir, algo que está vinculado a las consecuencias ambien-

tales que pueden generar las prácticas del *fracking* por la cantidad de agua con agregados de arena y químicos contaminantes que se introducen para fragmentar la roca y que pueden generar poros a partir de los cuales el gas metano puede contaminar las napas de agua dulce. Así mismo, en la práctica del *fracking* no toda el agua se recupera y, por lo tanto, parte del agua utilizada para la fragmentación queda en el subsuelo y, frente a la posible pérdida de integridad, puede generar contaminación en las formaciones rocosas y aguas subterráneas.

Aspectos económicos. Entre estos enumeramos que el petróleo y el gas se mantienen como insumos económicos clave y la explotación no convencional genera poco estímulo para otras alternativas. También encontramos que el *fracking* crea más desigualdad en Neuquén (medido por el coeficiente de Gini), originando esto otro aspecto económico negativo sobre la diferencia de salario que hay entre un asalariado medio del sector en comparación a otros sectores. Igualmente, los precios se fijan en virtud de la «vara petrolera», haciendo que los asalariados de otros sectores tengan que afrontar precios de bienes y servicios por encima de lo que les permite su poder adquisitivo.

Aspectos ambientales. La técnica de *fracking* obliga a utilizar millones de litros de agua que, mezclados con componentes químicos, contaminan la superficie. Otro riesgo es que las fisuras contaminen los acuíferos de agua dulce en el largo plazo por la filtración del gas metano hasta esos acuíferos. Además, existen instalaciones petroleras muy vinculadas a zonas urbanas, altamente contaminantes.

Aspectos sociales. Entre los factores negativos desde el punto de vista social encontramos a la competencia laboral, donde a los sectores no vinculados a la explotación no convencional de petróleo les cuesta cada vez más conseguir trabajadores calificados ya que el sector petrolero paga un salario más elevado. También ha aumentado en Neuquén desde la instalación de Vaca Muerta la cantidad de personas con adicciones al juego, además de la trata de personas destinada a la prostitución.

Aspectos institucionales. Entre los aspectos institucionales negativos encontramos a la incidencia que tienen los poderes económicos vinculados a las empresas petroleras en las decisiones políticas y el mantenimiento de la independencia hidrocarburífera.

Otros factores negativos son la no existencia de leyes que limiten la contaminación producida por el *fracking*, como así mismo la explotación de recursos en tierras que determinados pueblos reclaman como propias, la expropiación de los recursos naturales para avanzar en grandes espacios territoriales en la explotación no convencional. Así mismo, se presentan graves problemas en los mecanismos de control por parte de la población que permitan contemplar la sustentabilidad del medioambiente.

El principal desafío del proyecto Vaca Muerta, y de otros proyectos similares que a futuro se desarrolle, pasa por garantizar que este tipo de explotaciones mediante *fracking* asegure la sostenibilidad y la no contaminación de las capas y de los acuíferos subterráneos.

Mientras esto no se garantice, existirán las dudas acerca de la sostenibilidad del modo de extracción de petróleo y gas mediante esta técnica, lo cual genera externalidades negativas sobre otras actividades económicas, incertidumbre social acerca de sus efectos y, como lo vienen demostrando numerosos testimonios, problemas vinculados a la salud y a

la calidad de vida de los habitantes próximos a las cuencas petrolíferas que utilizan están técnicas (ver sobre fracking en Bibliografía).

Tópico IX. Neoextractivismo. Desafíos y riesgos para el desarrollo sustentable

Antes de analizar los impactos ambientales del neoextractivismo, definiré este concepto a partir del entendimiento del extractivismo.

Partiendo de los planteamientos de Gudynas (2009), los rasgos fundamentales que caracterizan al extractivismo son: la explotación intensiva de recursos naturales, tanto renovables como no renovables; el grado de procesamiento mínimo de lo producido de esa explotación y el destino de los bienes que se extraen, fundamentalmente orientados hacia la exportación en el marco de la División Internacional del Trabajo, como modelos de acumulación que han llevado a una situación de dependencia económica a los países de América Latina.

El objetivo primario de la economía extractiva es alcanzar altas tasas de crecimiento económico a través del estímulo de las exportaciones, por lo que la inversión directa en sectores como los agronegocios, la minería y los hidrocarburos resulta fundamental. Para incentivar esas actividades, se ofrecen unas condiciones ventajosas: disminución de la carga impositiva, otorgamiento de facilidades para la repatriación de utilidades, reducción de las exigencias medioambientales y laborales, etcétera.

El extractivismo ha sido objeto de muchas críticas, ya que bajo este modelo de producción queda sin aclarar qué posibilidad hay de alcanzar el desarrollo económico dado los resultados en términos de atraso relativo de los países de América Latina. De ahí la preocupación sobre los verdaderos alcances de este modelo de explotación de recursos naturales.

A partir de las limitaciones planteadas, Gudynas (2013) acuñó el término *neoextractivismo* bajo una coyuntura particular desarrollada en América Latina a mediados de la década de los 2000, caracterizada por el fuerte y prolongado auge en los precios de las materias primas, como granos, minería e hidrocarburos, tasas de crecimiento económico relativamente altas y el surgimiento de movimientos políticos de carácter progresista.

Si bien el neoextractivismo surge de los cimientos básicos del extractivismo clásico, la diferencia fundamental estaría en la presencia del Estado como regulador y articulador de los procesos de explotación de los recursos naturales, ya que deja de haber una fe ciega en que los mecanismos de mercado sean capaces de generar, por sí solos, efectos positivos hacia el conjunto de la economía y, a la vez, contribuir al desarrollo económico de los países.

Los principales mecanismos de intervención son la participación directa en la producción, donde juegan un rol fundamental las empresas públicas²⁰; una mayor presión fiscal que permite captar una mayor parte de la renta generada por la explotación de los RRNN, por ejemplo, a partir de las retenciones aplicadas a las exportaciones de granos y, por último, el desarrollo de instrumentos de regulación, lo que reduce el impacto negativo que

20. Un caso ejemplificador es el que revisamos precedentemente, a saber, el caso de YPF SA en Argentina, que pasa a ser controlada por el Estado nacional a partir de la expropiación del 51% del paquete accionario.

se puede causar en materia ambiental, social, aun cuando estos puedan ser alterados mediante mecanismos tendenciosos en los procesos licitatorios, o bien, en la reglamentación de leyes cuyos espíritus puede verse alterado.

La intervención del Estado genera dos efectos importantes: primero, un incremento de las rentas públicas (en forma de regalías, retenciones, entre otras); y segundo, el control en la forma en que se hace la explotación de los recursos naturales.

Con los recursos captados se fortalece la capacidad de paliar los efectos negativos que dichas actividades generan, surgiendo así una especie de «Estado compensador», lo cual profundiza su papel como agente de redistribución (Svampa, 2013; Gudynas, 2002). El uso que se le pueda dar a la renta extractiva se asume como un paso fundamental de la transición hacia una economía posextractivista. «La renta extractiva se convierte en una estrategia de articulación social y política que permite movilizar a la sociedad y generar un consenso sobre el extractivismo como necesidad ineludible para el desarrollo y la equidad» (Semplandes, 2009, citado por Dávalos, 2013: 4).

En el mismo sentido, Svampa (2013) se refiere a un «consenso de las *comodities*», donde el neoextractivismo sería un sinónimo de crecimiento, estabilidad, redistribución y lucha contra la pobreza. No obstante, aunque se resalta la importancia del Estado en el proceso de distribución de la renta, su función va más allá. La idea fundamental es configurar una estrategia de desarrollo a partir de la explotación de los RRNN. La intervención estatal estará orientada a realizar un mejor proceso de asignación de recursos entre las distintas actividades económicas, que se complementa con los mecanismos de distribución del ingreso (Pérez, 2010).

Así mismo, y aun aceptando la importancia de las políticas implementadas por varios de los gobiernos progresistas en América Latina durante la década de los 2000, es difícil considerar que a partir del neoextractivismo exista la posibilidad de una transición hacia un modelo de acumulación diferente, el carácter dependiente en ningún momento se modifica, la existencia de cadenas globales de comercialización de materias primas hace que la demanda y los precios se determinen en el exterior. De ahí que la intervención del Estado, nuevamente, quede limitada en términos de potenciar una nueva estrategia productiva, siendo funcional al mercado global de materias primas. Así, mientras para el extractivismo clásico la justificación para profundizar este modelo de explotación de RRNN es el crecimiento económico, para el neoextractivismo serían las políticas públicas, posibles gracias a la financiación de las rentas generadas por la explotación de las actividades extractivas.

Es así que, bajo la caracterización de neoextractivismo, las economías basadas en este tipo de explotación generan rentas de las actividades extractivas y, de la misma, un porcentaje es utilizado por los Estados generando mecanismos de redistribución para compensar a los que no se benefician de las ganancias de las exportaciones, sobre todo en periodo de altos precios de las *comodities* sujeto de extracción.

Esto a su vez genera una fuerte presión sobre la sustentabilidad de los RRNN, ya que mayores ingresos de divisas y mayores ingresos fiscales se obtienen mediante el desplazamiento de la frontera agropecuaria, que en los últimos tiempos se tradujo en la frontera sojera con implementación de tecnología transgénica para mejorar los rendimientos

por hectárea sin tener determinados posibles impactos ambientales de mediano plazo como consecuencia de su aplicación, mediante un aumento de la explotación petrolera incurriendo en los últimos años en la utilización de procedimientos no convencionales de hidrocarburos como el *fracking* en Vaca Muerta, con fuertes riesgos de contaminación de acuíferos subterráneos; las continuas presiones sobre el medioambiente en la regiones sometidas a la megaminería y el permanente desecho de fluidos químicos altamente contaminantes, sobre todo en zonas de deshielo y originarias de cauces de agua dulce.

Así, la permanente presión para la obtención de renta privada mediante prácticas extractivas y de renta pública mediante una mayor participación del Estado en los procesos de extractivismo van generando mayor tensión sobre la sustentabilidad del ambiente con la extensión de la frontera sojera, y en paralelo, el aumento de utilización de semilla transgénica, el aumento de fumigaciones con impacto directo negativo sobre la salud humana y la aplicación de mayores dosis de glifosato.

La explotación hidrocarburífera mediante *fracking* sin conocimiento acabado sobre los niveles de contaminación que pueden generar sobre napas subterráneas y la megaminería, como así también tensiones sociales por verse afectados numerosos grupos sociales, de las prácticas cada vez más intensivas en materia de explotación de RRNN.

RESUMEN

El capítulo 6 recorrió los conceptos básicos para el entendimiento de la administración de los recursos naturales como factor de la producción, considerando a la naturaleza desde una perspectiva de sistema y no solo vista como una canasta de recursos, de la que nos servimos libremente sin considerar consecuencias ambientales y ecológicas. Así hemos avanzado en su concepto y clasificación, y en el contexto histórico en el que los recursos naturales pasan a ser considerados como un factor junto con el capital y el trabajo.

Además, hemos avanzado en las ideas centrales que orientan el estudio acerca del cambio climático generado por el comportamiento productivista y, con la bibliografía sugerida, proponemos que los estudiantes puedan profundizar estos análisis considerando lo trascendental del tema, del que en parte depende la misma supervivencia del mundo tal cual lo conocemos.

Luego, revisamos los impactos del comportamiento económico sobre el medioambiente e introdujimos nuevamente el concepto de externalidades positivas y negativas, como los medios privados y desde la legislación, a fin de atenuar los efectos de las segundas.

El desarrollo de la ley de los rendimientos marginales decrecientes nos permite observar, siendo aplicable esta ley a los casos donde aparecen recursos naturales como factores fijos, cómo evolucionaría la producción en una actividad productiva con sucesivas incorporaciones de factores variables.

Después, revisamos algunos aspectos constitucionales básicos, incorporados tanto en la Constitución nacional como en la Constitución de la Provincia de Corrientes.

Agregamos anexos y notas complementarias vinculadas al estatus jurídico con relación a la gestión de empresas energéticas a escala nacional y provincial. Los casos que hemos tomado son los de YPF SA y el de la Dirección Provincial de Energía de la Provincia de Corrientes.

También tomamos, como segunda nota complementaria, el caso del *fracking*, técnica para la extracción de petróleo y gas de manera no convencional, con impactos indefinidos sobre el medioambiente, y el caso del neoextractivismo, vinculado este concepto con las estrategias de desarrollo de América Latina en los últimos 20 años, en particular, en Argentina.



BIBLIOGRAFÍA

- DÁVALOS, Pablo (2013). *Las falacias del discurso extractivista, América Latina en movimiento*. Disponible en <http://alainet.org/active/64266&lang=es>
- GALBRAITH, Jonh K. (1993). *Historia de la Economía* (2^a reimpr.) Buenos Aires: Ariel Ediciones.
- GUDYNAS, Eduardo (2002). *Ecología, economía y ética del desarrollo sustentable*. Montevideo, Uruguay: Centro Latino Americano de Ecología Social, Ediciones Tera.
- MOCHÓN, Francisco y Becker, Víctor (2003). *Economía. Principios y aplicaciones* (3^a ed.) Buenos Aires: McGraw-Hill.
- PÉREZ, Carlota (2010). «Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basado en los recursos naturales». *Revista de la Cepal*, 100, 123-145.
- RAMÍREZ, Juan M. (2011) (coord.) *La explotación de los hidrocarburos y el fomento del desarrollo en América Latina: los casos de Bolivia, Brasil y Ecuador*. España: Grupo de Estudios de Economía Política: capitalismo y desarrollo desigual. Fundación Carolina.
- RODRÍGUEZ, Carlos (2003). *Marco Jurídico del Iberá*. Corrientes: Eudene.
- _____ (2014). *Curso introductorio de Economía Política* (XIX ed.) Corrientes: Ed. Moglia.
- ROLL, Eric ([1938] 1994). *Historia de las Doctrinas Económicas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.
- SMITH, Adam ([1776] 1996). *Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Tomo I. Barcelona: Folio.
- SVAMPA, Maristella. (2013). «El consenso de las commodities y lenguajes de valoración en AL». *Revista Nueva Sociedad*, 244, 30-46.



Documentos de carácter internacional

- NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (2015). Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. *Objetivos de Desarrollo Sustentable*. Disponible en <http://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>
- FRANCISCO. *Laudato Si'*. Carta Encíclica sobre el Cuidado de la Casa Común. Buenos Aires: Ediciones Paulinas, 2015.

Bibliografía complementaria

- GORE, Al (2017). *An inconvenient sequel. Truth to power*. Nueva York: Rodale, Melcher Media.
- JUNIPER, Tony (2016). *What's really happening to our planet?* (1^a ed.) New York: Penguin Random House.

Sobre propiedad, gestión y control de los recursos naturales estratégicos

- ÁLVAREZ TAGLIABUE, Cynthia (2013). «La actual naturaleza jurídica de YPF S.A. y sus implicancias jurídicas». En Alfonso Regueira, Enrique M. (dir.) *Estudios de Derecho Público* (1^a ed.) Buenos Aires: Asociación de Docentes, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales-UBA. Disponible en <http://www.derecho.uba.ar/docentes/pdf/estudios-de-derecho/008-edp-alvarez-tagliabue.pdf>
- «En que cambia la ley de hidrocarburos» (2014). *El Economista*. Buenos Aires. Disponible en <http://www.economista.com.ar/2014-10-%C2%BFque-cambia-con-la-nueva-ley-de-hidrocarburos/>
- MIDÓN, Mario (2008). *La nueva Constitución de Corrientes* (1^a ed.) Corrientes: Ediciones MaVe.



Documentos oficiales

Argentina. Cámara de Senadores y Diputados de la Provincia de Corrientes (1980). Ley provincial N° 3588/1980. *Creación de la Dirección Provincial de Energía de Corrientes (Dpec)*. Disponible en <http://www.senadoctes.gov.ar/leyes.htm?menu3=http%3A%2Fwww.senadoctes.gov.ar%2Fleyes-texto%2FLey3588.doc&Submit=VER>

Argentina. Cámara de Senadores y Diputados de la Provincia de Corrientes (1999). Ley N° 5378/1999. *Creación del Ente Provincial Regulador de la Energía y el Fondo de Desarrollo Energético*. Definición de la generación y distribución energética como servicio público. Disponible en <http://www.senadoctes.gov.ar/leyes.htm?menu3=http%3A%2Fwww.senadoctes.gov.ar%2Fleyes-texto%2FLey5661.doc&Submit=VER>

Argentina. Cámara de Senadores y Diputados de la Provincia de Corrientes (2011). Ley N° 6073/2011. *Regulación de la Política electroenergética provincial y creación de la Dpec*. Disponible en <http://www.senadoctes.gov.ar/leyes.htm?menu3=http%3A%2Fwww.senadoctes.gov.ar%2Fleyes-texto%2FLey6073.doc&Submit=VER>

Sobre neoextractivismo

- FUNDACIÓN BARILOCHE (2015). *Introducción a los impactos ambientales sobre recursos naturales*. San Carlos de Bariloche, Argentina: Departamento de Economía Energética.
- GUDYNAS, Eduardo (2009). «Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual». En Schuldt, J; Acosta, A. et al. (eds.) *Extractivismo, política y sociedad*. Quito: Caap y Claes.
- PÉREZ, Carlota (2010). «Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basado en los recursos naturales». *Revista de la Cepal*, 100.
- SVAMPA, Maristella (2011). *Minería y neo-extractivismo latinoamericano*. Disponible en http://huerquenweb.files.wordpress.com/2011/08/minerc3ada_y_neoextractivismo_latinoamericano-svampa.pdf
- _____ (2013). «El consenso de las commodities y lenguajes de valoración en AL». *Revista Nueva Sociedad*, 244.

Sobre fracking

- «¿Qué es el Shale?» (2013). Argentina: YPF. Disponible en www.ypf.com/EnergiaYPF/Paginas/que-es-shale.html
- «Cadena de energía» (2013). Argentina: YPF. Disponible en <https://www.ypf.com/EnergiaYPF/Paginas/cadena-de-energia-detalle.html>
- «Fracking, la técnica de explotación que se usará en Vaca Muerta» (2013, 2 de agosto). *Clarín*. Sección Economía. Recuperado de https://www.clarin.com/economia/fractura-tecnica-usura-vaca-muerta_o_HkDMRorjwQg.html
- FRACTURAHIDRÁULICA (2014, 30 de diciembre). *Los diez impactos negativos del fracking en Vaca Muerta (Argentina)*. WordPress. Disponible en <https://www.fracturahidraulica.wordpress.com/2014/12/30/los-diez-impactos-negativos-de-vaca-muerta-argentina/>
- «Alto Valle perforado: el petróleo y sus conflictos en las ciudades de la Patagonia Norte» (2015, 12 de diciembre). *Observatorio petroleo sur*. Disponible en <http://www.opsur.org.ar/blog/wp-content/uploads/2015/12/Libro-Alto-Valle-perforado-WEB.pdf>

Videos

LA JORNADA [La Jornada]. (2014, 11 de junio). *Con el fracking, «estamos a punto de abrir una caja de Pandora»* [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?time_continue=89&v=Nj7TBZoSUuZA

MEDIOS LIBRES MÉXICO [MediosLibresMéxico]. (2014, 30 de julio). «Las Guerras del fracking» de Pino Solanas, versión libre de 20 minutos [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=zPSOLMqLgWM>

SHALE SEGURO [Shale Seguro]. (2013, 6 de diciembre). *Down Deep. Un documental que desenterra la verdad sobre el fracking* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=tiGZwgGhRgo>

Videos recomendados y críticas

MACHINETO [Machineto]. (2008, 10 de agosto). *Una verdad incómoda (Al Gore, 2006)* [Archivo de video]. Recuperado de https://www.documaniatv.com/naturaleza/al-gore-una-verdad-incomoda-video_417669111.html

GERARDO JAVIER GÓMEZ [Gerardo Javier Gómez]. (2013, 23 de febrero). *Acción civil 1* [Archivo de video]. Parte de la película *An civil action* (1998). Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=s76_DaUCz70

Crítica

ORDÓNEZ, Isabel (2007, 19 de febrero). *El documental de Gore sobre el cambio climático «está plagado de mentiras»*. Forum Libertas. Diario digital. Sección Cultura. Disponible en <http://www.forum-libertas.com/el-documental-de-gore-sobre-el-cambio-climatico-esta-plagado-de-mentiras/>



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿Cuál es el vínculo entre la naturaleza y la economía?
2. ¿A qué denominamos desarrollo sustentable?
3. ¿Cuál era la visión de los fisiócratas sobre los recursos naturales, particularmente la tierra?
4. Elabore una clasificación amplia de recursos naturales.
5. Describa los impactos más importantes de las actividades económicas sobre los recursos naturales.
6. ¿Cómo se determina el equilibrio de la renta de los recursos naturales?
7. ¿Cuáles son los elementos determinantes de la renta de los factores naturales?
8. ¿Qué relación encuentra entre el costo de oportunidad y la explotación del factor tierra, de acuerdo al enfoque de la materia?
9. ¿A qué llamamos Ley de los rendimientos marginales decrecientes y qué aplicación tiene en la administración de los recursos naturales?
10. ¿Qué ejemplos puede considerar que permitan analizar externalidades positivas y externalidades negativas, ya sea con soluciones privadas o públicas?
11. ¿Cuál es el marco constitucional que regula la administración del medioambiente y cuáles son los principios rectores en materia constitucional?
12. ¿Cuáles son los Objetivos del Desarrollo del Milenio elaborados por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo? Describa fundamentalmente los vinculados al cuidado del medioambiente. Buscar Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Objetivos de Desarrollo del Milenio en Bibliografía.
13. ¿A qué llamamos extractivismo y neoextractivismo?
14. ¿A qué se denomina *fracking*, y cuáles son sus visiones a favor y en contra?
15. Luego de analizar el marco jurídico de YPF SA y de una empresa de distribución energética en Corrientes, ¿cuál es el rol que asume o que puede asumir el Estado en la producción y distribución de energía?



Capítulo 7

Factores productivos III. Capacidad empresarial y tecnología

- 1. Tecnología
 - 1.1. Clasificación
 - 1.2. Impactos que genera su aplicación
 - 1.3. Patentes y regalías
- 2. Capacidad empresarial
 - 2.1. Tipos de empresas
 - 2.2. Costos de las empresas
 - 2.3. Rendimientos de escala

Anexo

Tópico X. Patentes y acceso a medicamentos
Tópico XI. La promoción científica y tecnológica y su contribución al desarrollo. El caso de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica
Tecnología: concepto y clasificación. Propiedad intelectual. Patentes. Empresa. Capacidad empresarial. Costos fijos y variables. Tipos de empresas



Capítulo 7

Factores productivos III. Capacidad empresarial y tecnología

La innovación es un proceso de destrucción creativa.
Joseph Shumpeter ([1954] 1994)

En este capítulo abordaremos los dos factores de la producción que quedan pendientes en el análisis de los componentes de la función de producción: la tecnología y la capacidad empresarial, habiendo visto en los capítulos anteriores el trabajo, el capital y, luego, los recursos naturales.

La tecnología permite que el trabajo mejore su productividad, es decir, que los trabajadores aplicando y sabiendo utilizar la tecnología en su labor pueden incrementar la cantidad producida. Si esta estuviera disponible, junto con el capital, se puede mejorar en calidad y cantidad aplicable al proceso productivo a partir de la innovación tecnológica, o sea, mediante la aplicación de métodos nuevos o utilizados de manera más eficiente de los ya existentes.

También las mejoras tecnológicas, si bien permiten una mayor explotación y de manera más intensa de los recursos naturales, no es menos cierto que las innovaciones tecnológicas pueden lograr una explotación más sustentable de los recursos de la naturaleza, sin generar degradación en el corto plazo o logrando aprovechar elementos renovables que, si no fuera por los avances tecnológicos, no se lograrían. Ejemplo de esto son los desarrollos de energías renovables; sin el desarrollo tecnológico adecuado, esta energía no se podría generar.

La capacidad empresarial puede integrar la función de producción. La vemos como la habilidad de combinar los restantes factores productivos para obtener bienes y servicios que van a satisfacer las necesidades individuales o sociales.

Hay quienes tienen capacidad para identificar oportunidades, de cuantificar riesgos y poner en marcha acciones de manera creativa e innovadora, ya sea desde adentro o afuera de una organización. Quien tiene esta capacidad para la generación de valor es un *entrepreneur*. A diferencia de este, el emprendedor es una persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un nuevo negocio, una *start-up*, un *emprendimiento*, es decir, la puesta en marcha de la capacidad y el deseo de desarrollar, organizar y gestionar un negocio con sus riesgos y con el objetivo de alcanzar una misión y obtener beneficios. A diferencia del *entrepreneur*, el emprendedor no necesariamente es innovador y creativo, y además no siempre emprende un nuevo negocio.



El empresario, sin embargo, es quien gestiona y administra una empresa en marcha, y no necesariamente es un *entrepreneur* o un emprendedor. Una persona puede tener las tres características, como también en el caso del empresario, puede que no sea él quien desarrolló el negocio y solo lo administra.

En este capítulo nos referimos a la capacidad empresaria, aquella que puede recaer en cualquiera de las tres formas enunciadas, ya que cualquiera de ellos tiene la capacidad para combinar factores y gestionar una función de producción.

Empezaremos el análisis de la tecnología, para luego estudiar las cualidades de la capacidad empresaria, la empresa y su clasificación, y los tipos de costos y beneficios de una empresa.

1. TECNOLOGÍA

La palabra tecnología deriva del griego *techne* que significa técnica, arte, oficio, es decir, destreza para llevar adelante algo; y *logía*, que significa estudio. La palabra tecnología, en otros términos, refiere al estudio de la técnica, el arte o el conocimiento y la destreza para llevar adelante algo o crear algo.

También la tecnología adopta otras definiciones como: ciencia aplicada a la solución de problemas concretos, conocimientos metodológicamente ordenados que permiten crear bienes y servicios o que facilitan la adaptación al medioambiente.

Por tanto, podemos enunciar un concepto de tecnología que englobe todo lo dicho anteriormente:

Tecnología es el conocimiento metodológicamente ordenado y aplicado para la obtención y la transformación de bienes y servicios que permitan satisfacer necesidades individuales o colectivas, o la adaptación al medioambiente que nos rodea, mediante la generación de técnicas específicas y la obtención de destrezas en el arte de producir, distribuir y consumir bienes y servicios.

Cuando decimos que la tecnología es un conocimiento metodológicamente ordenado, nos estamos refiriendo a que surge de procesos de investigación y desarrollo (I+D), es decir, son productos de la actividad científica con la meta puesta en la solución de problemas prácticos con ayuda de la técnica, lo cual supone que surgen de procesos metodológicamente validados¹ en el marco de las ciencias formales, naturales, las ingenierías, las ciencias sociales, entre otras. No obstante, existen numerosos bienes y servicios que han surgido a lo largo de la historia de la humanidad y permiten la satisfacción de necesidades, que no necesariamente han sido resultado de procesos de I+D, sino que más bien fueron producto de procesos de prueba y error, de experiencias empíricas, transmitidas de generación en generación y que, hasta el momento, se siguen utilizando, lo que muestra que la generación de tecnología deviene de procesos metodológicamente ordenados, pero también de la evolución misma de la humanidad en la generalidad de sus quehaceres.

En la actualidad, la tecnología ocupa un papel preponderante en el proceso productivo y, más aún, hoy toda la actividad científico-técnica gravita sobre el bienestar humano y sobre el desarrollo social y económico y el medioambiente, donde se manifiestan las actividades productivas y donde, a su vez, las formas de generar energía y la cantidad utilizada tiene un lugar importante en los desarrollos tecnológicos².

1.1. Clasificación

Las tecnologías pueden ser duras o blandas. Las tecnologías blandas son aquellas en las que el producto no es tangible y pretenden mejorar el desempeño de las organizaciones, ya sean públicas o privadas. Aquí encontramos a la tecnología aplicada a los procesos de enseñanza, las tecnologías de organización, administración y gestión, los desarrollos de software, el marketing, etcétera.

Las tecnologías duras son las que se basan en el conocimiento de las denominadas ciencias duras como la física y la química, o bien aquella que tiende a la generación de bienes de capital tangibles, como ser: obras de infraestructura, hardware aplicado a los desarrollos de bienes y servicios, equipos y herramientas, medicamentos, alimentos, y demás.

También encontramos a las denominadas *tecnologías apropiadas*³, que tienen efectos beneficiosos sobre las personas y el medioambiente, y se adaptan a los procesos de producción sin alterar el ecosistema ambiental ni social, tomando en consideración todos los elementos necesarios para poner en práctica en determinado tiempo y espacio⁴. Un

1. La validez de los procesos y sus resultados pueden estar asegurados por ambientes académicos, institucionales y profesionales, entre otros, si implican mecanismos probados y sujetos a innovación.

2. Vemos en el primer tópico los desarrollos de energías renovables y las metas para reemplazar a la energía no renovable.

3. Entendemos que para que una tecnología sea apropiada debe ser social, económica y ambientalmente adaptada a una determinada realidad.

4. Nótese que si, quisieramos instalar tecnología que requiere alta demanda energética en un proceso productivo llevado adelante en una región en un momento determinado, con escasa producción o dificultades en la distribución energética, probablemente su implantación generará un trastorno más que un beneficio.

proceso tecnológico apropiado es sustentable, es decir, no compromete el bienestar de futuras generaciones, no es coercitivo, respeta los derechos y posibilidades de elección y adquisición.

Podemos mencionar ejemplos de tecnologías apropiadas como la *bioconstrucción*, que se enfoca en el uso prioritario de materiales locales en los diseños constructivos o en diseños más simples, priorizando la estabilidad de la construcción o las variaciones de la temperatura y el clima. Otro ejemplo de tecnología apropiada son los calefones solares que, a su vez, generan ahorro de energía, utilizan los rayos solares para calentar agua y hacer más económica la vida en una vivienda.

Otro concepto aplicable es el de tecnología de punta, que enfatiza la innovación haciendo referencia a tecnologías complejas y al desarrollo de nuevos procesos para resolver distintos tipos de problemas y necesidades, o anticipándose al surgimiento de nuevas necesidades en el futuro.

Otra clasificación no menos importante es la que divide a la tecnología en limpia y sucia. La *tecnología limpia* es la que no es contaminante, es sustentable y muy respetuosa del ecosistema ambiental, más allá de que la aplicación de cualquier invención humana, de una u otra manera, puede alterar mínimamente a la naturaleza o al ecosistema. Por otro lado, tenemos a la *tecnología sucia*, que genera contaminación ambiental en su aplicación a los procesos productivos y, por lo tanto, genera desequilibrios sociales y, por supuesto, económicos e institucionales⁵.

1.2. Impactos que genera su aplicación

Para analizar los impactos que genera la aplicación de tecnologías a determinados procesos o la implantación de ella en determinadas regiones, podemos utilizar el enfoque de sistemas que hemos analizado en el Capítulo 1.

La sociedad puede ser vista como un sistema integrado por partes o marcos interrelacionados entre sí. Así tenemos un marco económico, un marco social, un marco institucional y uno ambiental, y la elección, el desarrollo y el uso de tecnologías puede ser evaluado en cada uno de estos marcos.

Desde la perspectiva económica, podemos evaluar acerca de lo que genera y lo que posibilita, qué se puede producir y, fundamentalmente, cómo. Así mismo, nos permite entender los mecanismos de distribución en los que inciden las tecnologías aplicadas al transporte⁶, como los mecanismos de distribución y consumo de bienes y servicios⁷.

5. Ejemplo de tecnología sucia sigue siendo la producción de energía nuclear, que genera residuos altamente contaminantes, sin tener definiciones en cuanto a su descomposición. Tecnología limpia es aquella que implica un mínimo impacto ambiental en los procesos productivos o en la que se aplican políticas o procesos de mitigación de impacto ambiental negativo, como por ejemplo las plantas de residuos cloacales o las plantas de reciclado de residuos sólidos domiciliarios.

6. Véase, por ejemplo, los avances significativos en materia de transporte marítimo y la carga que estos albergan, o los bitrenes que constituyen camiones con acoplados de mayor volumen de carga que el habitual.

7. Sin dudas, Internet revolucionó las formas de comercializar productos. Hoy podemos comprar prendas

Desde la perspectiva social, debemos respondernos a preguntas tales como: ¿qué preserva o revaloriza?, ¿cómo se alteran las relaciones sociales a partir de nuevas formas de producción, distribución y consumo?, entre otras.

Desde la perspectiva institucional, es imprescindible revisar la rapidez con la que la legislación se adapta a la invención tecnológica haciendo referencia a procesos comerciales, laborales, penales, etcétera. Un caso muy exemplificador es el surgimiento de la figura del *grooming*, que consiste en el acoso mediante redes sociales y que se ha convertido en una figura penal configurando un delito. También podemos mencionar en este sentido las reglamentaciones o la falta de regulación acerca del uso y la administración de información de las que concentran los desarrolladores de programas, aplicaciones y redes sociales.

Entre los impactos ambientales, es preciso considerar acerca de los usos de los recursos: qué tipo de residuos genera el desarrollo tecnológico y qué efectos tiene sobre el ecosistema natural. Un interesante ejemplo lo provee la tecnología de las comunicaciones y el desarrollo de la telefonía móvil e Internet, sobre la cual no hay evidencia empírica aún que asegure no incidencia sobre la salud⁸.

Así mismo, es importante destacar impactos éticos, teniendo en cuenta que los desarrollos tecnológicos pueden generar desplazamiento de mano de obra y, en este sentido, destrucción de puestos de trabajo que antes pudieron ser aplicados por hombres y mujeres, y ahora los llevan adelante robots o sistemas altamente computarizados. De igual forma, los desarrollos tecnológicos abren desafíos desde el punto de vista epistemológico al plantearse nuevas barreras de la ciencia y cuando se generan procesos innovadores, se reconfiguran nuevas formas de generar conocimiento.

1.3. Patentes y regalías

Las tecnologías, al ser utilizadas en la producción de bienes y servicios, y contribuir a la distribución y al consumo de ellos, han desempeñado un papel fundamental en las empresas y en los Estados. Por citar algunos ejemplos, la producción de granos en Argentina ha aumentado de manera considerable dado los avances en la introducción en los últimos años de tecnología, como la siembra directa o de variedades transgénicas. Del mismo modo, la introducción de tecnología satelital, Internet, intranet, los desarrollos de aplicaciones móviles, la evolución en los medicamentos y de la medicina en general, y demás, ha logrado avances considerables en la transmisión de información, manejo de mayor cantidad de datos y extensión de la vida elevando la esperanza de vida al nacer, entre otros avances.

de vestir, libros, artículos de librería, alimentos, entre otros, de manera virtual, sin movernos de nuestras casas. También las formas de pago se pueden diversificar, siendo cada vez más importantes en los intercambios el uso de tarjeta de crédito, que es una muestra del avance de formas de pago.

8. Véase Enacom, el Ente Nacional de Comunicaciones, cuyo objetivo es generar convergencia tecnológica y crear condiciones estables en el mercado para garantizar el acceso a servicios de Internet, telefonía fija y móvil, radio y televisión. Información disponible en <https://enacom.gob.ar>.

Existen tres fuentes de aumento de la productividad: el aumento del capital (incrementando la relación capital/trabajo), la mejora en el capital humano (a partir de mejoras educativas y de la experiencia, y calidad de conocimiento de los trabajadores) y el cambio tecnológico.

El conocimiento plasmado en la tecnología, generado por determinados individuos y organizaciones, puede ser socializado, pero los creadores en la mayoría de los casos no son compensados y, por tanto, en general, no tienen los incentivos necesarios para realizarlos. De allí que los desarrolladores de tecnología son compensados por los Estados mediante algunos mecanismos. Se mencionan a continuación los dos más importantes:

- a. La existencia de derechos de propiedad. Para que los desarrolladores puedan obtener frutos de la creación tecnológica, debe impedirse que otros utilicen los conocimientos y, si lo hacen, al menos se compense al creador.

Para que existan estos mecanismos de compensación, el Estado regula a través de los derechos de propiedad concediendo patentes que permiten al descubridor de los conocimientos utilizarlos o comercializarlos en exclusiva durante un periodo de tiempo limitado⁹.

Pueden patentarse marcas que identifiquen una firma de otras, en cuanto a organización y en cuanto a calidad de producto.

Es preciso advertir que los patentamientos generan monopolios del conocimiento de quien lo desarrolló, siendo este un monopolio otorgado por el Estado, a partir de la regulación de patentes y los derechos de propiedad, generando, de este modo, incentivos para la investigación y el desarrollo. Cuanto mayor es la duración en el otorgamiento de una patente, mayor es el incentivo para la investigación y el desarrollo. Supongamos que una empresa ha descubierto una forma de producir un producto de una manera más económica, tanto que la empresa puede poner el precio del producto a un valor más bajo que sus competidores en el mercado. Patentando el conocimiento, adquiere una posición monopolística, ya que el costo de producción y, por tanto, el precio al que ofrece su producto es más bajo que el de la competencia. Cuanto mayor es el tiempo del otorgamiento de la patente, mayores serán los rendimientos de la innovación y, por tanto, mayores los incentivos a la innovación.

- b. Otros mecanismos para fomentar la producción de conocimiento pueden consistir en deducciones fiscales a los incrementos de trabajos de investigación en las empresas o ayudas directas, vía subsidios, a determinadas áreas seleccionadas como estratégicas para el desarrollo, que buscan identificar las áreas en las que podrían existir grandes

9. Un *copyright* da al autor de un trabajo el derecho exclusivo a utilizar y comercializar sus propios escritos. Los productos farmacéuticos y los productos químicos agrícolas están sujetos al patentamiento de la tecnología incorporada en su proceso productivo. Una paradoja se da con la fórmula de la Coca Cola, la cual no está patentada, ya que sus creadores prefirieron no registrarla para no darla a conocer, prefiriendo guardarla en el mayor de los secretos, en una caja fuerte. No está patentada la fórmula, sí la marca.

efectos de difusión, ya que sin la ayuda pública no se invertiría lo suficiente en estas áreas, considerando que las inversiones privadas no solo beneficiarían a sus creadores, sino al resto de la sociedad y a los competidores, de allí que los innovadores buscan incentivos específicos para las invenciones tecnológicas.

Una vez patentada una invención tecnológica, el desarrollador normalmente tiene derecho a disponer de ella y a cobrar un derecho por el uso de esta por parte de terceros, en el marco de la transferencia de tecnología, de tal modo que por esta obtiene una retribución denominada regalía.

Las regalías o *royalties* (en inglés) es el pago que se efectúa al titular de derechos de autor, patentes, marcas o *know-how* (saber hacer) a cambio del derecho a usarlos o explotarlos, o el que debe realizarse al Estado por el uso o la extracción de ciertos recursos naturales, habitualmente no renovables.

2. CAPACIDAD EMPRESARIAL

Podemos hacer una aproximación al concepto de capacidad empresaria desagregándolo en sus dos componentes; por un lado, la capacidad y, por el otro, la empresa. La capacidad es la aptitud o habilidad para emprender algo y el talento o disposición para comprenderlo; mientras que la empresa es una organización en torno a un conjunto de actividades, bienes patrimoniales y relaciones organizadas por el empresario con el propósito de producir y distribuir bienes y servicios para la satisfacción de necesidades.

Barriga Manrique (1994: 59) denomina capacidad empresaria «a la destreza que tiene una persona o varias para el montaje y la organización de unidades de producción de bienes y servicios, de diferente tamaño y escala, y con estructuras de costos diversas, según el requerimiento del mercado y la disponibilidad de recursos, dadas unas condiciones sociales, económicas, institucionales, políticas y tecnológicas determinadas».

Mochón y Becker (2003) definen a la empresa como la unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos productivos para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado.

La empresa es una organización que tiene como función básica producir, es decir, transformar unos bienes por otros, pero también la de brindar servicios para satisfacer necesidades de consumo e inversión. La empresa está organizada por el empresario, que es quien cuenta con el espíritu emprendedor e innovador necesario para el crecimiento económico de una sociedad.

La figura del empresario no solo es importante por la combinación de factores que lleva adelante, sino que, además, desempeña un papel central dentro y fuera de la organización (Mochón y Becker, 2003).

Un empresario puede aportar el capital y asumir las actividades propias de la dirección: organizar, planificar, gestionar y controlar. También tenemos empresas con separación de funciones del empresario donde, por lo general, tenemos la figura del inversionista

o capitalista y la figura del administrador y responsable de la gestión de la empresa, generándose una diferencia entre la propiedad y la gestión de una organización. Así mismo, las empresas pueden tener que tomar decisiones colegiadas por parte de varios directores con funciones limitadas y cuyas funciones dependen de diferentes objetivos en función de las responsabilidades que cada uno de ellos asume en la compañía.

2.1. Tipos de empresas

Existen distintos tipos de empresas que se diferencian por su organización y por su tamaño. El tamaño y las características dependerán de la actividad de la que se ocupen, de la cantidad y calidad de tecnología que incorporen, de las capacidades de sus trabajadores y directivos, del contexto local, nacional e internacional; de la forma de obtener los insumos y la localización relativa con relación a la ubicación de estos últimos, de la disponibilidad de factores, de su rentabilidad, de los riesgos que deba afrontar, de las posibilidades de acceso a créditos internos y externos, tanto de orden interno o externo, entre otros elementos¹⁰.

Pueden existir *empresas de propiedad individual* y *empresas colectivas*. En las primeras, la propiedad recae sobre un individuo, mientras que las segundas son aquellas en las que la propiedad recae sobre un grupo de personas y participan conjuntamente de los beneficios.

Una empresa unipersonal es aquella que realiza una actividad empresarial o profesional en nombre y por cuenta propia. El empresario individual reúne las condiciones de capacidad legal: mayor de edad o menor emancipado y de libre disposición de sus bienes, habitualidad y actuación en nombre y por cuenta propia. Realiza la actividad propia de su giro comercial (el relativo a su empresa), respondiendo ante sus acreedores con todos sus bienes presentes y futuros. No existe limitación de responsabilidad, es decir, su responsabilidad es ilimitada. No existe diferencia entre su patrimonio personal y su patrimonio comercial. El empresario individual es titular de un único patrimonio.

Las empresas unipersonales pueden tener distintas formas. Pueden ser de propiedad de un monotributista, sujeto a un régimen simplificado de tributos, con distintas categorías dependiendo de los ingresos anuales, las dimensiones del local comercial o productivo, entre otros. Por otro lado, las empresas unipersonales pueden ser responsables inscriptos ante la Agencia Federal de Ingresos Públicos y, como tales, declaran en un periodo de tiempo sus ingresos y egresos, sobre los cuales posteriormente deben afrontar impuestos directos como el impuesto a las ganancias y su posición relativa con relación a los impuestos indirectos como el Impuesto al Valor Agregado.

Asimismo, las sociedades colectivas pueden tener distintas formas jurídicas; tomaremos en consideración las más populares, a saber:

10. Se presenta aquí y con fines didácticos una revisión muy general sobre las formas jurídicas más usuales de las empresas.

Sociedad de Responsabilidad Limitada, es aquella en la que los socios son responsables limitadamente en su participación en la sociedad. No responden por su patrimonio frente a riesgos empresarios.

Sociedades anónimas, cuya característica es la clara división entre la propiedad de los accionistas y la dirección, a cargo de un consejo de administración. En esta sociedad también la responsabilidad es limitada para los socios. Estas pueden lograr cotizabilidad y ofertabilidad para ofrecer sus acciones en la bolsa de valores a fin de conseguir financiamiento, con algunas condiciones como la de presentación regular de balances y estados de resultado sobre su patrimonio y su evolución.

Por otro lado, existe otra figura como los *fideicomisos*, que constituyen un contrato en virtud del cual una o más personas (fiduciantes) transmiten bienes, cantidad de dinero o derechos de su propiedad a otras personas (fiduciarias), para que esta administre o invierta los bienes en beneficio propio o de terceros, llamado beneficiario, enmarcado en fin lícito y en cumplimiento de plazos y condiciones predeterminados. Los bienes afectados al fideicomiso no corren el riesgo comercial del fiduciante ni del beneficiario, ya que el patrimonio objeto del fideicomiso no puede ser perseguido por los acreedores de ninguno de ellos ni afectado por la quiebra de ambos o alguno de ellos.

Las empresas también pueden clasificarse en *micro*, *pequeña* y *gran empresa*. Esta clasificación obedece sustancialmente a dos criterios: la cantidad de empleados y la venta total por año.

A continuación, se presenta el criterio de clasificación para las empresas pymes en Argentina, generado por la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa, que determinó una nueva clasificación, MiPyME, mediante la Resolución General 103-E/2017. Esta clasificación adopta como criterio las ventas totales anuales expresadas en pesos, que no superen los valores establecidos en la siguiente tabla.

Tabla 1. Clasificación de pymes en Argentina

| CATEGORÍA/ SECTOR | CONSTRUCCIÓN | SERVICIOS | COMERCIO | INDUSTRIA Y MINERÍA | AGROPECUARIO |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|------------------------|---------------|
| Micro | \$4 700 000 | \$3 500 000 | \$12 500 000 | \$10 500 000 | \$3 000 000 |
| Pequeña | \$30 000 000 | \$21 000 000 | \$75 000 000 | \$64 000 000 | \$19 000 000 |
| Mediana tramo 1 | \$240 000 000 | \$175 000 000 | \$630 000 000 | \$520 000 000 | \$145 000 000 |
| Mediana tramo 2 | \$360 000 000 | \$250 000 000 | \$900 000 000 | \$760 000 000 | \$230 000 000 |

En función de la cantidad de empleados, el Banco Mundial en el Informe del Observatorio PyME (2013) establece que la cantidad de empleados por tipos de empresas no debe superar, para las microempresas, los 10 empleados; para las pequeñas, los 50 empleados y para ser considerada mediana empresa, no debe superar los 300 empleados. Por encima de los 300, estaríamos frente a una gran empresa.

Las empresas igualmente pueden clasificarse en función del origen de su capital y la dimensión territorial de su actuación, en nacionales, multinacionales y transnacionales.

Las empresas nacionales son las que tienen su sede comercial y su centro de actuación en un país determinado. Las multinacionales son las que tienen su sede en un país con filiales en distintos países y transfieren la retribución de los factores de su propiedad al país de origen. En cambio, las transnacionales tienen filiales en distintos países, diferentes al originario. En esta clasificación también se toman en cuenta las formas en que las empresas se expanden, aprovechando los recursos que pueden obtener de distintas partes del mundo y así ir complementando sus actividades productivas hasta hacerlas más competitivas o de menor costo. Es el caso de algunas empresas que producen bienes y servicios en lugares donde el costo de mano de obra es más bajo, pero con insumos que extraen de otras regiones para luego vender los bienes y servicios finales en distintas partes del mundo.

Pero así como tenemos empresas unipersonales y sociedades colectivas basadas en la propiedad del capital, existen empresas denominadas *sociales* como las cooperativas, cuyo objetivo no es el lucro, sino la provisión de determinados bienes y servicios a sus socios y donde los mecanismos de decisión no están basados en las porciones de capital de la cual un socio es propietario, sino que las decisiones están basadas en que cada socio tiene la misma posibilidad de participación, independientemente de la cantidad de capital aportado al sistema cooperativo.

2.2. Costos de las empresas

Los principales elementos que conforman los costos de una empresa son los *costos fijos* (CF) y los *costos variables* (CV). Los *costos totales* (CT) son la suma de los dos:

$$CT = CF + CV$$

Los *costos fijos* son aquellos que las empresas deben pagar aun en los casos en que su producción sea igual a cero. De la misma manera se los denomina costos hundidos, y comprenden aquellos que la empresa debe afrontar independientemente de la cantidad producida. Son ejemplo de estos los pagos de alquileres de las plantas u oficinas, los contratos por equipos o determinados servicios como, por ejemplo, la seguridad, los créditos, los salarios, etcétera. Por ejemplo, un estudio de abogados puede contratar una oficina por un lapso de tres años y, por tanto, independientemente de la cantidad de casos que lleve dicho estudio, el contrato de alquiler debe cumplirse.

Los *costos variables*, sin embargo, son aquellos que se modifican al variar la cantidad producida. Por ejemplo, los insumos necesarios para la producción o la energía utilizada, entre otros elementos.

Es clave revisar el concepto de *costo marginal*, que representa el costo adicional en el que se incurre para producir una unidad adicional. Samuelson y Nordhaus (2010) afirma que este concepto es uno de los más importantes de toda la economía. Podemos suponer que una compañía aérea tiene vendidos casi todos los pasajes de un vuelo determinado y solo restan unos pocos por vender, supongamos que tiene vendido 240 de una capacidad máxima de 250 pasajeros. Los restantes 10 pasajes tendrán un costo marginal muy bajo con relación al costo que implica dicho vuelo, ya que, para ubicar los diez pasajes, no es necesario crear servicios adicionales.

Otro concepto importante para la toma de decisiones económicas es el de *costo medio*, ampliamente utilizado por las empresas y en los análisis económicos aplicados a la regulación o estudios del derecho. El costo medio (C_p) es la razón entre el costo total (CT) y la cantidad de bienes o servicios producidos (Q):

$$C_p = CT / Q \text{ producida}$$

También es importante establecer la relación entre el costo promedio y el costo marginal. En esta relación se atienden tres reglas:

- a. Cuando el costo marginal está por debajo o es menor que el costo promedio, este es empujado para abajo;
- b. Cuando el costo marginal es superior al costo promedio, el costo promedio crece;
- c. Cuando el costo marginal es igual al costo promedio, este es constante. El costo marginal corta al costo promedio en su valor más bajo.

2.3. Rendimientos de escala

Un concepto interesante de abordar es el de la escala de producción, pero antes nos ocuparemos de los rendimientos decrecientes y marginales, en cuyo análisis veímos que, si el factor variable seguía aumentando, en un punto la producción decrecía. Pero es preciso preguntarnos, ¿qué pasaría si en lugar de un factor son varios los factores variables que aumentan al mismo tiempo con relación a la cantidad producida? Para poder dar la respuesta, es preciso distinguir entre tres tipos de rendimientos:

Rendimiento constante de escala, que significa que un aumento en todos los factores o insumos genera un aumento de la producción en la misma proporción. Es decir, si la cantidad de todos los factores se duplica, por ejemplo, la producción total también se duplicará.

Rendimientos crecientes de escala, que se presenta cuando un aumento de todos los insumos o factores genera un aumento más que proporcional en la cantidad total producida. *Rendimientos decrecientes de escala*, la que se presenta cuando un aumento balanceado de todos los factores genera un incremento, pero menos que proporcional en la cantidad total producida.

Sin duda que los desarrollos tecnológicos juegan un papel importante y estratégico en la definición de la escala de producción que, entre otras cosas, permite la especialización y la división de la mano de obra, generando, a su vez, que las tareas simples y repetitivas se hagan cada vez más rápido con equipos cada vez más automatizados.



ANEXO

Tópico X. Patentes y acceso a medicamentos

Actualmente está vigente en nuestro país la Ley de patentes aprobada en 1995 que obliga a los laboratorios nacionales a pagar regalías a las multinacionales farmacéuticas. Lo que está en juego aquí es mucho más que dinero, es el control soberano de una nación sobre su industria, sus recursos naturales y la salud de sus ciudadanos. Las presiones de las empresas extranjeras para no modificar esa ley son fuertes y constantes¹.

El mercado farmacéutico latinoamericano representa una porción no despreciable del mercado mundial. Solo en Argentina y Brasil, las ventas de medicamentos son del orden de los 12 000 millones de dólares anuales. No debe sorprender entonces que las empresas multinacionales y locales, y los gobiernos, se vean envueltos, desde hace varias décadas, en una fuerte disputa provocada en buena medida por una cuestión clave para el acceso al mercado y el precio de los medicamentos: el reconocimiento de patentes de invención. Naturalmente, el resultado de esa disputa no solo interesa a los actores industriales, también se juega la suerte de los gobiernos que financian una buena parte del gasto en salud y, sobre todo, de los pacientes que necesitan acceder a los medicamentos.

La polémica de las patentes ha empañado la buena relación que, en el curso de la última década, Argentina y otros países de la región han cultivado con Estados Unidos. Brasil en 1989 y Argentina en 1997 fueron víctimas de sanciones comerciales impuestas unilateralmente por Estados Unidos, bajo presión de su poderoso *lobby* farmacéutico, sin importar demasiado que ello representara una violación de los principios para la resolución de controversias comerciales estatuidos en el sistema GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, hoy Organización Mundial del Comercio, OMC).

Una patente confiere a su titular el derecho a ser el único que produce y vende, por un periodo (actualmente, es de veinte años, desde el pedido de la patente), el producto patentado. En términos económicos, ello resulta en la monopolización temporal del producto en cuestión, con un doble efecto: el titular de la patente puede excluir toda competencia con su producto y –en una situación de libertad de precios– puede exigir del consumidor el mayor precio que «soporta el mercado».

El gobierno de EE.UU., acompañado por algunos países europeos, ha puesto especial énfasis, desde la década del ochenta, en reclamar el reconocimiento de la protección por patentes farmacéuticas en todo el mundo. Alegan que, en ausencia de tal protección, sus empresas no pueden recuperar los altos costos en investigación y desarrollo (I+D) necesarios para obtener un nuevo medicamento. Afirman, asimismo, que un sistema fuerte de patentes beneficia a todos los países por igual, pues atrae inversiones extranjeras y promueve la innovación en los países en desarrollo. Agitando estos argumentos y presionando con su

1. Véase Correa, Carlos (2000). «Patentes y acceso a medicamentos». *Edición Cono Sur*, 9, 33-34. Disponible en <https://www.insumisos.com/diplo/NODE/2182.HTM#2183>

gran poderío económico y político, esos países lograron imponer en 1994, en el marco de la Ronda Uruguay del GATT, un acuerdo internacional por el cual los países en desarrollo se obligaron a reconocer patentes farmacéuticas antes de 2005².

Para los países en desarrollo, la cuestión de las patentes es mucho más compleja y ostenta beneficios menos evidentes. De los numerosos estudios realizados sobre el tema³, pueden extraerse varias conclusiones:

- a. En todas las áreas de ciencia y tecnología, los países en desarrollo apenas dan cuenta de un 4% del total mundial de gastos de I+D⁴. En el campo farmacéutico se da una de las asimetrías más profundas. El desarrollo de nuevos medicamentos está casi exclusivamente concentrado en los países industrializados, fenómeno que se ha exacerbado por la reciente ola de megafusiones de empresas farmacéuticas.
- b. La negativa a conceder patentes sobre medicamentos no solo ha sido practicada por los países en desarrollo. Muchos países desarrollados (incluyendo Alemania, Japón, Francia, España) reconocieron esas patentes tardíamente (España recién lo hizo en 1992), una vez que sus propias industrias, sus sistemas de salud pública de amplia cobertura y sus eficaces regímenes para castigar prácticas antimonopólicas se hubieron desarrollado.
- c. No existe evidencia en el sentido de que la introducción de patentes en los países en desarrollo les reportará un mayor flujo de inversiones extranjeras o transferencia de tecnología⁵. Por el contrario, la evidencia disponible en países que han introducido las patentes a principios de la década del noventa –es el caso de Chile– indica que han cerrado numerosas plantas de producción de medicamentos, reemplazadas por meras oficinas para la importación de productos terminados.
- d. La esencia de una patente es permitir a su titular cargar un precio superior al que obtendría en un mercado competitivo. Todos los estudios serios realizados muestran que el patentamiento de medicamentos significará mayores precios para el consumidor. Un economista argentino de la Fundación Mediterránea estimó que, dependiendo de la situación competitiva existente antes de la introducción de las patentes, el incremento de precios de los medicamentos sería del 71%.

2. Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Acuerdo Adpic).

3. Ver Challú, P. (1991), «Pharmaceutical patenting: consequences», *World Competition*; Dumoulin, J. (1997), «La mesure des conséquences économiques des accords du GATT de 1994 sur le secteur pharmaceutique des pays en développement», documento presentado al seminario del Cidef, París, noviembre; Nogués, J. (1991), «El rol de las patentes en la industria farmacéutica: el caso de la Argentina», *El Comercio Exterior Argentino en la Década de 1990*, Buenos Aires, Ediciones Manantial; Scherer, F. y Weisburst, S. (1995), «Economic effects of strengthening pharmaceutical patent protection in Italy», *International Review of Industrial Property and Copyright Law*; Subramanian, A. (1995), *Trade-Related Intellectual Property Rights and Asian Developing Countries: An Analytical View*, Conference on Emerging Global Trading Environment and Developing Asia, International Monetary Fund, Manila.

4. Ver UNDP (1999). *Human Development Report*. New York: Oxford University Press.

5. Ver Naciones Unidas (1993). *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investments*. New York.

- e. Las empresas farmacéuticas multinacionales concentran ya más del 80% del mercado mundial. El profesor Scherer, de la Universidad de Harvard (uno de los economistas industriales más prestigiosos de los EE.UU.) concluye que la renta adicional que esas empresas obtendrán, vía patentes de los países en desarrollo, difícilmente se volcarán a una mayor I+D en beneficio de estos.
- f. Según las empresas farmacéuticas estadounidenses, el costo de desarrollar un nuevo medicamento se ubica en torno de los 500 millones de dólares. Esta cifra nunca ha sido confirmada con datos contables precisos. Diversos académicos y organizaciones de consumidores de EE.UU. consideran que la cifra real es muy inferior y que, además, una parte significativa del costo de un nuevo producto es financiado por las instituciones públicas.
- g. La inversión en I+D de las grandes empresas está dirigida a atender las enfermedades dominantes en los países industrializados. Como ha observado Jeffrey Sachs, las necesidades farmacológicas de los países en desarrollo no son tenidas en cuenta por esas empresas.

Tras una dura batalla diplomática, los argumentos de los países en desarrollo han encontrado recientemente eco en la asamblea de la Organización Mundial de la Salud (OMS), que en mayo de 1999 aprobó una resolución que otorga expreso mandato a la OMS para trabajar en el tema de la instrumentación del Acuerdo Adpic, con el fin de asegurar resulte consistente con las necesidades de la salud pública. La complejidad y las fuertes divergencias que se expresaron en la OMS revelan la seria preocupación de los países en desarrollo por el costo que deberán pagar por adecuarse a los nuevos estándares internacionales de protección de la propiedad intelectual, sin que tal adecuación se vea compensada por mayores inversiones externas, transferencia de tecnología o investigación para atender las necesidades locales.

No obstante, hoy son pocos los que creen que el problema de las patentes se resuelve negando el derecho a obtener protección a quien investiga. De lo que se trata no es de discutir si se otorgan o no patentes, sino las condiciones bajo las que tal concesión se realiza. No se niega el derecho de las empresas innovadoras a recuperar las inversiones en I+D y un beneficio razonable, pero se cuestiona la pretensión de manejarse con un poder casi absoluto⁹, excluyendo totalmente a la competencia y conduciendo a la privación de medicamentos esenciales a millones de personas.

La crítica del sistema de patentes, tal como funciona hoy, proviene en gran medida de los propios países industrializados. Lester Thurow, economista del MIT, ha planteado en la *Harvard Business Review* (septiembre-octubre, 1997) serias dudas sobre la eficacia del sistema de patentes para asegurar una tasa adecuada de innovación con los menores costos sociales. Thurow se pregunta por qué deben otorgarse derechos de patentes de iguales efectos y duración a quienes hacen contribuciones distintas y cómo puede asegurarse que las patentes efectivamente fomenten la innovación y no la frenen. Aboga, además, por un trato diferenciado para los países en desarrollo, los que dependen fundamentalmente de tecnologías externas.

A esta crítica de fondo se suma la de quienes advierten una creciente polución en el sistema de patentes. Concebido para recompensar al inventor, el sistema se ha vuelto rehén de las estrategias comerciales de las grandes empresas que, aprovechando ve- rícuertos legales y una excesiva complacencia en el examen de las oficinas de patentes, solicitan y obtienen miles de patentes sobre desarrollos triviales, o sobre sustancias (incluyendo genes) que ya existen en la naturaleza y que han sido identificados por quien pretende ser su «propietario».

La Oficina de Patentes de EE.UU. concede unas 160 000 patentes anuales. Otras oficinas en el mundo siguen sus pasos. Un gran número de las patentes concedidas son sorprendentes, no por la inventiva que trasuntan, sino por su frivolidad, como los miles de patentes relativas a métodos de negocios y otras trivialidades, como una patente para evitar la ingesta de alimentos que consiste en un par de cintas elásticas sobre la boca que permiten respirar, pero no ingerir; una patente para ser un maestro de caza, consistente en un original disfraz u otra para un elegante sombrero para «animales de cuatro patas».

Claro está que nadie se preocupará demasiado por las trivialidades patentadas. Distinta es la cuestión, sin embargo, cuando lo que se patenta son desarrollos menores, no verdaderamente inventivos, con el objeto de bloquear la venta por terceros de un producto ya conocido y cuando la empresa titular de esas patentes tiene el poder económico para hacer valer sus derechos contra posibles competidores.

Esto es precisamente lo que sucede en el terreno farmacéutico: las grandes empresas han desarrollado una enorme capacidad no solo para generar inventos genuinos, sino para «inventar» patentes, de modo de extender el monopolio sobre un producto nuevo, más allá de lo permitido por la patente original. Véase el caso, por ejemplo, de la cimetidina, un medicamento pionero para la úlcera. Cerca de cinco años después de patentarla, Smith Kline & French obtuvo una nueva patente sobre un polimorfo (una particular forma cristalina de la molécula) que, de hecho, ya había sido descrita en la patente original. Los productores de medicamentos genéricos (fuera de patentes) se vieron obligados a litigar para demostrar ante los tribunales la falta de novedad del pretendido invento. De no lograrlo, se hubieran visto impedidos de ofrecer su producto en el mercado por cinco años adicionales, y el público se hubiera visto privado de acceder al medicamento a precios más competitivos.

Otra forma posible de demorar la entrada al mercado de competidores es patentando la «forma farmacéutica» (no el producto en sí, sino la forma en que se lo administra, por ejemplo, como jarabe) de un producto ya existente en el mercado. En Tailandia –un país con graves problemas de infección por VIH–, no existe patente en vigor sobre la didanosina, pero la empresa Bristol Myers Squibb (que no descubrió el producto, sino que lo obtuvo bajo licencia de un laboratorio federal de EE.UU.) patentó una formulación con la que ha bloqueado los esfuerzos del gobierno de ese país por obtenerlo a un precio más accesible para su población.

Los problemas del Mercosur

Los países del Mercosur ya han dado pasos significativos para extender y fortalecer el sistema de patentes, cumpliendo así con lo requerido por el Acuerdo Adpic. En Argentina, tras un turbulento y extenso proceso legislativo, que enfrentó al Congreso con el Poder Ejecutivo, en septiembre de 1995 quedó aprobado un nuevo régimen legal para las patentes de invención. Una nueva ley de patentes se aprobó también en 1996 en el Brasil; Uruguay hizo lo propio en 1999. No obstante algunos esfuerzos, no hubo un tratamiento común del tema y cada país elaboró su propio régimen. En todos los casos, la protección por patentes se ha fortalecido considerablemente. Ello se expresa, por ejemplo, en la extensión del plazo de vigencia de las patentes a veinte años desde la solicitud, en la introducción de patentes sobre productos farmacéuticos, en la inversión de la carga de la prueba en litigios basados en patentes de procedimiento y en la protección contra el uso desleal de información secreta presentada para el registro de un producto farmacéutico.

En las tres leyes se han incluido, sin embargo, elementos que tienden a mitigar el alcance y los efectos del monopolio legal que se otorga, en línea también con el Acuerdo Adpic, tal como excepciones a la patentabilidad (por ejemplo de sustancias existentes en la naturaleza); ciertas excepciones a los derechos exclusivos (por ejemplo para experimentación) y licencias obligatorias, es decir, la posibilidad de que el gobierno autorice el uso de una patente en ciertos casos (por ejemplo, emergencia nacional, existencia de prácticas anticompetitivas), aun sin el consentimiento del titular de la patente.

Brasil incluyó en su ley una licencia obligatoria por falta de explotación local, que obliga a las empresas extranjeras titulares de patentes a fabricar en ese país para no ver disminuidos sus derechos exclusivos. La falta de una norma equivalente en la ley argentina (la aprobada por el Congreso fue oportunamente vetada por el Poder Ejecutivo) ha creado inquietud, porque podría agravar el éxodo de empresas al Brasil.

Si bien en este punto la ley brasileña aparece como más favorable a la industria nacional, en otros aspectos la ley argentina ha sido más enérgica en la adopción de medidas para neutralizar el poder monopólico que confieren las patentes. La ley argentina (basándose en el margen de maniobra que deja el Acuerdo Adpic) prevé la posibilidad de admitir, en ciertos casos, «importaciones paralelas» (es decir, importar un producto puesto en el mercado por su titular o por quien estuviere autorizado a hacerlo), una gama de licencias obligatorias más amplia que en el Brasil y, de manera explícita, la posibilidad de que un tercero inicie un trámite para la aprobación de un producto farmacéutico antes de que expire la patente respectiva. Además, mientras Argentina aceptó introducir las patentes de productos farmacéuticos solo a partir de octubre de 2000, Brasil lo hizo de inmediato y, más aún, admitió dar protección retroactiva a productos desarrollados (pero no comercializados) antes de 1996.

Actuando de forma aislada, los socios del Mercosur han perdido una excelente oportunidad para coordinar sus políticas de patentes y resistir las presiones externas que se expresan también en el intento, liderado por EE.UU., de elevar los estándares de protección de las patentes en el marco de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (Alca). A menos que sean capaces de desarrollar una estrategia común, los

países del Mercosur corren el riesgo de verse arrastrados a un proceso en el que se les demandará mayores concesiones en la materia.

Parece inevitable concluir que la introducción de las patentes farmacéuticas tendrá costos para la sociedad, especialmente en términos de encarecimiento de los medicamentos. Puede también agravar la desindustrialización, especialmente en el caso de la Argentina. Queda aún por verse si algunos de los anunciados beneficios de las patentes se materializarán efectivamente. La única manera de minimizar esos costos es mediante una legislación que evite el uso de las patentes como medio de bloqueo de la legítima competencia y que atienda las necesidades de la salud pública en el marco de un justo equilibrio entre los intereses de las empresas innovadoras, los productores nacionales y los consumidores.

Lecturas complementarias

- CHAMBOULEYRON, A. (1995). «La nueva ley de patentes y su efecto sobre los precios de los medicamentos. Análisis y propuestas». *Estudios Ireal*. Córdoba, Argentina.
- SACHS, Jeffrey (1999, 14 de agosto). «Helping the world's poorest». *The Economist*. Londres.
- QUÉAU, Philippe (2000). «Un bien público mundial». *Le Monde diplomatique*, 7. Cono Sur ed.



Tópico XI. La promoción científica y tecnológica y su contribución al desarrollo. El caso de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica

La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT) tiene como finalidad *la promoción de la investigación científico-tecnológica y la innovación para la generación de conocimiento, y la mejora de los sistemas productivos y de servicios por medio del financiamiento de proyectos tendientes a mejoras específicas de calidad y pertinencia.*

Institucionalmente depende del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y tiene una diversidad de beneficiarios en virtud de sus objetivos: a) *Empresas*, con el objeto de mejorar la competitividad y aumentar la productividad, alentar la mejora de procesos y agregados de valor apoyando la creación y fortalecimiento de unidades de I+D e incorporando recursos humanos altamente calificados como especialistas calificados para el asesoramiento sobre problemas tecnológicos. Orientan fundamentalmente a empresas de base tecnológica. b) *Instituciones sin fines de lucro y emprendedores independientes* enfocados en áreas estratégicas (nanotecnología, biotecnología y TIC) y sectores estratégicos (salud, agroindustria, energía y desarrollo social) (MINCyT, 2020). c) *Investigadores y becarios*, fomento a la incorporación de recursos humanos altamente calificados al sector productivo, subsidios para la radicación de investigadores y formación de nuevos grupos y desarrollo de programas de generación de doctores.

Antecedentes y marco institucional

La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT) fue creada mediante el decreto del Poder Ejecutivo Nacional N° 1660/96, bajo la órbita de la entonces Secretaría de Ciencia y Tecnología del Ministerio de Educación de la Nación, con el objeto de *organizar y administrar instrumentos para la promoción y fomento del desarrollo científico tecnológico y de innovación del país.*

Este decreto establecía que el gobierno de la ANPCyT estaba a cargo de un directorio nombrado por el ministro de Cultura y Educación, a propuesta de la Secretaría de Ciencia y Tecnología, y que sus integrantes deben ser investigadores con reconocida y acreditada trayectoria nacional e internacional, o tener antecedentes de haber realizado desarrollos tecnológicos reconocidos a escala nacional o internacional.

La ANPCyT y los fondos que administra se crean como un organismo desconcentrado¹ y mantienen este carácter jurídico e institucional hasta el presente.

También se establece en este decreto que la ANPCyT estará integrada por el Fondo Tecnológico Argentino (Fontar) y por el Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología (FONCyT). El Fontar es el ente regulador a cargo de la aplicación de la Ley N° 23877 de *Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica (1990)*, de la gestión de los recursos pro-

1. Un organismo desconcentrado es aquella entidad que pertenece a la Administración pública y que mantiene cierta autonomía técnica y funcional, pero que no posee personería jurídica ni patrimonio propio, sino a través de la dependencia central a la que pertenece, a diferencia de los organismos descentralizados que sí los tienen.

venientes de fuentes nacionales e internacionales destinados a innovación y vinculación tecnológica, del recupero del financiamiento reembolsable otorgado y de otros recursos que se le asignen. Para el FONCyT se establece como misión el financiamiento para la *promoción y fomento del conocimiento científico y tecnológico*, tanto en temáticas básicas como aplicadas, y del desarrollo tecnológico. Tiene a cargo la gestión y la aplicación de los recursos presupuestarios del Tesoro Nacional, los provenientes de operaciones de crédito externo y de la cooperación internacional, destinados a financiar la promoción científica y tecnológica.

Mediante la Ley N° 25467 de 2001 se crea el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI), y la ANPCyT pasa a ser parte de este. El objeto era el de establecer un marco general que estructure, impulse y promueva las actividades de ciencia, tecnología e innovación, a fin de contribuir a incrementar el patrimonio cultural, educativo, social y económico de la Nación, propendiendo al bien común, al fortalecimiento de la identidad nacional, a la generación de trabajo y a la sustentabilidad del medioambiente. Entre los objetivos de la política científica y tecnológica nacional establecidas en dicha ley encontramos: 1. Impulsar, fomentar y consolidar la generación y el aprovechamiento social de los conocimientos; 2. Difundir, transferir, articular y disseminar dichos conocimientos; 3. Contribuir al bienestar social, mejorando la calidad de la educación, la salud, la vivienda, las comunicaciones y los transportes; 4. Estimular y garantizar la investigación básica, aplicada, el desarrollo tecnológico y la formación de investigadores/as y tecnólogos/as; 5. Desarrollar y fortalecer la capacidad tecnológica y competitiva del sistema productivo de bienes y servicios y, en particular, de las pequeñas y medianas empresas; 6. Potenciar y orientar la investigación científica y tecnológica, estableciendo planes y programas prioritarios; 7. Promover mecanismos de coordinación entre los organismos del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación; 8. Garantizar la igualdad en oportunidades para personas, organismos y regiones de la Nación, 9. Impulsar acciones de cooperación científica y tecnológica a nivel internacional, con especial énfasis en la región Mercosur; 10. Promover el desarrollo armónico de las distintas disciplinas y de las regiones que integran el país, teniendo en cuenta la realidad geográfica en la que esta se desenvuelve.

Mediante la Ley N° 26338 de 2007 se crea el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, y la ANPCyT pasa a la órbita de este ministerio, como organismo «desconcentrado» dependiendo directamente del ministro². En el artículo 23 se establecen sus competencias, algunas de las cuales ya figuraban en la ley de creación del SNCTI y entre las que destacamos:

Entender en la formulación de las políticas y en la planificación del desarrollo de la tecnología como instrumento que permita fortalecer la capacidad del país para dar respuesta a problemas sectoriales y sociales prioritarios y contribuir a incrementar en forma sostenible la competi-

2. Véase organigrama del Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva. Disponible en <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/organigrama-cienciaytecnologia.pdf>

tividad del sector productivo, sobre la base del desarrollo de un nuevo patrón de producción basado en bienes y servicios con mayor densidad tecnológica, 4. Entender en la formulación de políticas y programas para el establecimiento y funcionamiento del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación instaurado por la Ley Nº 25.467, y entender en la gestión de instrumentos para la aplicación de la Ley Nº 23.877 de Innovación Tecnológica, 5. Entender en la formulación y ejecución de planes, programas, proyectos y en el diseño de medidas e instrumentos para la promoción de la ciencia, la tecnología y la innovación; en particular en el impulso y administración de fondos sectoriales en áreas prioritarias para el sector productivo o en sectores con alto contenido de bienes públicos, en coordinación con los Ministerios con competencia específica. Administrar los existentes en materia de promoción del software³, promoción de la biotecnología moderna⁴, y promoción de la nanotecnología⁵[...] 9. Entender en la promoción y el impulso de la investigación, y en la aplicación, el financiamiento y la transferencia de los conocimientos científicos tecnológicos...

El artículo 20 de la Ley Nº 25467 de creación del SNCTI establece los alcances del Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, como instrumento central de la política de ciencia y tecnología, siendo sus objetivos: a) el establecimiento de líneas estratégicas; b) la fijación de prioridades; y c) el diseño y desarrollo de programas nacionales, sectoriales, regionales y especiales. Este plan nacional será propuesto por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y deberá surgir de una amplia consulta entre todos los actores y sectores del sistema; tendrá una duración cuatrienal y será revisable anualmente⁶. El Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación se materializa a través de programas sectoriales, regionales y especiales. Los programas sectoriales son aquellos que contribuyan a la resolución de una problemática social o productiva de un determinado sector,

3. Con los alcances del régimen del artículo 13 de la Ley Nº 25922.

4. En lo que respecta al fondo creado por el artículo 15 de la Ley Nº 26270.

5. A través de la Fundación Argentina de Nanotecnología (FAN) (Decreto Nº 380/05).

6. La Ley 25467, creadora del SNCTI, establece los actores intervinientes del sistema. Esta ley coloca como cabeza del sistema a la Jefatura de Gabinete de Ministros, asistido por un Gabinete de Ciencia y Tecnología (Gactec). A su vez, este estaría asesorado por el Concejo Federal de Ciencia y Tecnología (COFECyT), en el que participan las máximas autoridades en materia de ciencia y tecnología de las provincias y, por otro lado, el Consejo Interinstitucional de Ciencia y Tecnología (CICYT), en el que participan las máximas autoridades de los organismos nacionales que realizan actividades científicas y tecnológicas: el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet), la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA), el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (Inta), el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (Inti), la Comisión Nacional de Actividades Espaciales (Conae), el Servicio Geológico Minero Argentino (Segemar), el Instituto Nacional de Desarrollo Pesquero (Inidep), el Instituto Nacional del Agua (INA), el Centro de Investigación Tecnológica de las Fuerzas Armadas (Citefa) y la Administración Nacional de Laboratorios e Institutos de Salud (Anlis); así también un rector de universidad nacional de cada región del país, a propuesta del Consejo Interuniversitario Nacional, y se invitará al Consejo de Rectores de Universidades Privadas a designar a un rector de una universidad privada.

pudiendo referirse a funciones no delegadas por el Estado o de impacto en las actividades sectoriales productivas, tanto de bienes como de servicios. Los programas regionales son aquellos que respondan a la promoción o el desarrollo de una jurisdicción o de una determinada región del país, sean para el fortalecimiento y desarrollo de las economías regionales, o bien para la atención de problemáticas sociales regionales. Los programas especiales son aquellos que atañen a temáticas científicas, tecnológicas o innovadoras de alto impacto social o de relevancia estratégica para el país.

Con la sanción de la Ley N° 25922 de 2004, de Promoción de la Industria del Software, se crea un nuevo fondo bajo la órbita de la ANPCyT, el Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (Fonsoft).

Así, entre 2003 y 2007, se diversificaron las actividades de la agencia mediante la creación de algunos instrumentos, por ejemplo, desde el FONCyT se crearon nuevas modalidades de Proyectos de Investigación Científica y Tecnológica (PICT), Proyectos de Investigación Científica y Tecnológica Orientados (PICT-O), se incorporó el Programa de Áreas de Vacancia (PAV), el Programa de Áreas Estratégicas (PAE) y el Programa de Recursos Humanos (PRH), a fin de dotar a universidades e instituciones de recursos humanos especializados en las áreas de investigación, ciencia y tecnología.

Desde el punto de vista macroeconómico, durante este periodo, la Argentina generó un nivel de crecimiento económico traducido en mayores niveles de recursos fiscales, también orientados a las áreas de financiamiento tales como el Fontar. Tal es así que, durante este periodo, el Fontar puso en marcha programas de Aportes no Reembolsables (ANR), Certificados de Créditos Fiscales y Créditos a Empresas.

Luego, en el periodo 2007-2009 se priorizaron proyectos de promoción asociativa, tales como Programas de Áreas Estratégicas (PAE), administrados por el FONCyT, y los Proyectos Integrados de Aglomerados Productivos (PI-TEC), administrados por el Fontar. A partir de 2009, se extendió la prioridad a proyectos «focalizados» en servicios tecnológicos, innovación tecnológica para aglomerados productivos y en proyectos de desarrollo de proveedores. En 2009 se crea el Fondo Argentino Sectorial (Fonarsec), en un marco de acuerdo con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Birf), cuyo objetivo es el aceleramiento de proyectos público-privados, la creación y expansión de centros de investigación orientados al sector productivo con focalización en áreas tales como salud, energía, agroindustria, desarrollo social, TIC, nanotecnología, biotecnología, ambiente y cambio climático (ANPCyT, 2008, 2009, 2010), líneas y metodologías coincidentes con el Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación-Argentina Innovadora 2020. Con el Fonarsec se ponen en marcha programas novedosos como el Programa de Formación de Gerentes y Vinculadores Tecnológicos (GTec), Proyectos de Infraestructura y equipamiento tecnológico (Priotec) y Empr-Tecno, dirigido a la mejora de las capacidades de investigación y desarrollo para la transferencia de resultados al sector productivo y social, y Creación de Empresas de Base Tecnológicas (ANPCyT, s.f.)

Así llegamos a la instancia en que la ANPCyT queda constituida con sus cuatro fondos: Fontar, Foncyt, Fonfsof y Fonarsec, cada uno con objetivos específicos y a partir de los cuales se financia la actividad de promoción de la investigación científico-tecnológica y la



innovación para la generación de conocimiento y la mejora de los sistemas productivos en el marco del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, en la República Argentina, y bajo la órbita del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

Criterios y características de la política observada. Componentes e instrumentos

El SNCTI es una red de instituciones públicas y privadas cuya actividad y acción inician, importan, modifican y difunden nuevas tecnologías (Freeman, 1987), con el objeto de *expandir las capacidades* de la sociedad y de este modo tener mayores posibilidades de desarrollo, lo que nos permite entender y adoptar una política tecnológica para guiar el diseño tecnológico en el marco de indicadores internos propios del uso de la misma, pero, al mismo tiempo, atendiendo a aspectos sociales, culturales y medioambientales, en el marco de la participación democrática en el proceso de implementación de la política tecnológica. Esto implica una intencionalidad, es decir, la posibilidad de guiar en determinada dirección a la política tecnológica para la generación de resultados específicos, de allí que esta puede ser guiada hacia procesos científicos y tecnológicos con énfasis en la sustentabilidad, la equidad y la accesibilidad.

En la construcción de un proceso de desarrollo económico y social sustentable, la ciencia, la tecnología y la innovación contribuyen a crear oportunidades para mejores empleos, aumentar el nivel educativo y cultural, favorecer una mejor calidad de vida, mejorar la competitividad de la economía y propiciar el cuidado de nuestros recursos naturales. A través de la ANPCyT, el SNCTI apoya con aportes no reembolsables al desarrollo de pequeñas y medianas empresas que apostaron a la innovación como instrumento para mejorar su competitividad.

La problemática que intenta solucionar es la de la provisión de un mecanismo ordenado de financiamiento de las actividades de desarrollo y promoción científica y tecnológica, que incluya la formulación, el seguimiento y la evaluación de las políticas, programas y proyectos financiados, pero que al mismo tiempo las tecnologías y los procesos innovadores y las innovaciones alcancen difusión a fin de que generen el mayor impacto económico posible, con eje en políticas focalizadas y hacia la innovación inclusiva.

Las *políticas focalizadas* tienen por objetivo fundamental fortalecer sectores y áreas tecnológicas estratégicas para el país, a fin de generar un salto cualitativo en el patrón productivo argentino, introduciendo innovaciones que mejoren la competitividad de la industria.

La *innovación inclusiva* concibe las políticas de innovación no solo como instrumento para favorecer la competitividad empresarial, sino también como herramienta para definir las directrices para que el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Argentino provea, en línea con los Objetivos del Desarrollo Sostenible (Naciones Unidas para el Desarrollo, 2015), soluciones a los problemas sociales prioritarios: pobreza y empleo, acceso a servicios de salud, educación, etcétera.

Pero, ¿por qué los procesos de generación de conocimiento e innovación deben tener sesgo hacia la inclusión y a la focalización intencional sobre sectores que dinamicen la economía y las posibilidades de generar valor agregado y más y mejor trabajo? Piketty (2014) lo explica desde las fuerzas de la divergencia y la convergencia, donde estas últimas radican



fundamentalmente en la difusión de los conocimientos, el acceso a la información y a las cualificaciones apropiadas como por las instituciones creadas a tal fin. Esto conlleva a la idea de la democratización de la información, sobre todo de aquella que permite reproducir los sistemas de innovación y regeneración de conocimiento. En este sentido, también Stiglitz (2013) alerta sobre los costos de la desigualdad que pueden generar los mercados desregulados y sus efectos sobre la disminución de igualdad de oportunidades, donde es posible generar procesos redistributivos del conocimiento y de los procesos innovadores, proponiendo sistemas de oportunidades a partir del sistema educativo, como base para combatir la inequidad.

Los instrumentos que administra la ANPCyT se inscriben, en el marco del SNCTI, en las siguientes características de un sistema científico y tecnológico que persigue la equidad en la vinculación y generación de conocimiento para la mejora de la competitividad y la reducción de desigualdades:

- a. Perspectiva sistémica. Los cuatro fondos que administra (Fontar, Foncyt, Fonsoft y Fonarsec) comprenden el financiamiento para el desarrollo y la proposición de una variedad de actividades tendientes a la generación de innovación tecnológica en el sector público y privado, comprendiendo acciones focalizadas, pero con énfasis en el desarrollo y promoción científico-tecnológica en áreas estratégicas como nanotecnología, biotecnología y tecnologías de la información y la comunicación; como también en sectores estratégicos tales como energía, salud, agroindustria y medioambiente.
- b. Procesos de interacción. Sus acciones no se dan en el marco de la linealidad, sino, más bien, se dan a partir de la complementariedad de acciones entre los distintos fondos que administra la ANPCyT. Así, mientras que Fontar se focaliza en la promoción y fomento de la innovación y vinculación tecnológica, el Foncyt establece como misión el financiamiento para la promoción y fomento del conocimiento científico y tecnológico, tanto en temáticas básicas como aplicadas, y del desarrollo tecnológico. Así mismo, el Fonsoft y el Fonarsec fomentan la innovación en sectores determinados, por un lado, la industria del software y, por otro, la mejora de la competitividad de las empresas fomentando el desarrollo de base tecnológica, para lo que es importante la vinculación tecnológica como la aplicación de los conocimientos científicos alcanzados.
- c. El flujo de conocimiento. Este se enmarca en la organización y gestión del SNCTI que, si bien tiene como autoridad de aplicación al Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, este se nutre del asesoramiento de un Gabinete Científico y Tecnológico que, a su vez, nuclea las decisiones del Consejo Interinstitucional de Ciencia y Tecnología, el Consejo de Demandas Sectoriales, el Consejo Asesor del Sector Privado y el Concejo Federal de Ciencia y Tecnología⁷. Estos consejos son de

7. Ver artículos 8, 9 y 10 de la Ley 25467 de creación del Sistema Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación, en la cual se establecen los roles y mecanismos de conformación de estos consejos y que garantiza la participación de entidades público-privadas y empresas que llevan adelante procesos de investigación

- representación amplia desde la perspectiva territorial e institucional en el marco del campo científico y tecnológico, y contribuyen en la definición de las líneas de acción de la política científica y tecnológica en la cual se enmarca la ANPCyT, produciéndose un flujo permanente de información y retroalimentación.
- d. Aspectos geográficos y territoriales. Es de destacar la presencia de Unidades de Vinculación tecnológica (UVt) en todo el territorio nacional. Las UVt son entidades a las que pueden recurrir empresas cuando planifican la presentación de proyectos productivos y comerciales. Allí se brinda asistencia técnica a la formulación de proyectos y a la vinculación entre los organismos de ciencia y tecnología con el sector privado. Se tiene presencia en las 24 provincias y en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, entre las que encontramos Universidades Nacionales, el Inta, el Inti, Universidades privadas, etcétera.
 - e. Apoyo a actividades innovadoras. Esta se corresponde con todas las actividades y operaciones científicas, tecnológicas organizativas, financieras y comerciales que tienen por objeto conducir a la introducción de innovación, entendidas estas como un producto, servicio o método de organización y comercialización nuevo o mejorado (Ocde y Eurostat, 2006).

En este marco se inscriben las actividades de la agencia, en materia de financiamiento y promoción de distintas herramientas para la promoción y el desarrollo de la ciencia y tecnología.

Los componentes de cada uno de los fondos son los sistemas de coordinación de actividades, de evaluación y control, y el seguimiento de los proyectos que financia cada uno de ellos en virtud de sus especificidades.

Las herramientas con las que cuenten son: subsidios, becas, líneas de créditos, bonificaciones impositivas, otorgamientos de garantías, asistencia técnica, acuerdos de cooperación, regulaciones técnicas, mecanismos de transferencias financieras, asistencia en sistemas de información, entre otros. Los fondos persiguen distintos objetivos a partir de estas herramientas:

- Fontar: financiamiento y apoyo a proyectos de innovación tecnológica en el sector privado para alcanzar mejoras tecnológicas.
- Foncyt: financia proyectos que buscan descubrir nuevos conocimientos científicos y tecnológicos.
- Fonarsec: orientado al financiamiento de proyectos y actividades con impacto potencial en los sectores productivos identificados como estratégicos.
- Fonsoft: especializado en la asistencia y financiamiento para el desarrollo de la industria del software.

y docencia (I+D), Universidades Nacionales y privadas, y las provincias a partir de su representación en el Consejo Federal de Ciencia y Tecnología.

Análisis de la política

Al analizar las políticas aplicadas, es indispensable considerar algunas cuestiones importantes: ¿existe adecuación entre la problemática planteada que el instrumento busca resolver y su diseño?; ¿existen elementos de diseño que podría haberse especificado de otra forma para alcanzar a resolver el problema?; ¿qué aspectos relevantes no fueron suficientemente contemplados y podrían afectar al éxito de la política?

Una característica sustantiva del desarrollo tecnológico en Argentina y América Latina tiene que ver con la manera de conseguir ese objetivo. En términos generales se plantean dos alternativas: una que plantea que el desarrollo científico al mismo nivel de los países adelantados es demasiado caro, difícil y a largo plazo, por lo que está fuera de nuestras posibilidades en el futuro previsible y no debemos tratar de crear una capacidad científica propia, limitándonos a copiar y trasplantar lo que se produce en los países adelantados. La otra modalidad implica el desarrollo de una capacidad científica y tecnológica autónoma, en términos de medios y objetivos, uno de los requisitos esenciales del desarrollo (Herrera, 2015).

Trataré de dar respuesta a los interrogantes atendiendo a la segunda visión, es decir, a la generación de capacidad tecnológica y científica autónoma como uno de los requisitos del desarrollo.

La agencia cumple con su función de gestión de recursos para el financiamiento de proyectos de los distintos fondos que los componen y los instrumentos que lo componen aparecen adecuados y dinámicos en virtud del SNICT y, en este sentido, la relación interinstitucional amplia en el marco del SNICT es vital a fin de generar un mecanismo institucional de referencia especializado en la evaluación y seguimiento de los proyectos seleccionados, en pos del Plan Nacional de Ciencia de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. La estructura institucional encargada de la conducción científica nacional debe ser capaz de cumplir las funciones tales como: elaborar la política científica teniendo en cuenta los recursos, necesidades y objetivos de desarrollo; controlar el cumplimiento de las metas fijadas por la política científica; coordinar la tarea de los organismos científicos encargados de la ejecución de los planes de investigación, y facilitar una comunicación efectiva entre los diversos sectores de la sociedad interesados en la I+D, como el asesoramiento en forma permanente a las autoridades nacionales en todo lo referente a la ciencia y la tecnología.

La debilidad fundamental es sobre las diferencias de desarrollo y, por tanto, el rol de la tecnología en este escenario permanentemente en pugna.

Uno de los objetivos de federalización de la política científica y tecnológica no es debidamente contemplado y es preciso incorporar con más fuerza en el diseño, teniendo en cuenta que, a pesar de la existencia de las Unidades de Vinculación Tecnológicas, distribuidas en las 24 provincias de Argentina, sus decisiones aparecen centralizadas y con poco margen de influencia de los participantes de algunas provincias, sobre todo de las que pueden ofrecer sectores focalizados por la políticas del SNICT y que son alcanzados por los beneficios de la ANPCyT.

En este sentido, conspira contra el equilibrio de competitividad regional y de equidad la noción de focalización de sectores clave, hacia los cuales van dirigidos los esfuerzos de financiamiento de las actividades de promoción científica y técnica.

Es decir, los elementos débiles del sistema que enmarca las actividades de la agencia son la poca federalización para atender demandas tecnológicas regionales y la focalización, influenciado esto último por la visión de dependencia tecnológica que nos llevaría a copiar y a adaptar tecnología externa y no generar desde las realidades locales nuestros procesos científicos y tecnológicos.

No estamos aislados, podemos imitar, copiar e importar tecnología; pero una de las bases del desarrollo es la independencia en materia de conocimiento, desarrollo científico y progreso tecnológico.

LECTURAS COMPLEMENTARIAS

FREEMAN, Christopher (1987). *Technology Policy and Economic Performance*. Londres: Pinter.

HERRERA, Amílcar (2015). *Ciencia y Política en América Latina*. Disponible en http://www.mincyt.gob.ar/_post/descargar.php?i-dAdjuntoArchivo=40741

NAHIRÑAK, Paula (2018). «Notas del Seminario: Sistema productivo, innovación y sustentabilidad». Maestría en Políticas Públicas y Desarrollo. Argentina: Flacso Argentina.

PIKETTY, Thomas (2014). *El Capital del Siglo XXI* (1^a ed. en español). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

SAMPAT, Bavhem (2007). *Política científica y tecnológica de Estados Unidos: reseña histórica e implicancias para los países en desarrollo*. Santiago de Chile: Cepal-GTZ. Disponible en <https://www.cepal.org/iyd/noticias/paginas/4/31424/sampat.pdf>

SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.

STIGLITZ, Joseph E. (2013). *The Price of inequality. Como Hoy se divide la sociedad poniendo en peligro nuestro futuro*. New York: Norton.

Documentos oficiales

Leyes

Argentina. Cámara de Senadores y Diputados de la Nación Argentina (1990). Ley N° 23877. *Ley de Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica*. Disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/277/norma.htm>

Argentina. Cámara de Senadores y Diputados de la Nación Argentina (2001). Ley N° 25467. *Ley de Ciencia, Tecnología e Innovación*. Disponible en <http://www.mincyt.gob.ar/adjuntos/archivos/ooo/021/0000021480.pdf>

Argentina. Cámara de Senadores y Diputados de la Nación Argentina (2007). Ley N° 26338. *Ley de Ministerios*. Disponible en <http://www.mincyt.gob.ar/adjuntos/archivos/ooo/021/0000021482.pdf>

Documentos a escala nacional

Argentina. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (2008, 2009, 2010). *Informe de Gestión 08-09-10*. Disponible en: www.agencia.mincyt.gob.ar/archivo/1355/agencia/anpcyt-gestion-08-09-10

Argentina. Ministerio de Hacienda y Finanzas de la Nación (2016). *Informes sobre cadenas de valor*. Año 1, N° 18. Servicio de Investigación y Desarrollo. Disponible en https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/SSPE_Cadenas_de_valor_I_D.pdf

Argentina. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. Secretaría de Planeamiento y Políticas en Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (2017). *Lineamientos para una Política en Investigación Fundamental*. Disponible en <http://www.mincyt.gob.ar/publicaciones-listado?idCategoria=76&idCategoria2=>

Argentina. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (Sin fecha). Fondo Argentino Sectorial (Fonarsec). Disponible en: <http://www.agencia.mincyt.gob.ar/frontend/agencia/fondo/fonarsec>

Argentina. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación (2020). *Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva-Argentina Innovadora 2020*. Disponible en <http://www.mincyt.gob.ar/planes-nacionales/argentina-innovadora-2020-plan-nacional-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-8063>

Argentina. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación (2020). «Innovación tecnológica e inclusiva». En *Las políticas del Ministerio*. Disponible en <http://www.mincyt.gob.ar/ministerio-presentacion>; http://www.mincyt.gob.ar/adjuntos/descargas/Politicas_Innovacion.pdf

Documentos a escala internacional

NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (2015). Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. *Objetivos de Desarrollo Sustentable 2030*.



tentable. Disponible en <http://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE) Y OFICINA EUROPEA DE ESTADÍSTICA (Eurostat) (2006). Manual de Oslo. *Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación* (3^a ed.) Tragsa. Disponible en <http://www.itq.edu.mx/convocatorias/manualdeoslo.pdf>



RESUMEN

Los desarrollos tecnológicos contribuyen de manera considerable en las posibilidades de crecimiento de producción de bienes y servicios, complementando al trabajo e incorporándose como un acervo de capital que permite que estos factores ganen en productividad. Al mismo tiempo, pueden contribuir a generar un proceso cada vez más sustentable en la producción de bienes y servicios.

En este sentido, analizamos los impactos de la aplicación tecnológica y la clasificación de la misma, considerando que los impactos pueden ser económicos, sociales, institucionales y ambientales.

Luego, abordamos la retribución a la tecnología, la cual está dada a partir de mecanismos de control de la propiedad y otros sistemas de transferencias directa a los desarrolladores de tecnología, a fin de que se vean compensados por los resultados obtenidos frente al riesgo de que estos conocimientos puedan ser usados posteriormente hasta por la competencia generada en el espacio y tiempo.

Así mismo, abordamos a la capacidad empresarial como factor de la producción y analizamos los tipos de empresas desde la perspectiva jurídica, desde su ubicación territorial y por tamaño, a partir de criterios de ventas anuales y cantidad de empleados.

Después analizamos los distintos tipos de costos con los que se enfrenta una compañía y los rendimientos que puede alcanzar a partir de una combinación dada de factores e insumos y su impacto en la producción total.



BIBLIOGRAFÍA

- BARRIGA MANRIQUE, Enrique (1994). «Capacidad Empresaria y Desarrollo Económico». *Revista de la Universidad EAFIT*, (30)93, 59. Medellín, Colombia.
- HERRERA, Amílcar (2015). *Ciencia y Política en América Latina*. Disponible en http://www.mincyt.gob.ar/_post/descargar.php?i-dAdjuntoArchivo=40741
- MOCHÓN, Francisco y Becker, Víctor (2003). *Economía. Principios y aplicaciones* (3^a ed.) Buenos Aires: McGraw-Hill.
- NAHIRÑAK, Paula (2018). «Notas del Seminario: Sistema productivo, innovación y sustentabilidad». Maestría en Políticas Públicas y Desarrollo. Argentina: Flacso Argentina.
- PIKETTY, Thomas (2014). *El Capital del Siglo XXI* (1^a ed. en español). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- SAMPAT, Bavhem (2007). *Política científica y tecnológica de Estados Unidos: reseña histórica e implicancias para los países en desarrollo*. Santiago de Chile: Cepal-GTZ. Disponible en <https://www.cepal.org/iyd/noticias/paginas/4/31424/sampat.pdf>
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.
- STIGLITZ, Joseph E. (2013). *The Price of inequality. Como Hoy se divide la sociedad poniendo en peligro nuestro futuro*. New York: Norton.
- _____. (2000). *La economía del sector público*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.

Documentos oficiales

Leyes

Argentina. Cámara de Senadores y Diputados de la Nación Argentina (2001). Ley N° 25467. *Ley de Ciencia, Tecnología e Innovación*. Disponible en <http://www.mincyt.gob.ar/adjuntos/archivos/ooo/021/0000021480.pdf>

Documentos a escala nacional

Argentina. Ministerio de Hacienda y Finanzas de la Nación (2016). *Informes sobre cadenas de valor*. Año 1, N° 18. Servicio de Investigación y Desarrollo. Disponible en https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/SSPE_Cadenas_de_valor_I_D.pdf

Argentina. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. Secretaría de Planeamiento y Políticas en Ciencia, Tecnología



e Innovación Productiva (2017). *Lineamientos para una Política en Investigación Fundamental*. Disponible en <http://www.mincyt.gob.ar/publicaciones-listado?idCategoria=76&idCategoria2=>

Argentina. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación (2020). *Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva-Argentina Innovadora 2020*. Disponible en <http://www.mincyt.gob.ar/planes-nacionales/argentina-innovadora-2020-plan-nacional-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-8063>

Argentina. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación (2020). «Innovación tecnológica e inclusiva». En *Las políticas del Ministerio*. Disponible en <http://www.mincyt.gob.ar/ministerio-presentacion>; http://www.mincyt.gob.ar/adjuntos/descargas/Politicas_Innovacion.pdf

OBSERVATORIO PYME (2013). *Informe Especial: Definiciones de PyME en Argentina y el resto del mundo*. Disponible en [http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2014/09/FOP_1E_1304_Definiciones-de-PyME-en-Argentina-y.el-resto-del-mundo.pdf](http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2014/09/FOP_1E_1304_Definiciones-de-PyME-en-Argentina-y-el-resto-del-mundo.pdf)

Documentos a escala internacional

NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (2015). Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. *Objetivos de Desarrollo Sustentable*. Disponible en <http://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE) Y OFICINA EUROPEA DE ESTADÍSTICA (Eurostat) (2006). Manual de Oslo. *Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación (3^a ed.)* Tragsa. Disponible en <http://www.itq.edu.mx/convocatorias/manualdeoslo.pdf>



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿Qué se entiende por tecnología y cuáles son sus características?
2. Mencione ejemplos de tecnologías apropiadas a la realidad en la que vive y justifique cada uno de ellos desde el punto de vista económico y ambiental.
3. Describa los impactos que pueden generar los desarrollos tecnológicos desde el punto de vista económico, social, institucional y ambiental.
4. ¿Qué diferencia hay entre capacidad y empresa? ¿Qué es la capacidad empresarial?
5. ¿A qué denominamos *entrepreneur*?
6. ¿Cómo pueden ser las empresas en términos de su figura jurídica?
7. ¿Cuáles son los criterios para diferenciar las micro, las pequeñas, las medianas y las grandes empresas? Explique cada uno de ellos.
8. ¿A qué llamamos empresa de la economía social?
9. ¿Qué son los costos totales, los costos fijos y los costos variables?
10. ¿A qué llamamos rendimientos de escala? ¿Cuál es su diferencia y cuáles sus similitudes con los rendimientos marginales decrecientes?
11. ¿A qué denominamos costos y cuál es su clasificación?



Parte



Elementos de macroeconomía

Capítulo 8

La participación del Estado en el sistema económico y en la política económica

1. Objetivos del Estado en el sistema económico
2. La macroeconomía
3. Objetivos de la política macroeconómica
4. Instrumentos de la política macroeconómica



Capítulo 8

La participación del Estado en el sistema económico y en la política económica

El trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente, y que consiste siempre en el producto inmediato de ese trabajo, o en lo que se compra con dicho producto a otras naciones.

Adam Smith ([1776] 1996)

En la Parte 1 nos concentraremos en los principios básicos de la Economía, en sus conceptos fundamentales: definiciones, clasificación, ubicación como disciplina en el ámbito de las ciencias y su relación con la ética. Como se trata de un curso que busca relacionar los conceptos fundamentales con el estudio del derecho, se han abordado los principios y fundamentos del Análisis Económico del Derecho.

Luego, el centro de atención estuvo puesto en los mercados, en su dinámica y sus estructuras, caracterizando cada una de ellas. También hemos centrado el conjunto de problemas de la disciplina en la determinación de los precios, los salarios, los intereses y los beneficios, la renta y las regalías, considerando la influencia que tienen en la posibilidad de adquisición de bienes y servicios real de los integrantes de una sociedad.

Todos estos conceptos fueron abordados desde la perspectiva microeconómica, es decir, el estudio de los agentes y mercados de manera individual para la satisfacción de sus necesidades y el análisis de las relaciones de aquellos que interactúan en la adquisición de bienes y servicios.

A partir de este capítulo continuaremos el análisis económico, pero introduciendo la acción del Estado en la economía. Esto genera un cambio en la perspectiva de estudio, teniendo en cuenta que, como lo mencionamos anteriormente, la ciencia económica desde el inicio de su sistematización ha sido muy influida por las corrientes microeconómicas marginalistas y, por supuesto, clásicas y neoclásicas.

Durante todo el siglo XVIII y XIX, con excepciones tales como la economía institucionalista alemana y la de los inicios del socialismo, la teoría económica estuvo dominada por la visión clásica, cuya tradición inicia con Adam Smith y David Ricardo a fines y principio de los siglos XVIII y XIX en el Reino Unido (Escocia e Inglaterra, respectivamente), y seguida por un conjunto de filósofos, políticos y economistas¹.

1. Se considera a Adam Smith asociado al inicio de la tradición clásica de la economía, basada en los principios macroeconómicos como el funcionamiento de los mercados y los mecanismos autorreguladores, el

La primera mitad del siglo XX mostró que la teoría clásica no era una herramienta útil para interpretar las crisis que se sucedían en los países más desarrollados y a escala planetaria, como lo fueron las crisis de superproducción, las crisis de empleo, las recesiones por las que atravesaban algunos países y los problemas para seguir generando crecimiento.

Pero recién a partir de las décadas de 1920 y de 1930 se inicia un proceso de interpretación y análisis de estas crisis recurrentes hasta la gran crisis de Wall Street, concretamente la caída de los valores bursátiles del 29 de octubre de 1929, producto de una crisis de superproducción seguida de una crisis internacional sin antecedentes hasta el momento.

Ya existían numerosos ensayos sobre cuestiones vinculadas a temas sobre el papel del dinero, la gran tradición de los mercantilistas acerca del proteccionismo de los países y las fuentes de riqueza de los países, la participación de los Estados para la satisfacción de necesidades generales, sobre todo a partir del cobro de impuestos, derechos aduaneros, etcétera. También existía un intenso debate acerca de las formas de financiar las acciones bélicas y el bienestar general, situando al Estado en el papel de garante de derechos sociales.

Pero tal vez el hito más importante lo determina la aparición de la clásica obra de J.M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, editada en 1936, donde presenta no solo una propuesta con una perspectiva diferente a las conocidas hasta el momento para superar la crisis internacional y de cada uno de los países sumidos en la depresión, sino fundamentalmente toma relevancia, ya que desde allí en adelante se inicia su proceso de sistematización, la teoría macroeconómica.



1. OBJETIVOS DEL ESTADO EN EL SISTEMA ECONÓMICO

El Estado como participante del sistema económico persigue tres objetivos, a saber: eficiencia económica, equidad distributiva, y estabilidad y desarrollo.

Eficiencia económica. Cuando en el Capítulo 2 nos referíamos a los fallos de mercado como las ineficiencias a las que estos incurren, también hemos afirmado que existen algunas soluciones y estas, en gran parte, están vinculadas a las correcciones mediante la acción del Estado a través de mecanismos de compensación, por ejemplo, para el caso de externalidades, la generación de mecanismos regulatorios, sobre todo para limitar el poder de monopolios u oligopolios, la posibilidad de democratizar la información y hacerla accesible buscando paliar los mecanismos de información imperfecta. Así mismo, mediante la acción del Estado se persiguen procesos de generación de empleo y eliminación de inflación.

Equidad distributiva. Los Estados en la actualidad intervienen en el sistema económico buscando corregir los desequilibrios sociales que producen las ineficiencias económicas como los desequilibrios de mercado, los problemas de asignación y las desigualdades estructurales

valor de uso y el valor de cambio, y la influencia del trabajo. Su investigación centra el análisis en el trabajo como fuente de riqueza de la nación, es decir, de todo el sistema económico.

generadas por diversos factores como determinadas estructuras de mercado, la competitividad del sistema, entre otras. Así, los Estados recurren a distintos instrumentos como los de redistribución directa e indirecta. Entre las primeras encontramos a la generación de ingresos a familias y grupos en situación de desventaja social y económica, por ejemplo, los subsidios por desempleo o en algunos países, la posibilidad de aplicación del llamado ingreso universal. En Argentina, un ejemplo de esto pueden ser las transferencias generadas mediante la Asignación Universal por Hijo (AUH), los subsidios para programas habitacionales, las prestaciones de salud, y demás. Los indirectos están constituidos por los procesos de redistribución que constituyen los financiamientos, la salud pública, la educación y todos aquellos servicios que pueda prestar el Estado y que también puede prestar el sector privado, pero de manera exclusiva, es decir, a aquellos individuos que pueden costear estos servicios. La participación del Estado garantiza en cierta forma la universalidad de determinadas prestaciones.

Estabilidad y desarrollo. Con la participación del Estado también se busca generar un sistema estable que dé previsibilidad en las decisiones a los agentes económicos y que se puede manifestar de diversas formas como inflación baja o inexistente, generación de acciones contracíclicas, es decir, aquellas que en momentos de crisis o desempleo encuentran en el Estado recursos para evitarlas o mitigarlas. Desde los Estados, asimismo, se busca alcanzar o contribuir a lograr estándares de desarrollo humano, de tal modo de garantizar que todos los individuos en la sociedad gocen del bienestar necesario para ejercer sus derechos y contribuir con sus obligaciones en la comunidad en la que habitan.

Estos objetivos no se alcanzan con la sola participación y decisión de las autoridades económicas de un país o región, sino que fundamentalmente se logran mediante la coordinación de acciones interdisciplinarias vinculadas a salud, educación, sistema de justicia, mecanismos de regulación, políticas vinculadas a la obra pública, políticas ambientales, políticas sociales, etcétera, vinculadas a mecanismos de distribución y redistribución, de crecimiento y estabilidad y, por supuesto, que pueden coadyuvar a generar eficiencia económica.

Los instrumentos básicos con que se cuenta regularmente para influir en la actividad económica son los impuestos e ingresos generales del Estado, los gastos y las regulaciones.

Los impuestos son retracciones de la riqueza privada para contribuir al financiamiento de las actividades del Estado en la búsqueda de sus objetivos. Así, las actividades son, por ejemplo, la educación o la salud pública, y el objetivo de estas son el de garantizar educación igualitaria y determinadas habilidades para todos los habitantes del país; en materia de salud, podrán ser los de mantener la sanidad de toda la población mediante acciones de prevención de enfermedades como la atención igualitaria para todos los ciudadanos. Así mismo, podemos mencionar cuantiosos ejemplos como el financiamiento al sistema de seguridad, de justicia, de representación externa, etcétera.

Los gastos y la inversión pública, junto con las trasferencias, deben estar vinculados al cumplimiento de las actividades del Estado en la búsqueda de sus objetivos en materia de educación, salud, seguridad, obra pública, y demás.

La regulación la lleva adelante el Estado por el poder de coerción que le otorga la Constitución nacional y las leyes particulares, buscando incentivar determinadas actividades por parte de individuos y empresas o evitar otras, como el caso de los monopolios (con excepción de los legales), la indefensión de los usuarios y consumidores de determinados servicios, entre otros.

Los mecanismos regulatorios, los impuestos y los gastos, si bien pueden generar una contribución para el bienestar de la ciudadanía, igualmente pueden producir efectos no deseados como distorsiones de precios, problemas de competencia, evasión fiscal, etcétera, lo que requiere un especial control de cuidado de las políticas aplicadas.

2. LA MACROECONOMÍA

La macroeconomía es la rama de la teoría economía que estudia la medición, el comportamiento y la evolución de los agregados económicos o macrovariables. Se ocupa de estudiar el funcionamiento de la economía en su conjunto.

Las macrovariables o agregados son medidas o indicadores de los componentes de la economía como un todo que buscan interpretar la composición y evolución del consumo del sistema económico, la inversión pública y privada, el gasto público agregado, es decir, los niveles de gobierno nacional, provincial y municipal como un todo, las exportaciones e importaciones, la balanza de pagos y la cuenta corriente, de capital y financiera, las reservas internacionales, los déficits fiscales y comerciales, la tasa de desocupación e inflación, entre otras. (A medida que desarrollemos los temas iremos ampliando el estudio de cada una de estas macrovariables.)

Coincidimos con Mochón y Becker (2003) en definir a la macroeconomía como

▲

el estudio del funcionamiento de la economía en su conjunto. Su propósito es obtener una visión simplificada de la economía pero que al mismo tiempo permita conocer y actuar sobre el nivel de actividad de un país determinado o de un conjunto de países.

Desde la macroeconomía buscamos respuestas a preguntas tales como: ¿cuáles son las causas por las que a veces caen la producción o el empleo?, ¿por qué existen períodos inflacionarios y cuáles son sus causas?, ¿qué debe hacer la autoridad económica para generar crecimiento económico?, entre otras.

Estas preguntas y otras buscan responderse desde la teoría macroeconómica, pero, a su vez, esta nos conduce a la aplicación de políticas económicas o macroeconómicas que deben perseguir tres objetivos muy claros: crecimiento económico, empleo de los factores productivos, principalmente de los trabajadores, y estabilidad de precios.

3. OBJETIVOS DE LA POLÍTICA MACROECONÓMICA

Como mencionamos precedentemente, existen tres objetivos que la política macroeconómica debe perseguir e intentar alcanzar: crecimiento económico, pleno empleo de los factores productivos, principalmente el de los trabajadores, y estabilidad de precios, es decir, inflación nula o baja.

Existe una diferencia entre los objetivos de la participación del Estado en el sistema económico y los objetivos de la política económica. Los primeros son más amplios e incluyen decisiones que exceden lo económico para abracer otros relacionados con disciplinas tales como salud, educación, sistema de justicia, mecanismos de regulación, políticas vinculadas a la obra pública, ambientales, sociales, entre otras; todas ellas relacionadas a mecanismos de distribución y redistribución, de crecimiento y estabilidad y, por supuesto, pueden coadyuvar a generar eficiencia económica.

Mientras que la política económica es más acotada a las decisiones puramente económicas, vinculadas a los tres objetivos antes mencionados.

- a. **Crecimiento económico.** Es el aumento en la disponibilidad de bienes y servicios del sistema económico en un periodo de tiempo determinado. Está medido por el Producto Bruto Interno² (PBI), medida que significa el valor monetario de todos los bienes y servicios de demanda final producidos en una economía en un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. Cuando la economía crece, se produce aumento de puestos de trabajo y se tendería a lograr mayor bienestar de los individuos en la sociedad³. Lo contrario ocurre cuando la economía no crece lo suficiente o incluso decrece. A las fases de aumento del PBI las llamaremos «de crecimiento» y a las fases de caída las llamaremos «recesivas».
- b. **Pleno empleo.** Se aspira a que la economía mantenga el pleno empleo de sus factores productivos, fundamentalmente el de la mano de obra, ya que se trata de hombres y mujeres que obtienen a partir de sus servicios laborales los medios necesarios para su subsistencia y capitalización. Para ello, las políticas macroeconómicas tratan de reducir el desempleo, por los costos sociales y personales que este genera.
- c. **Estabilidad de precios.** La política económica buscará que la inflación sea muy baja o inexistente. La inflación es el aumento sostenido y generalizado de los precios en la economía, por lo que su existencia genera expectativas negativas en los agentes

2. Por razones de simplificación, diremos que el crecimiento es medido por el PBI, aunque más adelante desarrollemos la clasificación general del producto, donde veremos que el PBI es un tipo especial del producto, aunque sea el más comúnmente utilizado para medir crecimiento. También existe el Producto Bruto Nacional (PBN), el Producto Neto Interno (PNI) y el Producto Neto Nacional (PNN) o Ingreso Nacional.

3. Aunque el crecimiento es necesario para el bienestar, también es cierto que existen evidencias de que en algunos periodos de crecimiento de la economía argentina este no fue acompañado por mejoras en los indicadores de distribución. Véase índice de Gini, disponible en www.cepal.org.

económicos, distorsionando procesos de consumo, inversión y producción, como también distorsiones en las decisiones de ahorro.

Otros objetivos no menos importantes están vinculados con las relaciones externas de la economía, las cuentas públicas –considerando los efectos de estas sobre el resto de la economía–, el tipo de cambio, entre otras.

Las transacciones con el exterior, tanto comerciales, financieras como crediticias, se registran en la balanza de pagos, que es el registro sistemático contable de todas las transacciones entre los residentes de un país y de otros u otros. En esta se refleja cuando el país tiene déficit o superávit en cuenta corriente o cuando los tiene en la cuenta financiera o crediticia (Ver capítulo de economía abierta).

Las cuentas públicas pueden ser superavitarias, es decir, cuando los ingresos totales son superiores a los gastos totales. Si los ingresos son menores a los gastos, existe «déficit fiscal o déficit público». Cuanto más crece, más será la necesidad de financiamiento del Estado, generando impacto sobre la tasa de interés y, por tanto, puede afectar la inversión privada.

El tipo de cambio es el precio de la moneda nacional expresado en término de unidades de una moneda extranjera. Su variación o valor depende de los déficits o superávits comerciales, de la disponibilidad de moneda extranjera en el mercado de cambios, de las expectativas sobre su valor, entre otros. Este es muy importante, ya que su valor determina las posibilidades de mayor o menor cantidad exportada o importada o la rentabilidad de estas actividades, e impacta sobre los precios internos si la economía es muy dependiente de los bienes importados para producir internamente.

4. INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA MACROECONÓMICA

Así como la política económica presenta objetivos, estos se alcanzan mediante instrumentos que consisten en políticas económicas entre las cuales encontramos:

- a. Política fiscal
- b. Política monetaria
- c. Política cambiaria
- d. Política comercial
- e. Política crediticia

a. **La política fiscal.** Consiste en la administración de los ingresos y los egresos del Estado. Su principal herramienta la constituye el presupuesto público, que es una ley estipulada constitucionalmente que debe ser tratada anualmente en el Congreso de la Nación, los congresos provinciales y, cuando así se estipule, en las legislaturas municipales. Este presupuesto es una planificación y constituye una proyección sobre los ingresos y los egresos necesarios para cumplir con los objetivos del Estado para un periodo de tiempo.

Entre los ingresos del Estado encontramos a los impuestos, las tasas y las contribuciones por mejoras, como también al crédito público que tienen los Estados para la toma de empréstitos.

Entre los egresos encontramos los gastos, las transferencias, los subsidios, los pagos de intereses por parte de los Estados y las erogaciones de capital cuando de pagar deudas se trata, entre otros.

Cuando los ingresos son mayores a los egresos, decimos que estamos frente a un superávit fiscal; cuando los gastos son mayores a los ingresos, estamos frente a un déficit fiscal, y cuando estos son iguales, nos encontramos frente a una situación de equilibrio presupuestario.

La gestión de la política fiscal recae sobre el Ministerio de Economía, en cabeza del ministro de Economía, en relación directa con el jefe de Gabinete de Ministros, quien es el responsable de presentar el presupuesto anual ante el Congreso de la Nación (artículo 100, inciso 6, de la Constitución de la Nación Argentina).

El artículo 4 de la CN establece los mecanismos de financiamiento y la provisión de fondos por parte del Estado y dice:

El Gobierno Federal provee a los gastos de la Nación con los fondos del Tesoro nacional, formado del producto de derechos de importación y exportación; del de la venta o locación de tierras de propiedad nacional; de la renta de Correos; de las demás contribuciones que equitativa y proporcionalmente a la población imponga en Congreso general, y de los empréstitos y operaciones de crédito que decrete el mismo Congreso para urgencias de la Nación o para empresas de utilidad nacional.

b. La política monetaria. Esta consiste en administrar la base monetaria y la oferta monetaria y, por ende, es la que administra la tasa de interés en la economía.

La base monetaria es la cantidad de efectivo circulante más las reservas de los bancos comerciales en el Banco Central, mientras que la oferta monetaria es la cantidad de dinero circulante más los depósitos existentes en los bancos⁴.

A su vez, controlando la cantidad de dinero, se puede determinar la tasa de interés en el mercado de dinero, ya que al ajustar la oferta de dinero, determina su precio, considerando si aumenta o disminuye la cantidad de dinero en circulación: cuando aumenta la cantidad de dinero, la tasa de interés baja, y cuando disminuye la cantidad de dinero circulante, la tasa aumenta, teniendo en cuenta el mecanismo de oferta y demanda de dinero como un bien.

El interés es el precio del dinero, por lo que si la tasa baja, obtener dinero vía crédito tiene un precio más bajo y resulta más accesible. Lo contrario ocurre cuando la tasa aumenta.

4. En el capítulo de oferta monetaria y política fiscal nos detendremos en estos conceptos.

La autoridad monetaria en el país es el banco Central de la República Argentina (BCRA). Su titular es elegido por el presidente de la Nación, con acuerdo del Senado. A su vez, el BCRA funciona a través de un directorio, cuyos integrantes son elegidos con acuerdo del Senado de la Nación. Los mecanismos que tiene el BCRA para administrar la cantidad de dinero son principalmente tres⁵:

- La *emisión monetaria*, que consiste en la potestad de emitir dinero mediante su fabricación y ponerlo en circulación mediante operaciones de pase a la Tesorería de la Nación para hacer frente a gastos públicos o pagos de intereses.
- La *política de encajes* o reservas legales, mediante la cual, y considerando que el BCRA es el banco de bancos, es decir, es la autoridad monetaria y como tal regula toda la actividad bancaria del país, establece las reservas que los bancos deben mantener como reservas legales de los depósitos que reciben. Estas reservas legales, también llamadas encajes, deben ser depositadas en cuentas especiales que los bancos comerciales tienen en el BCRA.
- Las *operaciones de mercado abierto*, que consisten en operaciones llevadas a cabo a fin de comprar y vender bonos. Cuando el BCRA compra bonos, lo hace a cambio de dinero existente, por lo tanto, quita bonos del mercado y, a cambio de estos, los tenedores de bonos reciben dinero, por lo que aumenta el efectivo en circulación. Si, por el contrario, el BCRA vende bonos, los coloca en el mercado a cambio de dinero, quitando dinero de circulación. También esta operación la puede llevar adelante mediante operaciones en el mercado cambiario, como veremos enseguida.

c. **La política cambiaria.** La determina el BCRA y consiste en la participación de este en el mercado de cambios o de divisas, a fin de regular el tipo de cambio entre nuestra moneda y monedas extranjeras⁶.

Cuando el BCRA ofrece divisas (por ejemplo, dólares a cambio de pesos), busca que la misma mantenga su valor o baje en el mercado doméstico. El caso contrario ocurre cuando compra divisas, en esta situación el BCRA busca que la moneda extranjera mantenga su valor o no baje con relación a la nuestra.

Las razones de intervención son diversas: la necesidad de mantener el equilibrio o buscar el equilibrio en la balanza comercial, es decir, en la diferencia entre exportaciones e importaciones y, de este modo, hacer que nuestra economía no pierda competitividad

5. Existen otros mecanismos como operaciones de pases, aplicación de tasas de redescuentos, etcétera, pero en este texto introductorio nos parece pertinente presentar los instrumentos básicos de política monetaria.

6. El tipo de cambio es el valor de una moneda expresado en términos de otra. Así, si U\$S1 es equivalente a \$25, decimos que el tipo de cambio nominal peso dólar es 25/1. La importancia de regular el valor de nuestra moneda con relación a otras radica en la necesidad de mantener el equilibrio o buscar el equilibrio en la balanza comercial, es decir, en la diferencia entre exportaciones e importaciones y, de este modo, hacer que nuestra economía no pierda competitividad.

frente a otras. Asimismo es un poderoso mecanismo de regulación de precios, sobre todo en economías como la argentina, que tiene alta dependencia de insumos externos.

d. La política comercial. Consiste en establecer los parámetros de actuación comercial de nuestro país con relación a terceros. Así, mediante la política comercial, se intenta regular las cantidades exportadas e importadas mediante la fijación de cuotas, barreras arancelarias o para-arancelarias, mecanismos de retenciones; la política cambiaria influye de manera determinante.

El objetivo debería ser el de mantener equilibrada la balanza comercial del balance de pagos, meta muy difícil de alcanzar teniendo en cuenta la dinámica del comercio internacional, pero, a su vez, atender a las necesidades propias de la economía en su conjunto, que en determinados momentos conlleva a un déficit comercial y en otro, a un superávit, dependiendo de diversos factores como los mencionados precedentemente.

e. La política crediticia. A través de esta, las autoridades económicas buscan favorecer a determinados sectores de la sociedad mediante la generación y el otorgamiento de líneas de crédito creadas específicamente para atender a las necesidades sectoriales de la economía o en virtud de las actividades que el Estado busca incentivar.

Dos instituciones se especializan en estas herramientas en la República Argentina: el Banco de la Nación Argentina y el Banco Hipotecario. Estos bancos, generalmente, desarrollan las herramientas y posteriormente los bancos comerciales imitan sus líneas de crédito, siempre y cuando puedan competir en condiciones ventajosas.

En los últimos años, por ejemplo, se habilitaron créditos Procrear, otorgados por el Banco Hipotecario con financiamiento de la Anses, a tasas preferenciales y cuyo principal objetivo era de proveer de viviendas a un sector de la sociedad capaz de tomar deuda, pero a una menor tasa comparada con la de mercado, como también el de dinamizar la actividad económica a través de un sector como el de la construcción de viviendas. A estos les siguieron los créditos UVA, con una mecánica de actualización en virtud del valor de cotización del dólar.

RESUMEN

La actividad económica, medida a partir de un indicador como el PBI, nos marca cuánto empleo y desempleo puede tener un sistema económico en un determinado momento, pero este se obtendrá en la medida que se alcance una estabilidad de precios medida por el IPC (Índice de Precios al Consumidor), ya que en un escenario de estabilidad es más factible tener previsibilidad que incentive a la inversión y el consumo, y que permita planificar las actividades productivas y de servicios, ya sean públicas o privadas.

Los instrumentos de los que se vale la autoridad monetaria para alcanzar estos objetivos son determinantes y, en función de que utilicemos unos u otros, los resultados podrán ser similares o muy diferentes en virtud del contexto en el que se aplican.

Así, la política fiscal podrá ser una herramienta para inducir a la mayor actividad o al crecimiento del producto generando mayor empleo, pero con el riesgo de que si los factores productivos están plenamente empleados y se incurra en un déficit fiscal, puede producirse un proceso inflacionario. (Estudiaremos más adelante las causas de la inflación.)

Si se aplicara una política monetaria contractiva a fin de evitar un mayor gasto y de este modo controlar la inflación, se puede llegar a generar alzas excesivas en la tasa de interés con efecto negativo sobre la actividad económica y, por lo tanto, sobre el empleo. Y, en este sentido, todos los restantes instrumentos de política económica deben contribuir a los objetivos que se persigue: crecimiento, empleo y estabilidad.

Por ello, es que es preciso contar con el conocimiento cabal acerca del funcionamiento de las variables macroeconómicas para saber cómo se verán afectadas cuando se decida alterar el valor de otras.



BIBLIOGRAFÍA

- BESIL, Antonio (2007). *Economía. Manual introductorio* (5^a ed.) Resistencia, Chaco: Eudene.
- FERRUCCI, Ricardo Jorge (1997). *Lecturas de macroeconomía y política económica*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- MOCHÓN, Francisco y Becker, Víctor (2003). *Economía. Principios y aplicaciones* (3^a ed.) Buenos Aires: McGraw-Hill.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.
- SMITH, Adam ([1776] 1996). *Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Tomo I. Barcelona: Folio.



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿Por qué el precio del petróleo afecta a la actividad económica?
2. ¿Por qué la tasa de interés está relacionada con la cantidad de dinero circulante?
3. ¿Cuáles son los objetivos de la política económica y sus instrumentos?
4. ¿Cuáles son las diferencias entre los objetivos de la participación del Estado en la actividad económica y los de la política macroeconómica? Intente fundamentar respuesta.
5. Busque artículos periodísticos referidos a los temas abordados en el presente capítulo y reflexione acerca de cuál es la política de la que se ocupan y cuáles son sus objetivos.
6. ¿A qué llamamos tasa de desempleo?
7. ¿A qué llamamos inflación y cómo se mide?
8. ¿En qué consiste el crecimiento económico y cómo se mide?
9. Busque información sobre los créditos Procrear y UVA. Analice sus similitudes y diferencias.
10. Escriba un ensayo de dos carillas, tamaño A4, acerca de la importancia de la participación del Estado en la economía.
11. Relea el artículo 70 de la CN y analice los incisos que hacen referencia a las cuestiones económicas vinculadas a los derechos del Estado federal, los concurrentes con las provincias y los mecanismos de crédito público.



Capítulo 9

La contabilidad nacional y los indicadores de crecimiento económico

1. Concepto y medición del crecimiento económico
2. Clasificación del producto
3. Componentes del producto y métodos de cálculo
 - 3.1. Método del valor agregado o valor añadido
 - 3.2. Método del gasto agregado
4. Producto per cápita
5. Producto nominal y real
6. Ingreso disponible y formación del capital
7. Crecimiento económico
 - 7.1. Indicadores y medición
 - 7.2. Factores condicionantes

Anexo

Tópico XII. Evolución del crecimiento económico argentino



Capítulo 9

La contabilidad nacional y los indicadores de crecimiento económico

El crecimiento económico no es sino un excedente más que momentáneo de la producción global de todo lo que consumimos, utilizamos e invertimos. Crecimiento económico e incremento de la producción significan lo mismo.

J.K. Galbraith (1993)

En el capítulo anterior hemos incorporado al análisis económico la participación del Estado e hicimos una clara diferencia entre su participación en el sistema económico, social e institucional y los objetivos de las políticas económicas.

Distinguimos los objetivos del Estado: la eficiencia económica, la equidad distributiva, y la estabilidad y el desarrollo. Por otro lado, los objetivos de la política económica son: el crecimiento económico, el pleno empleo de los factores del trabajo y la estabilidad financiera y de precios.

En este capítulo nos ocuparemos del concepto de crecimiento económico y sus indicadores, y más adelante lo compararemos con el concepto de desarrollo. En los siguientes capítulos abordaremos los objetivos de pleno empleo, desde las perspectivas neoclásica y keynesiana, y luego el de estabilidad de precios, este último medido desde el concepto de inflación.

Como vimos, el propósito de la economía es el estudio de la producción de bienes y servicios para el consumo actual o futuro en pos de la satisfacción de necesidades, pero en este proceso intervienen decisiones vinculadas a costos, a precios, a determinantes de mercado, tanto del lado de la oferta como de la demanda; a la propia estructura de los mercados, entre otras. También influyen las expectativas que se van conformando a partir del comportamiento de los factores descritos, pero además de otros factores como si el proceso de producción se diera en un ambiente de crecimiento económico o de recesión, de inflación o en un ambiente económico estable, de pleno empleo o de elevadas tasas de desempleo, en un contexto de confianza o desconfianza del valor de nuestra moneda en relación a otra, de si existe excesiva deuda nacional o si el presupuesto público está o no en equilibrio, si la balanza de pagos está o no en equilibrio, entre otros.

Estos últimos determinantes tienen que ver con el comportamiento de las variables macroeconómicas, agregados económicos o macrovariables.

La primera de estas macrovariables que veremos será la de *crecimiento económico* que, a su vez, está determinada por otras tales como el consumo agregado, la inversión agregada, el gasto público agregado y las exportaciones netas, variables que hacen referencia

a los comportamientos de referencia de todo el sistema económico y no de un individuo, grupo o sector social. El consumo agregado es el total de consumo de todos los bienes y servicios en la economía, la inversión agregada es el total de toda la inversión pública y privada en la economía, el gasto público agregado es el total de todo el gasto público¹ y la exportaciones netas que son la diferencia entre las exportaciones y las importaciones del conjunto de la economía.

La macroeconomía exige la medición de variables a fin de obtener una visión global de la economía, lo que se hace a partir de la denominada *contabilidad nacional*, que mide la actividad de una economía a lo largo de un periodo, generalmente un año, y registra las transacciones que se realizan entre los diferentes agentes que forman parte de la economía.

Pero, así como el crecimiento se mide a partir de la evolución del producto, también se mide a partir del PBI *per cápita*, que se define como el cociente entre el PBI de un periodo con la cantidad de habitantes en el sistema económico en el mismo lapso.

1. CONCEPTO Y MEDICIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Uno de los objetivos de la política macroeconómica es el de alcanzar el crecimiento económico de largo plazo, es decir, a lo largo del tiempo y que este, en lo posible, sea ininterrumpido. Sin dudas, una de las formas de medir el éxito económico de un país es a través de las tasas de crecimiento.

Lo cierto es que no hay recetas mágicas y únicas para generar crecimiento, empleo y disminuir la inflación, pero sólidas políticas macroeconómicas son esenciales para que un país alcance estos objetivos.

Incrementar la tasa de crecimiento implica la utilización de mayor capital e inversión en educación y esto significa, muchas veces, menor consumo destinado a ahorro e inversión. A veces, los formuladores de políticas económicas se ven forzados a disminuir el ritmo de crecimiento, atentos a las consecuencias inflacionarias que, como veremos más adelante, pueden generarse en determinados escenarios de crecimiento económico.

El crecimiento económico es el aumento de la producción y la disponibilidad de bienes y servicios en una economía en un periodo determinado.

El crecimiento de una economía refiere entonces a aquella situación en la que aumenta la producción de bienes y servicios y su disponibilidad en un determinado periodo de tiempo. Es la situación en la que, por citar ejemplos, aumenta la producción de alimentos, automóviles,

1. Para nuestro país, es el agregado del gasto del gobierno federal, los gobiernos provinciales y los municipales.

bebidas, alojamientos, servicios de educación y todos los otros bienes y servicios que integran el complejo productivo del país. Asimismo, puede suceder que el país muestre indicadores exitosos de crecimiento cuando aumentan determinados rubros productivos, pero otros caigan en sus niveles de ponderación o generen menor valor agregado en la economía. Puede ser que aumente la cantidad producida de alimentos y bebidas, de automóviles, de metales o aumente la actividad constructora, pero decaiga a la vez la actividad textil, el turismo u otros.

La medida de producción de un país es el *producto*, que es la cantidad de bienes finales y servicios producidos por un país en un periodo determinado de tiempo.

Pero el concepto de producto muestra distintos matices y distintas formas de medición, teniendo en cuenta que consideremos elementos tales como el origen y lugar de residencia de los propietarios de los factores productivos, si incorporamos el concepto de depreciación de los bienes de capital en su cálculo, etcétera.

La medida más clara y más utilizada para medir el crecimiento y, por tanto, el nivel de producción total es el *Producto Bruto Interno*² (PBI).

El Producto Bruto Interno (PBI) es el valor monetario de todos los bienes y servicios de demanda final producidos en un país durante un año.

Desagregamos el concepto en función de cada uno de sus elementos componentes:

- *Valor monetario*: es el valor al que se cotizan dichos bienes en sus respectivos mercados. El PBI es la sumatoria del valor de cada uno de los bienes producidos en el sistema económico multiplicado por la cantidad producida por cada uno de ellos.
- *Bienes de demanda final o bienes finales*: el PBI trata de abarcar a todos los bienes producidos en el sistema económico y, además, trata de eliminar la doble contabilización de los bienes. Es decir, en la producción de bienes y servicios existen partes que previamente fueron producidas, si contabilizamos todas las partes en el proceso productivo, estaríamos sumando en la contabilidad más de una vez a determinados bienes. Por ejemplo, en el proceso de impresión de un libro intervienen distintos productos (papel, cartulina, cola de pegar, tinta, entre otros). Cada uno de esos elementos se produjo de manera independiente. Para la contabilidad nacional, se toma el valor final del libro con todas sus partes y no el valor individual de sus componentes. El papel también puede utilizarse para hacer un cuaderno, para lo cual se toma en cuenta el valor final del cuaderno o un diario del cual se toma el valor del diario, etcétera. Por ello, también es necesario diferenciar los bienes finales de los *bienes intermedios*, que

2. La medida de PBI a la que hacemos referencia aquí es a la de *precio de mercado*, es decir, a la expresión monetaria o valor de mercado de los bienes y servicios producidos en la economía, libre de doble contabilización, producida en un periodo y ámbito determinado.

son aquellos que se utilizan para producir otros bienes y servicios como insumos o maquinarias, estas últimas enmarcadas en el concepto de capital.

- *Producidos en un país:* es decir, en el interior de las fronteras del país independientemente del origen de los residentes propietarios de los factores productivos. Así, un residente francés propietario de una industria productora de perfumes invierte en una planta en la Argentina por la que obtendría beneficios. Lo producido por la planta industrial en la Argentina se contabiliza en el Producto Interno Bruto de Argentina, aunque el propietario de los factores sea francés. Pero si un argentino produce en otro país, el resultado de esta actividad no forma parte del PBI, ya que no se produce dentro de las fronteras del país. Las retribuciones que se giran entre países forman parte de otro concepto que veremos en breve, el de Producto Bruto Nacional (PBN).
- *Durante un año o periodo de tiempo determinado:* la referencia temporal para la medición del PBI de cada país es de un año calendario. Se unifica el criterio a los fines de tener homogeneidad en la medición para poder hacer comparaciones territoriales o entre países en el tiempo.

A esto se debe agregar que normalmente la medición del PBI, si bien se hace en moneda local, luego se expresa en términos de dólares, a los fines de tener homogeneidad internacional en la medición de cada país y poder hacer comparaciones entre los mismos y analizar su evolución en el tiempo.



2. CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO

El producto puede ser interno o nacional. A su vez, tanto el producto interno como nacional pueden ser brutos o netos.

Hemos definido al Producto Bruto Interno (PBI) como el valor monetario de todos los bienes y servicios de demanda final producidos en un país en un año, cualquiera sea el origen de los propietarios de los factores productivos.

A diferencia del PBI, el Producto Bruto Nacional (PBN) es el valor monetario de todos los bienes y servicios de demanda final producidos en un país en un año, sumados la retribución de los factores cuya propiedad es de residentes nacionales (+REX) menos las retribuciones de los factores cuya propiedad es de residentes externos, pero que producen dentro de las fronteras del sistema económico³. La diferencia entre el producto bruto (tanto nacional como interno) y el producto neto (nacional e interno) es que el producto bruto las tiene incorporadas y del neto se las deduce.

3. El sistema económico refiere a los límites físicos de un país o región, pero también hace referencia al territorio donde rige un determinado régimen económico y jurídico que determina las prácticas sociales, económicas e institucionales.

Las depreciaciones son las caídas en el valor de los bienes de capital de la economía, que pueden generarse por el desgaste producido por el uso de los bienes o por el paso del tiempo. La depreciación, amortización o desgaste se aplica sobre los bienes de capital de la economía⁴.

El producto en cualquiera de sus clasificaciones puede expresarse a valores corrientes o en términos constantes o reales. Para el primer caso, los bienes y servicios se valúan a los precios del periodo en el que se producen u ofrecen.

El producto a valores constantes o reales es el que valúa al conjunto de bienes y servicios sobre los precios o valores de un periodo base o de referencia. Por ejemplo, podemos valuar bienes y servicios en términos de los precios del periodo de su oferta, mientras que en el segundo caso podemos valuar los bienes con relación a un periodo de referencia, por ejemplo, bienes producidos este año, pero valuados a valores de 2003, 2004, 2011, etcétera.

La utilidad de esa valuación en términos reales o constantes es que nos permite hacer comparaciones temporales con vínculo a la efectiva cantidad producida en un periodo. Así, a valores corrientes, los precios de un producto pueden estar contaminados por los efectos inflacionarios, de allí que el precio de un producto en 2010 puede tener un valor 50% mayor en 2018. Esto puede generar una alteración en el análisis sobre la evolución del producto, de tal modo que, para eliminar estas alteraciones o vicios, se calcula en producto a valores constantes o reales.

3. COMPONENTES DEL PRODUCTO Y MÉTODOS DE CÁLCULO

Antes de analizar sus componentes, es preciso considerar que existen dos formas de medir el producto: el método del valor agregado y mediante el cálculo del gasto agregado.

3.1. Método del valor agregado o valor añadido

Es el que nos permite obtener, del valor total de las ventas de las empresas menos el valor de los bienes intermedios, el costo de los factores utilizados para producir los bienes y servicios.

Analizamos, por ejemplo, la industria panificadora. En ella, el bien final es el pan, pero para producir pan se necesita trigo que luego se convertirá en harina, galpones de almacenamiento y máquinas para la molienda que conforman el capital, más la mano de obra para operar la industria. Después de producida la harina, se la distribuye a partir de la cadena mayorista para llegar a la cadena minorista y a la elaboración del bien final, el pan.

4. Los bienes de capital y los de consumo duradero como electrodomésticos están sujetos a desgastes por el uso o por el paso del tiempo. Se considera que estos bienes tienen una vida útil y que esta determina la amortización anual que va teniendo el bien. Luego, la contabilidad nacional recoge el valor de la depreciación o amortización de los bienes de capital de toda la economía.

Así supongamos que la venta de trigo se hace por valor de \$10, y el costo de producirlo es de \$5. El valor añadido del sector primario será entonces de \$5. Luego se produce harina con un costo de insumos y pago de factores por un valor de \$15 (que incluyen los \$5 del costo del trigo). Supongamos ahora que la industria vende por valor de \$20, el valor añadido será de \$5 (\$20 menos los \$15 de costo de trigo y producción).

Esta harina es vendida al canal de venta mayorista a \$20, supongamos que el servicio de distribución en esta etapa tiene un costo adicional de \$5, sus costos totales serán de \$25 (\$20 de la harina más \$5 de gastos operativos y de factores utilizados en su actividad). Si esta harina se vende a los comercios minoristas para la producción y venta de pan a un valor de \$30, el valor añadido será de \$5.

Finalmente llega la harina a las panaderías para la producción y venta de pan. Las panaderías que compran el insumo básico a \$30 deben sumarle los gastos operativos más costos de factores, podemos suponer un costo total de esta etapa de \$35; si la producción de pan es vendida a \$40, el valor que añade esta parte de la cadena es de \$5.

Resumiendo, podemos decir que el precio al cual se vende el pan es de \$40 y está compuesto por el costo de producirlo, que incorpora el valor que cada etapa añadió antes de llegar a estar disponible por parte del consumidor final, es decir, los \$35 más el valor añadido final que es de \$5.

El valor del pan que se contabiliza en el producto bruto es de \$40, si se lo calcula con la metodología de precio de mercado; en cambio, si se lo calculara incorporando en cada fase de la cadena el valor al que lo vende a la fase siguiente, esta producción tendría un valor de \$100 (sumando los \$10 del precio del trigo, los \$20 de los molinos, precio al que les venden a los mayoristas, los \$30 que es el precio al que los mayoristas les venden a los minoristas y los \$40, que es el precio al que los minoristas les venden a los consumidores finales).

Tabla 1. Incremento del precio por etapas en la cadena de producción del pan (ejemplo)

| ETAPAS DE PRODUCCIÓN | COSTO EN CADA ETAPA | VALOR AÑADIDO (MENOS COSTOS DE FACTORES) | PRECIO FINAL POR ETAPA |
|------------------------------------|---------------------|--|------------------------|
| Pn trigo | 5 | 10 | 10 |
| Pn harina | $10 (+5) = 15$ | 10 | 20 |
| Mayorista | $20 (+5) = 25$ | 10 | 30 |
| Pn de pan y venta minorista | $30 (+5) = 35$ | 10 | 40 |

Al valor añadido al trigo que se inicia con un valor de \$10, en cada etapa se le agregan \$10 más; por lo que, en el balance final, la suma de valor añadido en cada etapa da como resultado el valor del precio final al que se vende el pan en el mercado.

3.2. Método del gasto agregado

Este método nos permite analizar los componentes del producto considerando que la renta obtenida por los factores productivos se destina a la compra de bienes y servicios, por lo que el gasto agregado se financia con la renta de los factores.

Iniciamos el análisis con una *economía cerrada sin sector público*. Es decir, solo existe el sector privado, que no tiene relaciones comerciales con el exterior⁵.

Así, el producto es el consumo de la economía más las inversiones. El consumo es el destinado a satisfacer las necesidades de las economías domésticas. Puede ser en bienes durables y no durables. Los primeros son aquellos que resisten más de un uso; mientras que los no durables desaparecen, se destruyen o pierden sus características con el primer uso.

A su vez, la inversión puede ser clasificada en inversiones en capital fijo o en existencias. La inversión en capital fijo (IKF) son las máquinas o edificios, mencionados precedentemente, o sea, aquella que se realiza para aumentar o mantener el *stock* en capital fijo. La inversión en existencia (VE) comprende a la materia prima no incorporada al proceso productivo, los productos en proceso de producción y los bienes terminados pero en almacén, sin ser vendidos. La compra de máquinas y otros bienes intermedios, más las construcciones de nuevas plantas industriales o infraestructura privada, forman parte de la inversión como componente del producto.

Así podemos simbolizar:

$$I = IKF + VE$$

Entonces, siendo el PIB: el producto interno bruto, I: las inversiones y C: el consumo, resumimos:

$$\begin{aligned} PIB &= C + I \\ PIB &= C + IKF + VE \end{aligned}$$

La inversión es igual a la inversión bruta, a la que si restamos las depreciaciones, obtenemos la inversión neta ($IN = IB - Dep$) o lo que es lo mismo, la inversión neta es la inversión bruta menos la depreciación ($IN = IB - Dep$). Por ello:

5. La economía en su conjunto tiene tres sectores: el sector privado, el sector público y el sector externo. Analizamos en una primera instancia a partir de pensar una economía cerrada y sin sector público, luego incorporamos al sector público y, en una tercera instancia, incorporamos al sector externo. El sector privado interno y las actividades económicas del Estado representan lo que denominamos economía cerrada. El sector privado está conformado por los consumidores y las empresas y sus inversiones.

$$\begin{aligned} \text{PIB} &= C + IB \\ \text{PIN} &= C + IN \end{aligned}$$

Donde: la $IN = IB - Dep$

Donde: el PIB es el consumo más la inversión bruta y el PIN es el consumo más la inversión neta que se obtiene restando las depreciaciones de la inversión bruta.

La depreciación es la pérdida de valor del capital productivo en un periodo. Esta pérdida se da por el paso del tiempo y por el uso normal y habitual de estos bienes.

Si interviene al sector público, el modelo sería de *economía cerrada con sector público*, incorporando al modelo los gastos por representar a la demanda agregada que se suma a la inversión y al consumo.

El Estado obtiene ingresos mediante tributos⁶ u operaciones de crédito público. Supondremos aquí que el Estado solo obtiene ingresos mediante impuestos⁷ y que estos ingresos están destinados a gastos y transferencias.

El gasto público es el realizado para la adquisición de bienes y servicios, mientras que las transferencias son las que hace el Estado a las economías domésticas sin contraprestación de servicios, básicamente subsidios por desempleo o pensiones.

Así, el PIB en una economía cerrada con sector público se determina de la siguiente manera:

$$\text{PIB} = C + I + G$$

Donde: G es el gasto agregado que realiza el Estado por la adquisición de bienes y servicios.

6. Son ingresos obtenidos por el Estado y que se materializan en impuestos, tasas de contribuciones por mejoras.

7. Pueden ser directos o indirectos. Los primeros recaen sobre la renta y el patrimonio y, generalmente, el contribuyente está identificado. Los indirectos recaen sobre el gasto y, generalmente, el contribuyente no está identificado.

La inclusión o no de los impuestos indirectos (TI) en el producto nacional y la subvención o subsidios a la producción de bienes y servicios (SS) determinará que el producto, ya sea interno o nacional, sea a *precio de mercado (pm)* o *costo de factores (cf)*.

La medición del producto a costo de factores muestra el valor de los bienes y servicios a su costo de producción, ya que suma el costo de los factores que aportan al proceso productivo. Es igual a la renta generada en el proceso productivo que no incluye a los impuestos indirectos ni los subsidios transferidos a la producción.

El modelo $PIB = C + I + G$ puede ser considerado a precios de mercado ($PIBpm$), ya que puede reflejar el valor de los bienes de demanda final colocados en el mercado.

Se puede obtener el producto a costo de factores restando del modelo anterior los impuestos indirectos y los subsidios:

$$PIBcf = Ycf = C + I + G - (II - SS)$$

Lo mismo que decir:

$$PIBcf = Ypm - (II - SS)$$

Así, si el $PIBpm$ es:

$$PIBpm = C + IB + G$$

Entonces, el PIN es:

$$PINpm = C + IN + G$$

Que es lo mismo que:

$$PINpm = C + I + G - Dep$$

El $PINpm$ es el Producto Interno Neto a precio de mercado y si, además de este último, buscamos obtener el producto interno neto a costo de factores ($PINcf$), tendremos:

$$PINcf = C + I + G - Dep - (II - SS)$$

El PIN a costo de factores representa, entonces, al valor monetario de todos los bienes y servicios de demanda final producidos en un sistema económico en un periodo de tiempo determinado, neto de impuestos indirectos y subsidios, es decir, el valor neto que reciben los factores de la producción en su contribución en el proceso productivo.

Pero nos está faltando incorporar el sector externo, del cual obtendremos el Producto Nacional que puede ser también bruto o neto. Por ello, analizamos el producto de una *economía abierta con sector público*, es decir, una economía donde integramos a los tres sectores: el privado (empresas y familias), el Estado y el exterior.

Las economías del mundo se relacionan entre sí por realizar transacciones comerciales y financieras que quedan registradas en lo que se denomina *balanza de pagos*. Es el registro sistemático contable de todas las transacciones que se realizan entre los residentes de un país y los residentes de otro u otros países, en términos monetarios en un periodo determinado de tiempo, generalmente en un año.

Al medir el crecimiento en una economía abierta con sector público a través del producto nacional, este puede ser bruto o neto. Partiendo del Producto Interno Bruto a precio de mercado (PIBpm), podemos obtener el Producto Nacional Neto a costo de factores (PNNcf) que es la *Renta Nacional (YN)*, es decir, el valor monetario de todas las retribuciones que reciben los factores productivos en el proceso de producción neto de las transferencias giradas al exterior⁸, en un sistema económico en un periodo de tiempo determinado y que coincide con el valor del producto obtenido por el método del valor agregado o valor añadido, o sea, la contabilidad de lo que cada sector productivo añade en el proceso de producción de bienes y servicios neto de las transferencias al exterior.

Entonces, si:

$$\text{PIBpm} = C + I + G$$

El PNNcf será:

$$\text{PNNcf} = C + I + G - \text{Dep} \pm \text{Rex} - (\text{II} - \text{SS})$$

Donde: el Rex es la suma de las retribuciones a los factores de la producción, cuyos propietarios son residentes locales, pero que producen en el exterior, deducidas las retribuciones a los factores de la producción, propiedad de residentes del exterior y que producen en el interior del sistema económico.

Así podemos definir:

Producto Neto Interno (PNI) es el PBI menos las depreciaciones: $\text{PNI} = \text{PBI} - \text{Dep}$

El Producto Bruto Nacional (PBN) es el PBI más las retribuciones de los factores del exterior (FP del ext.) y menos la retribución de los factores productivos al exterior (FP al ext.)

8. No olvidemos que el PNN es el PIN más las retribuciones de los factores de propiedad de residentes locales menos las retribuciones de los factores, cuyos propietarios son residentes externos a un sistema económico.

$$PBN = PBI + \text{Retribución a los factores productivos del exterior} - \text{Retribución de los factores productivos al exterior}$$

En el siguiente cuadro resumimos la clasificación de producto que, recordemos, es la medida para calcular el crecimiento económico. En el mismo vemos que el producto se clasifica, en primer lugar, en interno o nacional. Luego, cada uno de ellos se clasifica en bruto y neto.

Tanto el Producto Interno Bruto, el Producto Interno Neto, el Producto Nacional Bruto como el Producto Nacional Neto pueden ser, a precio de mercado, como a costo de factores.

Llegamos así a la Renta Nacional, que es el valor monetario que reciben como retribución todos los factores productivos, cualquiera sea el origen de sus propietarios, es decir, si son residentes nacionales o extranjeros, como también netos de impuestos indirectos, netos de subsidios, los cuales distorsionan los precios que se pagan para retribuir a los factores que intervienen en la producción de bienes y servicios.

Gráfico 1. Tipos de producto

| | | | |
|-----------------|--------------|----|--|
| | | Pm | $PBI = C + I + G + X - Q$ |
| INTERNO | BRUTO | Cf | $PBI = C + I + G + X - Q - (II - SS)$ |
| | NETO | Pm | $PNI = C + I + G + X - Q - Dep$ |
| PRODUCTO | BRUTO | Cf | $PNI = C + I + G + X - Q - Dep - (II - SS)$ |
| | NETO | Pm | $PBN = C + I + G + X - Q + Rex - Rex$ |
| NACIONAL | BRUTO | Cf | $PBN = C + I + G + X - Q + Rex - Rex - (II - SS)$ |
| | NETO | Pm | $PNN = C + I + G + X - Q + Rex - Rex - Dep$ |
| | | Cf | $PNN = YN = C + I + G + X - Q + Rex - Rex - Dep - (II - SS)$ |

El indicador de crecimiento económico más utilizado es el Producto Bruto Interno a precios de mercado y su cálculo es el del método del gasto.

Como afirmamos antes, al medirse el crecimiento a partir de la *variación* del PBI, si su variación es positiva, estamos ante un aumento en la disponibilidad de bienes y servicios, o sea, ante un crecimiento. Por el contrario, la variación puede significar un decrecimiento de la economía, que se da cuando esta no crece o produce menos bienes y servicios en un periodo con relación a otro periodo anterior.

Se introduce aquí el concepto de *variación del producto*, el cual se representa a partir de una tasa, calculada de la siguiente manera.

$$\text{Tasa de variación del PBI} = (\text{PBI}_{\text{t}} - \text{PBI}_{\text{t-1}} / \text{PBI}_{\text{t-1}}) \times 100$$

Donde: el PBI_{t} es el PBI del periodo corriente, el $\text{PBI}_{\text{t-1}}$ es el PBI del periodo inmediato anterior al corriente, siendo que la variación es valor relativo, es decir, se expresa en términos porcentuales.

Así, el PBI de Argentina en 2017 fue de U\$S461 231,40 y en 2016 fue de U\$S448 232,70, por lo que la tasa de variación del PBI de 2017 respecto a 2016 fue del 2,9%. Este porcentaje significa que la economía creció en 2017 un 2,9% con relación al PBI de 2016.

Si tomamos el PBI proyectado para 2018, que ascendía a U\$S450 623,08, observamos que la tasa de crecimiento para 2018, con relación a 2017, fue negativa en un 2,3%⁹. Veamos la siguiente evolución del PBI.

Tabla 2. Valor del PBI de Argentina desde 1990 expresado a valores de 2010, en miles de millones dólares, y su respectiva tasa de variación

| AÑO | PBI EN U\$S DE 2010 | TASA DE VARIACIÓN | AÑO | PBI EN U\$S DE 2010 | TASA DE VARIACIÓN |
|------|---------------------------|----------------------|------|---------------------------|----------------------|
| 1990 | 204 022,8 | | 2005 | 335 870,7 | 8,85 |
| 1991 | 225 605,8 | 10,58 | 2006 | 362 898,8 | 8,05 |
| 1992 | 247 277,7 | 9,61 | 2007 | 395 587,4 | 9,01 |
| 1993 | 261 428,7 | 5,72 | 2008 | 411 637,3 | 4,06 |
| 1994 | 276 686,2 | 5,84 | 2009 | 387 274,5 | -5,92 |
| 1995 | 268 813,9 | -2,85 | 2010 | 426 487,5 | 10,13 |
| 1996 | 283 670,4 | 5,53 | 2011 | 452 093,6 | 6,00 |
| 1997 | 306 679,1 | 8,11 | 2012 | 447 453,3 | -1,03 |
| 1998 | 318 486,8 | 3,85 | 2013 | 458 216,0 | 2,41 |
| 1999 | 307 704,6 | -3,39 | 2014 | 446 702,8 | -2,51 |
| 2000 | 305 276,8 | -0,79 | 2015 | 458 528,2 | 2,65 |
| 2001 | 291 817,6 | -4,41 | 2016 | 448 232,7 | -2,25 |
| 2002 | 260 025,6 | -10,89 | 2017 | 461 231,4 | 2,90 |
| 2003 | 283 004,1 | 8,84 | 2018 | 450 623,1 | -2,30 |
| 2004 | 308 558,2 | 9,03 | | | |

Fuente. Base de datos de la Comisión Económica para América Latina (Cepal).

9.Todos los valores de PBI aquí expresados están valuados en términos de dólares. Véase <https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Portada.html>

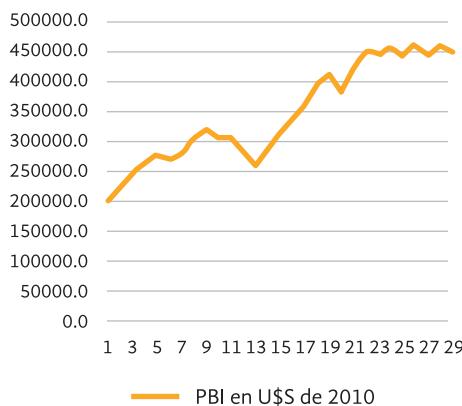


Gráfico 2. Evolución del PBI a valores constantes de 2010



Gráfico 3. Evolución de la tasa de variación del PBI para 2010

En el Gráfico 2 observamos la evolución de los bienes producidos desde 1990 hasta 2018, valuados a precios vigentes en 2010. En el Gráfico 3 observamos la evolución de la tasa de variación del PBI en el mismo periodo. En ambos gráficos, los números impares del eje horizontal que van del 1 al 29 representan los años desde 1990 hasta 2018, inclusive.

Tenemos variaciones positivas que se dan cuando el PBI crece, es decir, cuando existe crecimiento económico; cuando la línea tiene pendiente hacia abajo, significa que la economía no crece o decrece. También puede suceder que el crecimiento tome valores negativos que se dan cuando la economía decrece en un periodo respecto a un periodo anterior.

4. PRODUCTO PER CÁPITA

Además del Producto Bruto Interno, el PBI *per cápita* también es otro indicador de crecimiento. Es una medida que surge de relacionar el valor del PBI en un periodo de tiempo, generalmente un año, con la cantidad de habitantes en dicho periodo en el sistema económico bajo análisis.

El PBI *per cápita* es la razón o cociente entre el PBI y la cantidad de habitantes en un sistema económico determinado en un periodo de tiempo definido, expresado en moneda nacional o generalmente en dólares estadounidenses, e indica lo que «debería» recibir cada habitante si existiera distribución perfecta de todos los ingresos y riqueza en la sociedad.

$$\text{PBI per cápita} = \text{PBI} / \text{Cantidad de habitantes}$$

Desde 1991, el PBI *per cápita* ha aumentado de U\$S5 939 a U\$S10 938, a valores constantes de 2010. Con caídas en 1994 y 1998, en los que hubo en Argentina una profunda recesión que toca su fondo en 2002, momento en que nuevamente empieza a crecer hasta 2009. En ese año, el país se ve afectado por una gran crisis financiera internacional desatada a partir de la caída de los bonos hipotecarios en los Estados Unidos, denominados *subprime*. Luego, este indicador toca un techo en 2011, a partir del cual su comportamiento se vuelve inestable, dada la inestabilidad de los registros de PBI (ver Anexo).

Tabla 3. Evolución del PBI *per cápita* de Argentina desde 1991 hasta 2017

| ORDEN | AÑO | PBI PER CÁPITA U\$S CONST 2010 |
|-------|------|-----------------------------------|
| 1 | 1990 | 5 939,8 |
| 2 | 1991 | 6 598,7 |
| 3 | 1992 | 7 285,4 |
| 4 | 1993 | 7 612,7 |
| 5 | 1994 | 7 952,7 |
| 6 | 1995 | 7 630,0 |
| 7 | 1996 | 7 955,1 |
| 8 | 1997 | 8 500,9 |
| 9 | 1998 | 8 728,9 |
| 10 | 1999 | 8 339,9 |
| 11 | 2000 | 8 182,7 |
| 12 | 2001 | 7 735,5 |
| 13 | 2002 | 6 816,7 |
| 14 | 2003 | 7 337,8 |
| 15 | 2004 | 7 913,7 |
| 16 | 2005 | 8 522,5 |
| 17 | 2006 | 9 112,1 |
| 18 | 2007 | 9 830,7 |
| 19 | 2008 | 10 125,1 |
| 20 | 2009 | 9 428,5 |
| 21 | 2010 | 10 276,3 |
| 22 | 2011 | 10 780,0 |
| 23 | 2012 | 10 557,9 |
| 24 | 2013 | 10 699,2 |
| 25 | 2014 | 10 323,2 |
| 26 | 2015 | 10 498,6 |
| 27 | 2016 | 10 206,2 |
| 28 | 2017 | 10 398,1 |

A continuación, observamos los mismos valores graficados en curva.

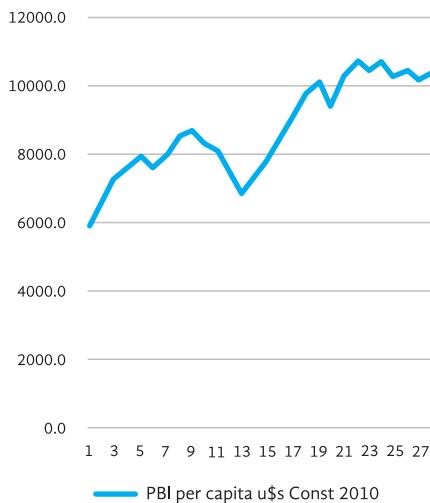


Gráfico 4. Evolución del PBI per cápita de Argentina desde 1991 hasta 2017

El PBI per cápita es un indicador del ingreso que tendría cada habitante del sistema económico bajo análisis. Pero, como observamos en la realidad, hay quienes obtienen ingresos muy superiores al del PBI per cápita por año y otros, mucho menos. Esto se debe a las ineficiencias distributivas que se generan en las economías, cuyas causas analizamos cuando veamos los indicadores de desarrollo.

Por tanto, debemos decir que este indicador es una medida que solo relaciona la evolución del tamaño de la economía con la evolución de la cantidad de habitantes, pero no nos dice nada acerca de la *calidad* de la distribución del ingreso.

5. PRODUCTO NOMINAL Y REAL

Como hemos visto, el producto es la cantidad de bienes de demanda final producida en una economía en un periodo determinado en términos monetarios. Esto significa que la cantidad producida puede ser multiplicada por sus respectivos precios para la obtención del producto total.

$$\text{Producto Total} = \sum (\text{Producción } n \times \text{Precios } n)$$

Esto significa que el producto total de la economía es la sumatoria del producto o multiplicación de la producción del total de bienes y servicios de dicha economía por sus respectivos precios.

Si tomamos los bienes producidos multiplicados por los precios de dicho periodo, estamos frente a lo que se denomina *Producto Bruto Interno corriente o nominal*. Sin embargo, si tomamos precios de un solo periodo como referencia y lo multiplicamos por la producción de cada uno de los años bajo análisis, obtendremos el *Producto Bruto Interno a precios constantes*.

Como observamos, los valores del producto corriente o nominal están determinados por las variaciones de precios o tasa de inflación, lo cual hace que este indicador no sea lo suficientemente representativo para realizar comparaciones sobre la cantidad de bienes producidos en distintos periodos o regiones, ya que está influido por las variaciones de precios.

Para evitar la influencia de estas variaciones de precios, se toma el producto a precios constantes y como referencia o año de base a un periodo específico, y por él se multiplican las cantidades de los respectivos bienes y servicios de esa economía en los periodos respectivos.

En el siguiente cuadro están representados el *producto nominal a valores corrientes* y el *producto real o constante*.

Tabla 4. Evolución del producto nominal a valores corrientes y del producto constante (en miles de millones de dólares)

| AÑO | PBI CORRIENTE EN U\$S CORRIENTES | PBI CONSTANTE BASE 2010 U\$S | ÍNDICE DE PRECIOS |
|------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------|
| 2010 | 423 627,00 | 423 627,00 | 100,00 |
| 2011 | 530 162,00 | 449 061,00 | 118,06 |
| 2012 | 545 982,00 | 444 452,00 | 122,84 |
| 2013 | 552 025,00 | 455 143,00 | 121,29 |
| 2014 | 526 319,00 | 443 707,00 | 118,62 |
| 2015 | 594 749,00 | 455 825,00 | 130,48 |
| 2016 | 554 860,00 | 447 517,00 | 123,99 |
| 2017 | 637 590,00 | 460 334,00 | 138,51 |

Fuente: base de datos del Banco Mundial¹.

1. Véase PIB (U\$S a precios constantes de 2010)-Argentina en Datos del Banco Mundial Birf-Air. Disponible en <https://datos.bancomundial.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD?locations=AR>

En el caso de los valores del PBI constante, están expresados con referencia a valores de 2010. De la razón entre el producto nominal y el real se obtiene el índice de precios para cada periodo.

6. INGRESO DISPONIBLE Y FORMACIÓN DEL CAPITAL

A partir del cálculo del producto podemos determinar el *ingreso disponible* y, por deducción del *consumo*, obtendremos lo que se destina a la formación del capital.

$$\text{PBI} = C + G + I + X - M$$

Donde: C es el consumo, G es el gasto público, I es la inversión pública y privada, X es el total de exportaciones y M es el total de importaciones, lo que nos permite obtener el YN (Ingreso Nacional), que es el total de las retribuciones que reciben los propietarios de los factores productivos por su participación en el proceso productivo.

$$YN = PIBpm - Dep +/- Rex - (II - SS)$$

Donde: YN es el ingreso nacional o, lo que es lo mismo decir, el Producto Neto Nacional a costo de factores; Dep son las depreciaciones, Rex es la diferencia entre las retribuciones a los factores del exterior y las que reciben los propietarios de los factores internos provenientes del exterior, e (II - SS) son los impuestos indirectos netos de subsidios.

Los impuestos indirectos son aquellos que gravan el consumo y las compras. Los subsidios son las transferencias que realiza el Estado a determinadas industrias para generar incentivos a algunas actividades. La deducción de estos dos conceptos determina la posibilidad de obtener el valor de los bienes al costo de producción, ya que estos alteran el precio al que ofrecen los bienes en el mercado.

Gracias a las siguientes fórmulas observamos la relación entre familias y propietarios de los factores productivos y las empresas productoras de bienes y servicios. El Ingreso Nacional (YN) es el ingreso de las familias. Luego, el Ingreso Personal (YP) es el ingreso nacional deducidos los impuestos directos, y si tomamos este último, el ingreso disponible, (Yd), aquel que se obtiene de la deducción del Ingreso Personal menos los Impuestos Indirectos.

$$YN = \text{Salarios} + \text{rentas} + \text{intereses} + \text{beneficios} + \text{regalías}$$

$$YN = \text{Ingreso de las familias}$$

$$YP = YN - \text{Impuestos directos} - BnD - \text{Aportes a la seguridad social} + Tr$$

$$Yd = YP - \text{Impuestos indirectos}$$

El ingreso personal es la parte de la renta nacional o ingreso nacional que efectivamente es obtenida por las personas. Se obtiene restando de la renta nacional los impuestos directos, pero también los beneficios no distribuidos (BnD) por las empresas a sus accionistas, los aportes a la seguridad social y sumando las transferencias (Tr) que reciben las personas.

El ingreso disponible es el ingreso real para gasto por parte de las familias, a lo cual se le deducen los impuestos indirectos. Este ingreso puede ser destinado a gasto o ahorro.

$$Yd = C + S$$

Donde: C es el consumo de las familias y S es el ahorro. Entonces:

$$S = Yd - C$$

Al ser el ingreso disponible igual al consumo más el ahorro, podemos afirmar que el ahorro se deduce de la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo de las familias.

El ahorro total generado por las familias es parte de lo que se denomina capital financiero y pasa a conformar el total del financiamiento disponible para la formación de capital físico: máquinas, edificios, caminos, etcétera.

El mecanismo de transformación de ahorro, capital financiero a capital físico en la economía lo determina, en el nivel macroeconómico, el sistema financiero en el que los bancos ocupan un papel preponderante como agentes intermediadores entre los ahorristas y los inversores. Los ahorristas depositan en cuentas del sistema financiero y bancario o compran bonos o acciones u otros títulos públicos o privados. En todos los casos esperan obtener un rendimiento representado por el interés que rinde esta inversión financiera. El interés que paga el sistema financiero a los ahorristas que depositan en cuentas se denomina tasa pasiva de interés.

Así mismo, los bancos tratan de colocar esos fondos para distintas inversiones. A estos últimos, se les cobra una tasa de interés denominada activa. De allí que la diferencia entre la tasa activa y la tasa pasiva genera como resultado lo que se denomina *spread*.

bancario, que les sirve a estos últimos para cubrir sus costos operativos y de allí deducir el rendimiento de su actividad.

De esta manera queda determinado el método a partir del cual se conforma el capital físico en el sistema económico, determinando los niveles de inversión.

7. CRECIMIENTO ECONÓMICO

Como hemos visto y definido, el crecimiento es el «aumento en la disponibilidad de bienes y servicios en el sistema económico». Esto implica que, en un país, al aumentar la cantidad producida de bienes y servicios, este está creciendo, y sus habitantes podrían recibir los beneficios de este crecimiento aprovechando los mayores niveles de producción y, por tanto, de bienes y servicios. Esto implicaría que los habitantes recibieran los beneficios del crecimiento, pero en la realidad esto no siempre es así, ya que algunos o muchos de ellos no acceden en igualdad de oportunidades a los bienes y servicios al aumentar su disponibilidad.

Además, esto es consecuencia de los problemas de distribución que se dan en la economía, muchos de ellos producidos por los fallos de mercado y por otros factores que abordaremos oportunamente.

Incluso, puede darse que en un país se pueda disponer de mayor cantidad de bienes y servicios y, sin embargo, muchos de sus habitantes alcanzan una baja porción de los mismos, mientras que otros tantos pueden alcanzar a tener una gran cantidad de ellos. Esto genera, sin dudas, problemas para el crecimiento y el desarrollo, y se debe tratar desde la perspectiva de la distribución de la renta y la riqueza.

7.1. Indicadores y medición

También, como hemos visto precedentemente, el crecimiento se mide a partir de indicadores y el más común para hacerlo es el Producto Bruto Interno (PBI). Recordemos que el PBI es el valor monetario de todos los bienes y servicios de demanda final producidos en un sistema económico en un periodo determinado de tiempo.

El otro indicador es el PBI *per cápita*, que indica el PBI por habitante y surge de la razón entre el valor del PBI y la cantidad de habitantes del país en consideración.

Así tenemos, entonces, que *los indicadores de crecimiento* son el PBI y el PBI *per cápita*. Si bien el PBI *per cápita* es un indicador eficaz de crecimiento, no nos dice nada acerca de la calidad de la distribución del ingreso. Esta razón nos indica solo lo que, en situaciones ideales en la economía, le correspondería a cada habitante dado un PBI y un determinado nivel de crecimiento.

7.2. Factores condicionantes

Los factores condicionantes del crecimiento económico son numerosos y están dados fundamentalmente por los elementos componentes del PBI, es decir, el consumo, la inversión, el nivel de gasto público, las exportaciones y, por supuesto, las importaciones. La diferencia entre estos dos últimos conceptos nos permite obtener el Saldo de la Balanza Comercial (SBC).

El producto aumenta cuando aumenta el consumo, la inversión, los gastos y las exportaciones, y disminuye con el aumento de las importaciones.

El consumo puede aumentar porque aumenta la disponibilidad de saldos reales, es decir, cuando aumenta el poder adquisitivo del dinero por disminución de precios o porque aumenta el salario de los habitantes. También el consumo se puede ver incentivado por promociones especiales, los mecanismos de financiamiento o por políticas públicas que incentiven al consumo de determinados bienes y servicios.

La inversión puede aumentar porque existen condiciones favorables para la venta de bienes o servicios en el país o en el exterior, por la disminución de la tasa de interés, lo cual puede hacer más atractivo invertir en producir o vender bienes y servicios. Asimismo se puede lograr su crecimiento por las inversiones en infraestructura pública o privada.

El gasto público afecta directamente al crecimiento, ya que genera un aumento en la demanda agregada mediante la disponibilidad de mayor caudal de dinero en el mercado injectado por parte del sector público. Este se puede dar mediante el aumento de salarios, el aumento de las compras de bienes y servicios por parte del Estado, subsidios, etcétera.

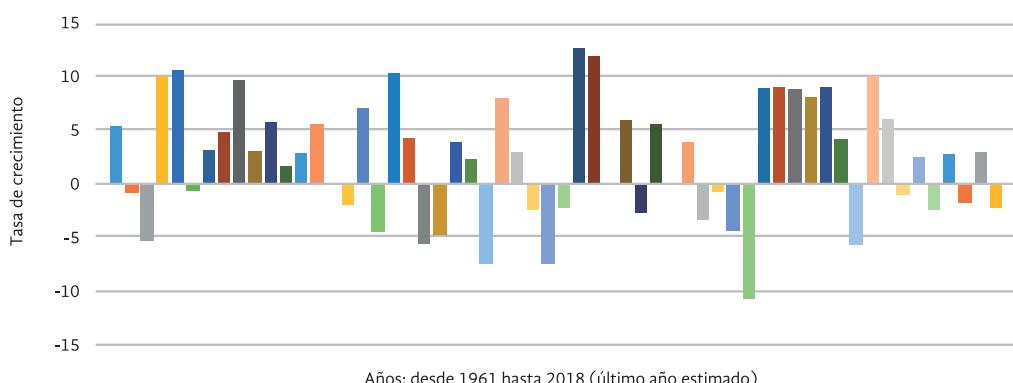
Por otra parte, el aumento del Saldo de la Balanza Comercial indica que los saldos exportables son mayores a los saldos importados, lo cual permite inferir que esto generará un aumento en el PBI. A su vez, que aumenten los componentes del PBI dependerá de elementos tales como:

- Disponibilidad de desarrollos tecnológicos. Esto haría que el país fuera menos dependiente de los desarrollos externos que condicionen la producción interna.
- Actitud frente al ahorro. Si bien el aumento del consumo podría generar crecimiento económico, también es cierto que el aumento del ahorro permitiría el financiamiento de bienes de inversión en la economía. Si lo que no se consume se ahorra, este ahorro se convierte en capital físico que podría ser destinado a la producción de nuevos bienes y servicios. De allí que la actitud frente al ahorro por parte de la sociedad es un factor determinante para la generación de crecimiento económico.
- Estabilidad económica. Aporta sustanciales ventajas para la generación de crecimiento, atendiendo a que, en un ambiente macroeconómico con variables como inflación estable, bajo desempleo, moderado o nulo déficit fiscal y equilibrio en la balanza de pagos, se pueden lograr condiciones de crecimiento con aumento del consumo, inversión en un ambiente de confianza y certidumbre hacia el futuro.
- Instituciones sólidas y amigables. Aquellas que acompañen al crecimiento económico a partir de políticas públicas consistentes que permitan sostener la previsión sobre la conducta de agentes económicos públicos y privados, sancionando a aquellas que generan fallos de mercado, competencia desleal y especulación desmedida.
- Heterogeneidad productiva y vinculación entre sectores. Daría solidez a la producción interna, favoreciendo la demanda de productos nacionales y la posibilidad de que las empresas nacionales se provean entre sí, garantizando un eslabonamiento productivo nacional, incluso en un mundo cada vez más integrado económicamente.

ANEXO

Tópico XII. Evolución del crecimiento económico argentino

A continuación, observamos la evolución de la tasa de crecimiento medida por la tasa de crecimiento del PBI de la Argentina en el periodo 1961-2018.



Fuente: elaboración propia sobre datos del Indec y el Banco Mundial.

Aunque no analizaremos en profundidad en esta sección la descripción ni las causas de las etapas de crecimiento, vemos períodos de mayor crecimiento continuo:

- a. El período 1967 a 1974, aunque con menor crecimiento en 1972.
- b. El período 1991 a 1998, con la excepción representada por 1995, que recibe el impacto del «Efecto Tequila», producto de la crisis financiera en México.
- c. El período 2003 a 2011, con la excepción de 2009, producto de la crisis financiera desatada a partir de la burbuja financiera de los bonos hipotecarios en EE.UU. y Europa, que generó un efecto contagio a nivel internacional.
- d. A partir de 2012 observamos una inestabilidad de crecimiento que se extiende hasta el presente.

En general, lo que observamos es que la evolución del PBI muestra etapas de crecimiento y de caídas, es decir, de recesiones, y algunas de ellas muy profundas, como la más reciente que abarca los períodos 1999 a 2002 y 2009. También vemos períodos de caída y reactivación entre 2012 y 2017, de manera irregular.

Así como el crecimiento del PBI muestra que aumenta la producción de bienes y servicios en un año en términos monetarios, la recesión muestra la caída del PBI, es decir, del ingreso y, por supuesto, del empleo, de una manera generalizada en toda la economía.

BIBLIOGRAFÍA

- BESIL, Antonio (2007). *Economía. Manual introductorio* (5^a ed.) Resistencia, Chaco: Eudene.
- GALBRAITH, John K. y Salinger, Nicole (1998). *Introducción a la Economía*. Barcelona, España: Editorial Grijalbo Mondadori SA.
- MANKIW, Gregory (2009). *Principios de Economía* (5^a ed.) Boston: Cengage Learning.
- MOCHÓN, Francisco (1998). *Introducción a la Macroeconomía*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.

Documentos oficiales

BANCO MUNDIAL (2019). Indicadores. Disponible en <https://datos.bancomundial.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD?locations=AR>



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿A qué se denomina crecimiento económico?
2. ¿Cuáles son los indicadores de crecimiento económico?
3. ¿Qué es el producto y cuál es su clasificación?
4. ¿Qué diferencia existe entre PBI y PBN?
5. ¿A qué se llama depreciación o amortización?
6. Enuncie y explique conceptualmente los componentes del PBI.
7. ¿A qué se llama Producto Bruto *per cápita*?
8. ¿Cuál es la diferencia entre producto nominal y real?
9. ¿A qué llamamos Producto Neto Nacional?
10. Intente deducir teóricamente del PBI, a precios de mercado, el Producto Neto Nacional.



Capítulo 10

Dinero, oferta monetaria y bancos

1. La financiación de la actividad económica
2. Dinero: concepto, funciones y clasificación
3. Dinero, bancos y oferta monetaria
 - 3.1. Los bancos y la intermediación financiera
4. El Banco Central y la política monetaria
 - 4.1. La creación del dinero
5. El Banco Central, la oferta monetaria y la tasa de interés



Capítulo 10

Dinero, oferta monetaria y bancos

Las nociones básicas están al alcance de todo el mundo. Y es importante entenderlas [...] El poder de las tecnologías depende del monopolio del saber. Los bancos y los medios financieros gozarán de un monopolio idéntico si usted abdica en su favor la comprensión de los problemas relacionados con el dinero.

J.K. Galbraith

1. LA FINANCIACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

En las actividades económicas intervienen oferentes y demandantes de bienes y servicios que los intercambian por bienes de aceptación generalizada que denominamos dinero. Entonces, para obtener bienes y servicios, en nuestras economías monetizadas, se requiere dinero. Los demandantes de dinero son aquellos sujetos cuyos planes de consumo o inversión requieren financiación, y los oferentes de dinero son aquellos que, dados sus planes de ahorro, consumo e inversión, cuentan con capacidad neta de financiación para sus planes como para los demandantes.

Esto implica que existe una oferta y una demanda de dinero que se encuentra en el mercado y que, al mismo tiempo, se intercambia a un precio al que llamamos interés. Este mecanismo de oferta y demanda monetaria está regulado por el Estado mediante la participación de los bancos centrales que –además de regular la actividad monetaria y financiera de la economía– cumplen, entre otras que iremos desarrollando, la función de agentes financieros de los Estados.

Para comprender el mecanismo de financiamiento de las actividades económicas, debemos comprender el concepto y las funciones del dinero, y conocer la clasificación básica de los tipos de dinero y el rol de los bancos (tema que ya hemos visto cuando abordamos la formación del capital), la creación de dinero y el rol del Banco Central y de la política monetaria.

2. DINERO: CONCEPTO, FUNCIONES Y CLASIFICACIÓN

Si atendemos a la evolución histórica de las relaciones económicas, debemos primariamente considerar al trueque como mecanismo de intercambio. Este consiste en el intercambio de un bien por otro, pero donde ninguno de los dos bienes es comúnmente y generalmente aceptado, lo cual generaba dos problemas: 1) para el intercambio se requería coincidencia

de necesidades entre el oferente y demandante en el sentido de que lo que tenía el oferente para ofrecer sea efectivamente necesario para el demandante y viceversa, y 2) la asignación de valor de los bienes sujeto a intercambio podía generar que los intercambios no se realizaran, considerando que un bien podía tener más valor que otro en el intercambio y esto tornaba ineficiente o injusto el intercambio de dos bienes de distinto valor.

De allí que en la misma evolución de la actividad económica aparece el bien denominado dinero, cuya característica central es que es de aceptación generalizada, es decir, todos están dispuestos a realizar intercambios a cambio de dinero, dadas algunas de sus cualidades y funciones.

El dinero es un bien de aceptación generalizada en la sociedad.

Las *funciones del dinero* son básicamente cuatro: medio de cambio, unidad de cuenta, depósito de valor y patrón de pago diferido.

- *Medio de cambio.* El dinero es un medio de cambio de aceptación general en la sociedad para realizar transacciones como para cancelar deudas, evitando el trueque directo, ya que todos los bienes se intercambian por un único bien que es el dinero.
- *Unidad de cuenta.* El dinero es una medida de valor de los bienes y servicios, es decir, es referencia para determinar cuánto valen o qué precio tienen los bienes y servicios. Por esto, en la medida del valor del dinero se fijan los precios de los demás bienes de la economía.
- *Depósito de valor.* El dinero no solo sirve para realizar transacciones, sino también como instrumento financiero para determinar la medida del ahorro. El dinero es, de esta forma, una manera de mantener riqueza y, de hecho, muchas familias e individuos atesoran riqueza en activos líquidos o dinero. Lo que se debe considerar aquí es que el dinero tiene poder de compra y, como tal, su valor se ve afectado frente a procesos inflacionarios, dado que cuando los precios aumentan, el poder de compra del dinero atesorado disminuye. De aquí que, para mantener riqueza en términos de dinero, debería haber incentivos para que los individuos así lo dispongan, y uno de estos instrumentos es la tasa de interés.
- *Patrón de pago diferido.* Significa que los compromisos de pagos a futuro se expresan en términos de unidad de dinero.

A lo largo del tiempo, las sociedades utilizaron diversos mecanismos de intercambio, desde el trueque hasta el uso de monedas virtuales tales como las que conocemos en la actualidad. Pero lo cierto es que, en el medio de esta evolución, existieron diversas formas de dinero que fueron agregando características especiales a la forma que conocemos actualmente.

El primer tipo de dinero conocido es el *dinero mercancía*, que consiste en un bien que tiene el mismo valor como unidad monetaria que como mercancía. O sea, que el bien elegido como dinero mercancía se puede utilizar como medio de cambio y también para compra y venta como bien ordinario.

El dinero mercancía debe ser:

- a. Transportable, de tal modo de facilitar los intercambios;
- b. Duradero, ya que nadie estaría dispuesto a aceptar como dinero un bien que sea perdedero y, por tanto, de rápido deterioro;
- c. Divisible, de tal modo de poder utilizar pequeñas cantidades y realizar pagos pequeños sin que estas partes pierdan valor;
- d. Homogéneo, dado que una unidad de dinero mercancía debe ser igual a las demás;
- e. De oferta limitada, es decir, escaso ya que, como vimos en el Capítulo 1, un bien ilimitado no tendrá valor económico.

Dados estos elementos característicos, es fácil inferir que los metales preciosos, fundamentalmente el oro y la plata, hayan sido los más elegidos como dinero mercancía, pero aun así debían y deben ser evaluados de manera precisa en su peso y en su pureza. En la evolución del dinero, la acuñación de moneda eliminó estos inconvenientes, y la autoridad monetaria pasó a estampar su sello como garantía de paso y calidad de la moneda.

Con el tiempo apareció el *dinero signo*, que es un bien que en sí mismo tiene un valor muy escaso como mercancía, pero que mantiene su valor como medio de cambio porque la sociedad «confía» en que el emisor está poniendo a disposición un bien cuya emisión es limitada y está garantizada por él.

El caso más típico de dinero signo es el *dinero papel*. Es decir, un emisor pone a disposición papeles que pueden utilizarse como dinero. En sí mismo, su valor es pequeño, pero representan un valor más grande en virtud de la «confianza depositada en él y en su emisor». También se lo denomina *dinero fiduciario*.

Este dinero signo con el tiempo se ha convertido en *dinero de curso legal*, ya que el gobierno lo ha declarado como aceptable y como forma legal de cancelación de deudas.

Un apartado especial lo dedicamos a *los orfebres*, quienes en la Edad Media desarrollaron una actividad de acuñamiento de dinero mercancía, dada la disponibilidad por parte de estos de cajas de seguridad que permitían poner a resguardo los metales preciosos. El orfebre, a cambio de la custodia de los metales, emitía un recibo al propietario por la tenencia de estos, mediante el cual se comprometía a devolverlos a su requerimiento. Esto consistía en un depósito de metales preciosos a cambio del cual se emitía un documento de compromiso de devolución. Con el tiempo, estos recibos fueron directamente utilizados en las transacciones sin necesidad de retirar los metales. Y estos recibos se convirtieron en *dinero papel «convertible en oro»*, dado que este metal se transformó en un bien de aceptación generalizada.

En la actualidad, el sistema monetario se basa en un sistema fiduciario en el que el dinero papel, generalmente, no tiene ningún respaldo en metales preciosos¹, descansando la confianza del dinero papel en que es aceptado como medio de pago por los demás integrantes de la sociedad y que es emitido por una institución confiable que vela por su valor².

Pero aquí debemos aclarar que el dinero no es tal porque el Estado lo impone. En determinadas situaciones se utiliza una moneda fuerte en un territorio distinto al lugar o nación donde se ha emitido, ya sea porque las transacciones se dan en esa moneda o porque el comercio internacional requiere esa moneda.

Es el caso, por ejemplo, del dólar en Argentina como dinero, ya que se lo utiliza como depósito de valor, patrón de pago diferido, unidad de cuenta y medio de cambio, sustituyendo muchas veces al peso. El valor de muchos bienes y servicios se expresan en términos de la moneda estadounidense, muchas transacciones pueden llegar a utilizar esta moneda, sobre todo en el caso de los bienes durables o de inversión productiva. También, y frente a los procesos inflacionarios, los individuos buscan proteger el valor de sus activos líquidos amparándose en una moneda más estable, por lo que recurren a divisas como el dólar, que es de rápida y generalizada aceptación en el mercado, y se pautan pagos futuros en términos de dólares a partir de la conveniencia de buscar un signo monetario estable que permita generar confiabilidad en los acuerdos. Todo esto ocurre por la gran influencia que tienen las relaciones internacionales que utilizan al dólar, al euro o al yuan como medios de pago.

Dados estos elementos podemos presentar una clasificación adicional entre dinero legal y dinero bancario (Mochón, 1998). El primero es el dinero signo, pero emitido por una autoridad monetaria que monopoliza la emisión de moneda metálica o de billetes y la regulación del sistema monetario. El segundo es el conjunto de activos financieros de determinados intermediarios financieros aceptados como medios de pago y que, previamente, fueron depositados en los bancos del sistema.

3. DINERO, BANCOS Y OFERTA MONETARIA

Habiendo visto el concepto, las funciones y una muy breve clasificación del dinero, estamos en condiciones de introducirnos en los elementos constitutivos básicos del sistema financiero y de sus mecanismos de regulación.

1. Si bien no tiene este respaldo, puede tenerlo en divisas que se producen a partir de los saldos de balanza de pagos o de transacciones de bonos y divisas en el mercado interno por parte del Banco Central. Será abordado en capítulos siguientes.

2. La inflación no solo genera un aumento de precios, sino desconfianza en la moneda de curso legal, como también en las actividades de la autoridad monetaria para mantener el valor del dinero y que este no se perjudique en los procesos inflacionarios.

Como bien mencionamos en capítulos anteriores, el dinero no utilizado para el consumo o la inversión se atesora normalmente en el sistema de bancos, colocando estos excedentes a una tasa de interés. Es decir, los bancos ofrecen el pago de intereses por atraer los fondos de individuos que no serán utilizados durante un periodo. A su vez, los bancos prestan estos fondos a quienes no cuentan con el dinero suficiente para llevar adelante sus planes de consumo e inversión y les cobran una tasa superior a la que pautaron con los depositantes. La diferencia entre la tasa pasiva (la que paga el banco) y la tasa de interés activa (la que cobra) se llama *spread* bancario, y sirve para pagar los gastos operativos del sistema bancario y obtener beneficios empresarios.

Existen tres tipos de depósitos. Los *depósitos a la vista* que, si bien gozan de disponibilidad inmediata para su titular, generalmente no reciben como contraprestación el pago de intereses; los *depósitos en caja de ahorro*, que rinden intereses, se los puede disponer casi de inmediato y se pueden emitir cheques sobre ellos. Y, por último, los *depósitos a plazo*, que constituyen aquellos que exigen un determinado tiempo sin retirar (plazo fijo) y que rinden intereses superiores a los de caja de ahorro. Asimismo existen *depósitos en moneda extranjera* o *depósitos en valores negociables*.

Como vemos, los bancos son «intermediarios» entre oferentes de fondos y demandantes de esos fondos, a cambio de los cuales, paga y cobra una determinada tasa de interés.

El interés es el precio que se paga por el uso del dinero ajeno.



El precio del dinero es la tasa de interés, y este dependerá de la cantidad de dinero en el sistema económico. A mayor cantidad de dinero, mayor será la oferta de fondos prestables y, por lo tanto, menor es la tasa de interés del sistema financiero. A menor cantidad de dinero, menor será la oferta de fondos prestables y, por lo tanto, mayor la tasa de interés. De aquí que la cantidad de dinero en el sistema económico se denomina *oferta monetaria*, siendo esta la suma de efectivo (billetes y moneda) en manos del público o, dicho de otra manera, la cantidad de dinero en poder de los individuos, familias, empresas, más los depósitos en los bancos. Teniendo en cuenta los tipos de depósitos, tenemos distintos tipos de oferta monetaria:

- M0: es el total de efectivo en manos de los individuos, familias y empresas
- M1: es el total de M0 más los depósitos a la vista
- M2: es M1 más los depósitos en caja de ahorro
- M3: es el M2 más los depósitos a plazo.

Una vez presentada esta clasificación básica, repasaremos algunas respuestas rápidas a preguntas comunes que pueden surgir:

- a. ¿Son dinero los cheques? Los cheques no son dinero. Solo es una forma de movilizar o trasladar dinero. Normalmente, se utiliza la idea de que el cheque no es dinero porque no crea nuevo dinero. (Desarrollaremos los mecanismos de creación de dinero a través del sistema bancario cuando estudiemos la creación secundaria de dinero.)
- b. ¿Son dinero las tarjetas de débito y de crédito? Sin dudas que la respuesta en este caso es más compleja. La tarjeta de débito cumple un rol similar al de los cheques, ya que solo sirve para movilizar dinero entre cuentas. En el caso de las tarjetas de crédito, no son dinero, pero sí generan la posibilidad, contando con los fondos suficientes, de inmovilizar efectivo y, en poder de los bancos, se convierten en fondos prestables, aumentando las posibilidades de crear dinero.
- c. ¿A qué llamamos liquidez? La liquidez es la capacidad que pueden tener los activos de convertirse en dinero. Decimos que un activo es más líquido cuanto más rápido se pueda convertir en dinero. Los activos líquidos se pueden vender rápidamente y es seguro su valor monetario.

3.1. Los bancos y la intermediación financiera

Como dijimos anteriormente y, sobre todo en el Capítulo 5, cuando abordamos desde la perspectiva microeconómica la formación del capital, los bancos cumplen el rol de intermediarios financieros entre oferentes y demandantes de fondos, a partir de los depósitos que captan a cambio de una tasa de interés, generando beneficios a partir de préstamos que realizan cobrando una tasa de interés (pasiva y activa, respectivamente).

Los bancos comerciales son instituciones financieras autorizadas por la autoridad monetaria del país para aceptar depósitos y para conceder préstamos. Sus reservas son activos disponibles para satisfacer los derechos de los depositantes en los bancos.

Existen dos tipos de reservas, las *reservas legales* o *encajes*, determinadas por la autoridad monetaria (Banco Central) como porcentaje de los depósitos totales, y las *reservas técnicas*, que son determinadas por los bancos en virtud de los niveles de incertidumbre financiera en el país donde operan.

Una forma que tiene la autoridad monetaria de controlar la oferta monetaria es variando los encajes. Si aumentan las reservas legales, disminuirá la oferta de dinero y viceversa. Los bancos tratarán de estar expandidos al máximo para obtener la mayor cantidad de beneficios a partir de los préstamos que puedan generar. Que estén expandidos al máximo, significa que prestan todo el dinero en reserva respetando las reservas legales impuestas por la autoridad monetaria y las reservas técnicas. Además, al realizar sus actividades, deben cuidar:

- a. la *liquidez*, ya que siempre deben ser capaces de convertir los depósitos de sus ahorristas cuando estos los solicitan;
- b. la *rentabilidad*, que depende de los beneficios obtenidos que, a su vez, derivan de las operaciones financieras;
- c. la *solvencia*, la cual obtendrán mediante la diferencia positiva entre el conjunto de activos y sus deudas.

De allí que los bancos quieran captar clientes, tanto para que ellos confíen en la institución y quieran depositar sus ahorros en él, como para que aquellos que lleven adelante planes de inversión y consumo busquen su financiamiento. Los bancos tendrán que ser cautelosos a la hora de colocar sus fondos o de invertir ellos mismos en fondos de inversión, bonos o acciones, u otras modalidades de inversión financiera a los fines de aumentar sus activos, de mejorar la rentabilidad de sus operaciones y de resguardar sus reservas y la de los ahorristas.

Así mismo, es preciso mencionar que los individuos y empresas, como también los Estados nacionales, provinciales y municipales, pueden tomar créditos bancarios para financiar sus actividades, consumos o inversiones, pero existen en el sistema financiero alternativas diversificadas de financiamiento tales como los fideicomisos, los fondos de inversión, la ofertabilidad de acciones y bonos en bolsa, el *leasing*, entre otros, mecanismos que trascienden a este apunte introductorio.

4. EL BANCO CENTRAL Y LA POLÍTICA MONETARIA

El Banco Central es la autoridad monetaria que regula el sistema financiero, incluido el sistema bancario. En la Argentina, como ya mencionamos, recibe la denominación de Banco Central de la República Argentina (BCRA) y fue creado en 1935 con el objetivo de velar por la estabilidad del sistema financiero. Es el organismo que opera como:

- a. regulador de la circulación monetaria o de la oferta monetaria, teniendo a disposición los instrumentos de política monetaria (emisión de dinero, regulación de encajes, operaciones de mercado abierto y operaciones con tasas de redescuento);
- b. banco del Estado y como tal cumple funciones de suministro de fondos a la tesorería cuando esta tiene necesidad (estas deben ser no comunes), atiende los servicios de deuda pública, etcétera;
- c. banco regulador del sistema bancario y, como tal, custodia las reservas líquidas, prestamista de última instancia a los bancos cuando estos tienen desfases financieros;
- d. autoridad monetaria, actúa en el control de tipos de cambio, interviniendo en el mercado para regular el valor de las divisas y de esta forma intervenir en el mercado de divisas, en la competitividad de la economía fijando el precio de las divisas y, por tanto, del tipo de cambio;
- e. ejecutor de mecanismos de control de todo el sistema financiero;
- f. custodio de las reservas internacionales que surgen del resultado de la balanza de pagos, ya sea por superávit financiero o comercial, o por ambos.

De todas sus funciones, nos detendremos en la de autoridad monetaria y en cómo regula la oferta monetaria, para lo cual, debemos introducir un nuevo concepto, el de *base monetaria*.

La *base monetaria* (BM) es la suma del total de efectivo (E) más los depósitos de los bancos comerciales en el Banco Central (R). A diferencia de la *oferta monetaria*, definida de modo genérico como la suma del total de efectivo (E) y los depósitos en los bancos (D):

$$BM = E + R$$

$$OM = E + D$$

La *base monetaria* aumenta cuando existe superávit de balanza comercial (exportaciones-importaciones), cuando existe déficit presupuestario que se financia con emisión monetaria aumentando la cantidad de efectivo, con la compra de títulos de deuda pública mediante operaciones de mercado abierto inyectando más dinero al mercado y con un aumento del crédito del sistema bancario.

En cambio, disminuye cuando existe déficit de balanza comercial, por lo que las reservas internacionales tenderán a caer, excepto que el país se endeude para financiar este déficit; con la venta de títulos públicos en el mercado mediante operaciones de mercado abierto, cuando los superávits presupuestarios provocan que la base disminuya reduciendo el crédito al sector público y con la disminución del crédito al sistema bancario.

4.1. La creación de dinero

Existen dos mecanismos para la creación de dinero. Uno es mediante el mecanismo de emisión monetaria, que lleva adelante exclusivamente el BCRA, por ser una de sus funciones. A esta forma la denominamos *emisión primaria* y, generalmente, se utiliza para compensar déficit presupuestario del sector público, disminución de los saldos prestables de los bancos comerciales, entre otras.

Luego tenemos la *emisión secundaria*, que es llevada adelante por las operaciones de crédito generadas por los bancos comerciales. Para esto, el coeficiente de encajes o reservas legales establecido por el Banco Central es muy importante.

Por ejemplo, supongamos que el Banco 1 recibe depósitos iniciales por valor de \$1 000 y los encajes determinados por el banco central son del 20% (0,20); la capacidad prestable del Banco 1 será del 80%. Ahora supongamos que no existen reservas técnicas y que el Banco 1 presta la totalidad del depósito, con excepción del valor obligado por la autoridad monetaria de mantenerlo en reserva en una cuenta especial del Banco 1 en el Banco Central. Bajo estos supuestos, el Banco 1 recibe en depósito \$1 000 y podrá prestar efectivamente \$800. Luego esos \$800 que se colocan en el mercado vuelven al sistema financiero y bancario, y se depositan en el Banco 2. Si suponemos que los encajes siguen siendo del 20%, el Banco 2, y bajo el supuesto de que al igual que el Banco 1 no tiene reservas técnicas, podría prestar \$ 640, es decir, la diferencia entre los \$800 depositados y los encajes que debe mantener en reserva ($\$800 \times 0,20 = \160).

Si este proceso se repitiera, al prestarse los \$640, vuelven al sistema bancario como nuevo depósito y con un encaje del 20%, y ahora el Banco 3 puede prestar \$512, que surge de la diferencia entre los \$640 depositados y los montos de reserva legal que deben depositarse en el Banco Central: \$256 ($\$640 \times 0,20$). Así, el Banco 4 puede recibir estos fondos que pudieran ser producto de transacciones comerciales y, suponiendo que todas las transacciones de nuestro ejemplo sean transparentes y estén debidamente registradas, al recibir estos fondos continúa el mecanismo hasta aquí descrito: el banco deposita en su cuenta del Banco Central los fondos de reserva legal o encaje definidos por la autoridad monetaria y busca prestar los restantes fondos.

En nuestro ejemplo, el Banco 4 buscará prestar \$409,60 a una tasa activa determinada que le permita cubrir la tasa pasiva, los gastos operativos y su propio beneficio³. El proceso seguirá hasta que los bancos estén expandidos al máximo, en otros términos, hasta que presten todos los fondos prestables disponibles.

En la siguiente tabla mostramos el proceso mucho más extenso y observamos el mecanismo de multiplicación del dinero a partir de operaciones de crédito que llevan adelante los bancos comerciales. Frente a esto, y a los fines de regular la cantidad de dinero, es que el Banco Central interviene mediante instrumentos de política monetaria: reservas legales, operaciones de mercado abierto, entre otras.



3. La tasa de interés con la que se opera en el mercado es de compleja determinación y va más allá de los temas abordados por este compendio. Pero de manera introductoria, debemos saber que la tasa está determinada por factores tales como la tasa libre de riesgos, la tasa de mercado internacional, la tasa de referencia de la política monetaria que determina el BCRA como parámetro de las transacciones financieras, las expectativas sobre inflación, entre otros elementos.

Tabla 1. Multiplicación del dinero (en pesos) a partir de operaciones de crédito

| | DEPÓSITO | COEF. DE RL | DEPÓSITO EN RL | FONDO PRESTABLE |
|-------------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------------|------------------------|
| BANCO 1 | 1000 | 0,2 | 200 | 800 |
| BANCO 2 | 800 | 0,2 | 160 | 640 |
| BANCO 3 | 640 | 0,2 | 128 | 512 |
| BANCO 4 | 512 | 0,2 | 102,4 | 409,6 |
| BANCO 5 | 409,6 | 0,2 | 81,92 | 327,68 |
| BANCO 6 | 327,68 | 0,2 | 65,53 | 262,144 |
| BANCO 7 | 262,14 | 0,2 | 52,42 | 209,7152 |
| BANCO 8 | 209,71 | 0,2 | 41,94 | 167,77 |
| BANCO 9 | 167,77 | 0,2 | 33,55 | 134,21 |
| BANCO 10 | 134,21 | 0,2 | 26,84 | 107,37 |
| BANCO 11 | 107,37 | 0,2 | 21,47 | 85,89 |
| BANCO 12 | 85,89 | 0,2 | 17,17 | 68,71 |
| BANCO 13 | 68,71 | 0,2 | 13,74 | 54,97 |
| BANCO 14 | 54,97 | 0,2 | 10,99 | 43,98 |
| BANCO 15 | 43,98 | 0,2 | 8,79 | 35,18 |
| BANCO 16 | 35,18 | 0,2 | 7,03 | 28,14 |
| BANCO 17 | 28,14 | 0,2 | 5,62 | 22,51 |
| BANCO 18 | 22,51 | 0,2 | 4,50 | 18,01 |
| BANCO 19 | 18,01 | 0,2 | 3,60 | 14,41 |
| BANCO 20 | 14,4115188 | 0,2 | 2,88 | 11,52 |
| BANCO 21 | 11,529215 | 0,2 | 2,30 | 9,22 |
| BANCO 22 | 9,22337204 | 0,2 | 1,844674407 | 7,378697629 |
| BANCO 23 | 7,37869763 | 0,2 | 1,475739526 | 5,902958104 |
| BANCO 24 | 5,9029581 | 0,2 | 1,180591621 | 4,722366483 |
| BANCO 25 | 4,72236648 | 0,2 | 0,944473297 | 3,777893186 |
| Total de dinero multiplicado | | | | 3984,888427 |



Lo que observamos es que de un depósito inicial de \$1 000 y con una tasa de encaje del 20% más, sabiendo que los bancos prestan todos sus fondos depositados excepto las reservas legales, se llevaron a cabo 25 operaciones bancarias (se podrían haber hecho más) y el valor total prestable ascendió a \$3 984,88.

5. EL BANCO CENTRAL, LA OFERTA MONETARIA Y LA TASA DE INTERÉS

Como hemos mencionado anteriormente, el precio del dinero es la tasa de interés, por lo tanto, cuando la oferta monetaria aumenta habiendo más dinero en circulación en poder del público más en los bancos comerciales, la tasa de interés tenderá a disminuir, como cuando hay excedente de un bien. Cuando esta oferta monetaria disminuye, la tasa de interés tenderá a subir.

El rol del Banco Central es fundamental, ya que se trata de la autoridad que regula la oferta monetaria y, por lo tanto, puede influir en la determinación de la tasa de interés.

La tasa de interés es un elemento financiero muy importante a la hora de determinar expectativas de rendimientos de inversiones. Si la tasa es alta, será atractivo invertir los saldos monetarios ociosos en activos financieros que rinden más. Si la tasa es baja, entonces convendrá trasladar esos activos financieros ociosos hacia inversiones más rentables, las cuales pueden estar vinculadas a la producción de bienes y servicios o al consumo.

De esta manera muy simplificada podemos ver el rol central que tiene el Banco Central a la hora de determinar los rendimientos de la inversión mediante el control de la oferta monetaria o cantidad de dinero y, mediante ello, la tasa de interés del mercado. Esto puede generar más inversión especulativa o más inversión en activos reales, con la consiguiente generación de puestos de trabajo y mayores ingresos.



BIBLIOGRAFÍA

- GALBRAITH, Jonh K. y Salinger, Nicole (1998). *Introducción a la Economía*. Barcelona, España: Editorial Grijalbo Mondadori SA.
- MANKIW, Gregory (2009). *Principios de Economía* (5^a ed.) Boston: Cengage Learning.
- MOCHÓN, Francisco (1998). *Introducción a la Macroeconomía*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿Cuál es la definición de dinero y cuáles son sus funciones?
2. Clasifique los distintos tipos de dinero desde una perspectiva histórica.
3. Establezca la relación entre los tipos de políticas monetarias y las funciones del Banco Central.
4. ¿Cómo contribuye el Banco Central al crecimiento económico?
5. Investigue acerca de la ley que rige el funcionamiento del Banco Central de la República Argentina. Indique las características del Banco Central en el marco de su rol como ente regulador del sistema financiero y bancario.
6. Explique en qué consiste la creación secundaria de dinero.



Capítulo 11

La inflación

1. Concepto y características
2. Tipos de inflación
3. Consecuencias de la inflación
4. Métodos de cálculo
5. Causas de la inflación
6. La inflación en la Argentina



Capítulo 11

La inflación

Los precios ejercen tres tipos de funciones: transmiten información, crean un incentivo para que se guíen por ella quienes usan los recursos y proporcionan un incentivo a los dueños de los recursos para orientarse.

Milton Friedman (1962)

Si compramos en un supermercado o en una tienda, gastamos \$100 en alimentos o en prendas de vestir y, tiempo después, por la misma mercancía debemos gastar un monto superior, es porque el valor del dinero en término de bienes y servicios que podemos adquirir ha sufrido una modificación relativa de su poder de compra.

La inflación erosiona progresivamente el tejido social, económico y político hasta llegar, incluso, a destruirlo. Aunque puede parecernos algo natural e inevitable, dadas nuestras propias vivencias, en realidad es un fenómeno que se puede combatir y a lo largo del mundo y de la historia existen experiencias que así lo demuestran (Chile, Brasil, Perú, incluso Argentina, entre otros), aun cuando muchas de dichas experiencias han generado resultados adversos sobre otras variables macroeconómicas.

El fenómeno de la inflación es muy antiguo en las sociedades humanas. A lo largo de la historia se han sucedido procesos inflacionarios en distintos lugares y en momentos muy diferentes. Por ejemplo, las explotaciones de oro a partir del descubrimiento de América llevaron a España a un proceso inflacionario que luego se propagó al resto de Europa. Ya en el siglo XX los procesos inflacionarios se dieron durante los períodos bélicos o por inestabilidad política y económica (como es el caso de los países latinoamericanos).

En la historia del pensamiento económico, inicialmente la inflación se ha considerado como causa de los excesos de demanda por sobre la oferta limitada de bienes y servicios, o como consecuencia del aumento de los costos de los factores de producción (inflación de demanda y de costos, respectivamente). La primera, con fuerte influencia de la teoría keynesiana difundida fundamentalmente a partir de la publicación de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* en 1936; la segunda explicación estuvo siempre relacionada con el poder sindical como responsable de iniciar la espiral salarios- precios.

Aparecen también las teorías acerca de la causa de inflación, fundadas sobre los excesos de oferta monetaria, cuyo instrumental principal es la «teoría cuantitativa del dinero», con fuerte influencia a partir de los desarrollos teóricos dados por la Escuela de Chicago (EE.UU.)

Más tarde, la teoría económica propone una explicación estructural, que encuentra las causas de la inflación en las tensiones entre varios fenómenos:

- a. las estructuras monopólicas u oligopólicas en las que los empresarios dominantes de mercados pueden fijar precios que garanticen su rentabilidad, por lo que, frente a cualquier alteración política o económica de los costos, y al no querer incurrir en ningún tipo de riesgo, aumentan los precios de tal modo de mantener su rentabilidad inalterada;
- b. los déficits fiscales, que se explican por el aumento de los gastos por encima de los ingresos del Estado, financiados con crédito o con emisión monetaria;
- c. los cuellos de botellas en la balanza de pagos, que se explican a partir de sucesivos déficits comerciales, es decir, como consecuencia de importaciones superiores a las exportaciones, especialmente cuando no se puede revertir esta situación por largos periodos de tiempo, dada la alta dependencia a productos o insumos del extranjero o por el aumento de los precios de los productos importados con relación a los exportados (Teoría de los términos del intercambio).

1. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS

Este fenómeno que llamamos *inflación* representa una *pérdida del poder adquisitivo* del dinero, lo que genera menores posibilidades de que en el tiempo se puedan hacer las mismas compras con el mismo nivel de ingreso periódico.

La inflación impacta negativamente sobre toda la economía, pero fundamentalmente sobre los sectores de medios y bajos ingresos, y sobre aquellos sectores con ingresos fijos.

Con ella se pierden gradualmente algunas funciones del dinero en el siguiente orden:

- a. *Depósito de valor*: la población, al observar que su dinero pierde poder adquisitivo, se desprende de él y busca un bien sustituto que le permita mantener el poder adquisitivo o incluso aumentarlo;
- b. *Patrón de cambio diferido*: como se pierde interés en atesorar dinero en moneda local o doméstica, también se inicia un rechazo sistemático a aceptar dicha moneda por pago diferido para la adquisición de bienes y servicios;
- c. *Unidad de cuenta*: si el proceso inflacionario es continuo y desemboca en una hiperinflación, se puede llegar a que la población ya no tome a la moneda local como unidad de cuenta, es decir, como referencia para asignar valor a otros bienes y servicios;
- d. *Medio de cambio*: como los individuos ya no tienen dinero doméstico porque este pierde su posibilidad de mantener poder adquisitivo inalterado, la población influída por el temor a la continua desvalorización monetaria se desprende de la moneda local y recurre a otro bien de cambio de aceptación generalizada (dólares, euros u otras divisas, bonos, etcétera).

Frente a esto, los trabajadores presionarán a través de sus sindicatos para poder mantener los niveles de salario real en el nivel previo al aumento, o las empresas de estructura dominante en el mercado (monopolios y oligopolios) no querrán perder rentabilidad, para lo cual remarcan el precio de los bienes que ofrecen al alza, y al Estado le cuesta más sostener los servicios públicos sin generar déficits fiscales, y demás.

Aun así, cualquiera sea la razón que identifiquemos como causa, debemos ser conscientes de que la inflación puede propagarse y espiralizarse en la economía, generando un círculo vicioso de difícil salida.

Pero definamos inflación:

La inflación es el aumento generalizado y sostenido del nivel de precios en un sistema económico.

Analicemos el concepto en sus características sobresalientes. *Aumento generalizado* significa que se incrementa el nivel de precios de todos o de la gran mayoría de los bienes en la economía de referencia; *sostenido* indica que es una variable que crece en forma constante, aunque pudiera ser a distintos ritmos en el tiempo, y se mantiene durante un periodo de tiempo determinado; y a nivel de *sistema económico* significa que la inflación representa la variabilidad de precios medida en un territorio determinado definido por las fronteras de un país.

2. TIPOS DE INFLACIÓN

El fenómeno inflacionario se puede presentar con distintos grados de intensidad en las diversas regiones que la padecen, pero en función de sus características, la inflación puede ser:

- a. *Inflación gradual o constante*: que se caracteriza por un lento pero persistente incremento del nivel general de precios. Aquí lo importante es el análisis del comportamiento de los consumidores, ya que con el afán de anticiparse a eventuales aumentos y futuras pérdidas del poder de compra de su dinero, anticipan los gastos acelerando la inflación.
- b. *Inflación intermitente*: coexisten periodos inflacionarios con periodos de relativa estabilidad. Su consecuencia es la desorientación que genera en productores y consumidores y que provoca, a su vez, distorsiones en el consumo y el ahorro.
- c. *Hiperinflación*: coexiste una marcada aceleración ascendente del nivel general de precios acompañada de una altísima velocidad de circulación del dinero. El valor de cambio de la moneda se ve destruido, existiendo gran demanda de bienes, moneda extranjera o bonos valuados en moneda extranjera (fuga de divisas). La moneda local

ya no sirve como unidad de cuenta, aunque todavía pueda mantener la función de medio de cambio. En esta situación, los contratos y transacciones se llevan a cabo en moneda extranjera que garantiza cierta estabilidad.

- d. *Reprimida*: se da cuando, por medio de políticas económicas, se mantiene bajo el nivel inflacionario, pero con el riesgo latente de que determinadas fuerzas provoquen aumentos explosivos en el nivel general de precios. Podemos enumerar algunas de estas fuerzas: corridas especulativas, choque entre intereses políticos y sociales, marcado aprovechamiento de sectores económicos sobre la debilidad política de un gobierno, poder de *lobby* de determinados sectores para influir en el tipo de cambio para mejorar sus márgenes de rentabilidad, bajo nivel tarifario de servicios públicos, déficit fiscal insostenible, etcétera.

Es interesante la clasificación que hacen Samuelson y Nordhaus (2010), donde afirman que existen tres variedades de inflación:

- *Inflación baja*: que se caracteriza por una suba lenta y predecible y, en general, no superan el dígito. Es una situación en la que la gente confía en el dinero, ya que en general conserva su valor año tras año y, por lo tanto, se firman contratos de largo plazo en términos monetarios, ya que los precios relativos de los bienes que compra y vende no se desalíñaran.
- *Inflación galopante*: es una inflación muy alta y que se encuentra por encima de valores de un dígito. Una vez instalada, se van generando distorsiones económicas que llevan a que los contratos que se acuerden se vinculen con un índice de precios o con el valor de una divisa fuerte. Así, en estas condiciones, la gente va perdiendo confianza en el dinero y guarda solo el necesario para las transacciones cotidianas, generándose fuga de divisas o compra de bienes duraderos que difícilmente pierdan valor, como casas u otros tipos de propiedades.
- *Hiperinflación*: es aquella que alcanza y supera la barrera de los tres dígitos. Es una situación en que todo es escaso, excepto el dinero, pero todo el mundo trata de deshacerse de él ya que es considerado un «mal papel» y se tiende a atesorar cosas. El resultado es, en muchos casos, la vuelta al trueque.

El mejor caso de inflación documentada tuvo lugar en la República de Weimar, Alemania, durante los años veinte del siglo XX. El aumento de precios entre 1922 y 1924 fue de 1 a más de un millón. En 1923, los salarios reales alemanes cambiaban en promedio un tercio cada mes, lo que significa que frente a semejante variación en los precios relativos y en los salarios reales, las pérdidas para los trabajadores y las empresas fueron enormes.

Una situación parecida, pero no tan extrema, hemos vivido los argentinos en 1975, 1989 y 1990. John Maynard Keynes expresó el efecto de la inflación de la siguiente manera:



Conforme la inflación se profundiza y el valor real del dinero fluctúa de un modo tan alocado cada mes, todas las relaciones permanentes entre deudores y acreedores, que forman la base última del capitalismo, se hacen tan absolutamente desordenadas que casi pierden todo su sentido, y el proceso de acumulación de riqueza degenera en un juego y en una lotería.

3. CONSECUENCIAS DE LA INFLACIÓN

Hemos descrito que la inflación genera pérdida del poder adquisitivo del dinero y también cómo altera las funciones del dinero. Esto produce distorsiones en los precios relativos y, como consecuencia, se presentan dos efectos que no podemos pasar por alto:

- a. Un proceso de *redistribución del ingreso*, que viene por el efecto sobre el valor real de la riqueza, generando, a su vez, una transferencia de riqueza de los deudores que beneficia a los que deben y perjudica a los acreedores. Esto se evita cuando la inflación es esperada y, por lo tanto, los contratos y los créditos se pactan incluyendo en el costo del dinero (tasa de interés) la tasa de inflación esperada. Por ejemplo, supongamos que la tasa de interés está en el orden del 9% y la tasa de inflación esperada es del 6%, la gente, sobre todo los vendedores, se anticipará a la inflación y llevará a cabo contratos no por el 9%, sino por el 15% (suma de la tasa de interés más la tasa de inflación). Así mismo, se afecta negativamente el ingreso nominal de aquellos que tienen ingresos de cuantía fija, quienes finalmente presionarán para equiparar los salarios al costo de los bienes y servicios, y beneficia a quienes tienen contratos y rentas indexados por inflación o variación relativa del tipo de cambio con relación a una moneda extranjera.
- b. *Distorsión en los precios y la producción* y, por tanto, *en el empleo*, generando un efecto negativo sobre la economía real que daña la eficiencia económica, ya que al distorsionarse los precios, se afecta el sistema de señales que oferentes y demandantes utilizan en el mercado para la compra y la venta de bienes. Si la inflación es esperada, las sociedades estiman los precios futuros y, por lo tanto, actúan ofreciendo y demandando en virtud de dichas señales, siempre y cuando no exista ánimo en algunos sectores monopólicos u oligopólicos de especular generando acumulación de stock y escasez hasta el acomodamiento de precios.

También se distorsiona el uso del dinero, ya que su precio relativo se ve afectado. Sabemos que «el dinero es un bien de cambio de aceptación generalizada» y, como tal, para adquirirlo se paga una tasa de interés que representa su precio. Cuando existe inflación, el poder adquisitivo del dinero decae y aquellos que no lo gastarían inmediatamente, para que su efectivo no pierda valor real, se refugian en otros bienes, acelerando la movilidad del dinero y la subida de los precios.

El precio del dinero ya no solo es la tasa de interés que se negocia en el mercado monetario, sino que a esta se le suma la tasa de inflación: a la primera la llamamos *tasa nominal* y a la segunda la llamamos *tasa real*. Así tenemos que:

- *i* es la tasa de interés nominal que se determina por la interrelación entre oferta y demanda de dinero;
- *r* es la tasa de interés real que determina el poder adquisitivo del dinero.

Cuando no existe inflación, la tasa nominal (*i*) es igual a la real (*r*).

Pero si existe inflación, los prestamistas no querrán perder dinero e incorporarán a la tasa nominal la tasa de inflación, de allí que la tasa nominal se expresa:

$$i = r + \emptyset$$

Entonces, la tasa real, que determina el verdadero poder de compra de su dinero se representa:

$$r = i - \emptyset$$

Donde: \emptyset es la tasa de inflación.

A medida que aumenta la inflación, el poder adquisitivo del dinero cae y baja en consecuencia la tasa real de interés.

Supongamos que Pedro cuenta con \$100 de ahorro y decide invertirlos en un plazo fijo que le rinde una tasa anual del 10%. En un mundo sin inflación, al año Pedro contará con \$110 (\$100 de capital más \$10 de interés). En esta situación, el valor nominal es coincidente con el valor real. Pero Pedro vive en un país donde existe una inflación anual del 5%, así que al término del plazo fijo contará con \$110, pero en términos nominales. En términos reales contará con \$101,75, ya que la tasa real descuenta la tasa de interés de la tasa nominal, y la tasa de inflación descuenta al capital. Por ello, con esta inflación del 5%, el capital pasa de ser 100 a 95 en términos reales, multiplicado por la tasa real, dando como resultado final \$101,75. Como vemos en el ejemplo, la tasa nominal no coincide con la tasa real.

- c. Se generan también distorsiones sobre la cuantía del valor real de los impuestos. El Estado, cualquiera sea su nivel de gobierno (federal, provincial o municipal), recauda tributos que sirven para llevar adelante las erogaciones, a fin de cumplir sus objetivos (justicia, seguridad, salud, etcétera) que se ven incrementados como consecuencia del aumento del nivel general de precios, por lo que el Estado ve disminuido su poder adquisitivo por la erosión que sufren sus gastos para adquirir los mismos bienes y

servicios. Si en este contexto no disminuye sus gastos y no incrementa sus tasas impositivas, es probable que incurra en déficit fiscal como consecuencia de los efectos inflacionarios.

Entonces, ¿debemos generar las condiciones necesarias para tener tasas de inflación «cero»? La experiencia internacional indica que el crecimiento está asociado con bajas tasas de inflación. Tanto la deflación como la inflación acompañan un lento crecimiento, mientras que inflaciones elevadas e hiperinflación se asocian con fuertes caídas del producto.

En la siguiente tabla (Jurnal of Monetary Economics, 1998) se expresa esta afirmación para 127 países.

Tabla 1. Evolución comparativa entre tasa de inflación y crecimiento del PBI *per cápita*

| TASA DE INFLACIÓN (% POR AÑO) | CRECIMIENTO DEL PBI PER CÁPITA (% POR AÑO) |
|----------------------------------|---|
| -20 | 0,7 |
| 0-10 | 2,4 |
| 10-20 | 1,8 |
| 20-40 | 4 |
| 100-200 | -1,7 |
| 1000+ | -6,5 |

Fuente: Michael Bruno y William Easterly (1998, cito en Samuelson y Nordhaus, 2010).

Antonio Besil (2007) nos ofrece un valioso resumen sobre las consecuencias de la inflación:

- a. *castiga a los que viven de rentas fijas*, ya que sus aumentos van por debajo de la variación de precios, disminuyen sus ingresos reales y los ingresos de los sectores medios y bajos;
- b. *beneficia a los deudores en moneda nacional a expensas de los acreedores*, el prestatario recibe pesos caros y devuelve pesos baratos;
- c. *disminuye el valor de los ahorros* cuando estos se encuentran en moneda cuyo valor se deteriora como consecuencia de la inflación;
- d. *los beneficios nominales de las empresas resultan ficticios* con pocas posibilidades de que los balances muestren utilidades reales, provocando recapitalización de empresas;
- e. *el dinero aumenta su costo*, y se ahorra en moneda extranjera, aumentando su demanda y, como consecuencia de esto, retroalimentando la inflación;
- f. *la oscilación de la moneda* no permite negocios seguros a largo plazo;
- g. es fuente de permanentes *conflictos sociales y políticos*.

4. MÉTODOS DE CÁLCULO

Cuando hablamos de inflación, estamos haciendo referencia al aumento generalizado de los precios de una economía y, por lo tanto, su medida está determinada por la evolución de los precios que se mide a partir de un índice.

El índice de precios es una medida del nivel promedio de precios, y la tasa de inflación (\emptyset) es la tasa de cambio del nivel general de precios.

$$\emptyset = (P_t - P_{t-1})/P_{t-1} \times 100$$

Donde: P_t es el índice de precios del periodo actual y P_{t-1} es el índice de precios del periodo anterior.

Cuando los medios informativos dicen que la inflación aumenta, están diciendo que el índice de precios medido sobre una canasta común de bienes y servicios está aumentando.

El Índice de los Precios al Consumidor (IPC) es la referencia más ampliamente utilizada como medida del nivel general de precios, y en la Argentina lo mide oficialmente el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec). Es una medida del precio promedio pagado por los consumidores urbanos por una canasta de mercado de bienes y servicios de consumo. Estos precios se toman de una gran cantidad de bienes y servicios, resumiéndose en los siguientes grandes rubros:

- alimentos y bebidas
- vivienda
- ropas
- transporte
- atención médica
- recreación
- educación y comunicación
- otros bienes y servicios.

Pero un índice de precios se construye ponderando cada precio de acuerdo con la importancia económica del bien en cuestión.

Otra forma de calcular la inflación es a través del Índice de Precios Implícitos (IPI) o Deflector del PBI nominal. Como hemos visto, el PBI puede ser nominal (medido a precios del periodo corriente o considerado) o bien puede ser real (medido a partir del producto de las cantidades de bienes y servicios producidos en un año y los precios de dichos bienes y servicios de año base). Así, la tasa de inflación estará dada por:

$$\varnothing = (\text{IPI}_t - \text{IPI}_{t-1}/\text{IPI}_{t-1}) \times 100$$

Donde: IPI_t es el índice de precios implícitos del periodo e IPI_{t-1} es el índice de precios implícitos del periodo anterior.

Y donde el índice de precios implícitos se calcula:

$$\text{IPI} = (\text{PBI}_{\text{nominal}} / \text{PBI}_{\text{real}}) \times 100$$

5. CAUSAS DE LA INFLACIÓN

Las causas pueden ser analizadas a la luz de distintas escuelas económicas, las que ponen énfasis en determinadas macrovariables para explicar la dinamización inflacionaria.

- a. *Presión de demanda*: con origen en la teoría keynesiana, pone énfasis en la idea de que los procesos inflacionarios son una consecuencia del exceso de demanda sobre la oferta de bienes existentes, lo que genera una presión de los precios al alza y, a partir de allí, la recuperación paulatina de la oferta; es decir, la demanda agregada aumenta más de prisa que el potencial productivo de la economía.
- b. *Inflación monetaria*: esta explicación está dada por la emisión incontrolada de dinero, la expansión incontrolada del crédito bancario y el aumento de la velocidad de circulación monetaria. Generalmente, esta causa es posterior a un aumento del déficit fiscal como consecuencia de un aumento del gasto público, pero también un aumento de la circulación de dinero por encima de los valores de reserva del BCRA que actúan de respaldo al dinero circulante en la economía. Esta tesis está asociada a la teoría cuantitativa del dinero:

$$M \times V = P \times T$$

Donde: (M) es la cantidad de dinero en circulación, (V) es la velocidad con que el dinero cambia de mano en la economía, (P) es el nivel de precios y (T), la cantidad de transacciones medida como valor del producto.

Si en un momento determinado, M y T permanecen constantes, lo que es obvio, porque son variables que no se modifican de un momento a otro, tendremos que la cantidad de dinero (M) será igual al nivel de precios (P), y cualquier alteración en la primera afectará a la segunda.

Así mismo, si la gente no tiene buenas expectativas sobre la economía y decide desprendérse rápidamente del dinero, la velocidad de circulación aumentará y, para mantener la igualdad, esta estará acompañada de un aumento en el nivel de precios cuando la cantidad de dinero y los niveles del producto sean constantes en un momento definido de tiempo.

- c. *Inflación de costos*: también llamada de «oferta», se interpreta que es una causa que en general puede llevar a *estanflación*, que configura un aumento de los precios conjuntamente con una disminución del nivel de actividad. Esto se genera como consecuencia de una espiralización de la inflación, de tal forma que, al generarse un proceso inflacionario, la presión sobre los costos regenera mayor inflación.

Entre las formas de generarse este tipo de inflación encontramos:

- Por *aumento de precios en commodities e insumos básicos*, que se da cuando aumentan los precios internacionales de los insumos básicos con los que se producen los bienes de producción interna. Por ejemplo, el caso del precio del petróleo, de los granos, etcétera.
- Por *aumento de salarios*, es decir, cuando los trabajadores perciben que sus salarios reales están en baja, a través de sus sindicatos, presionan al alza de los salarios de tal modo de recuperar el salario real perdido.
- Por *variaciones de tipo de cambio* que, al depreciarse la moneda local, genera encarecimiento de los productos externos, de tal modo que comprar productos del exterior para el consumo o para la producción interna se vuelve más caro.

- d. *Inflación estructural*: está dada por la misma estructura de la economía caracterizada por mercados concentrados (oligopolios o monopolios), donde pocas empresas controlan precios, hay baja competitividad de la economía, la estructura económica es heterogénea y dependiente del exterior para la provisión de financiamiento y tecnología, etcétera.

Estos factores generan en forma permanente cuellos de botella en la balanza de pagos, y el Estado debe recurrir al endeudamiento externo para financiarla, lo que contribuye a destinar una importante cantidad de recursos al pago de servicios de deuda y no al desarrollo social, económico e institucional en el mercado interno.

6. LA INFLACIÓN EN LA ARGENTINA

A continuación, exponemos la evolución de la inflación en la Argentina. En el presente cuadro exponemos la evolución de la inflación medida por el Índice de Precios al Consumidor.

También se expone el Índice Mayorista, que representa el valor de los costos al cual se comercian a nivel mayorista.

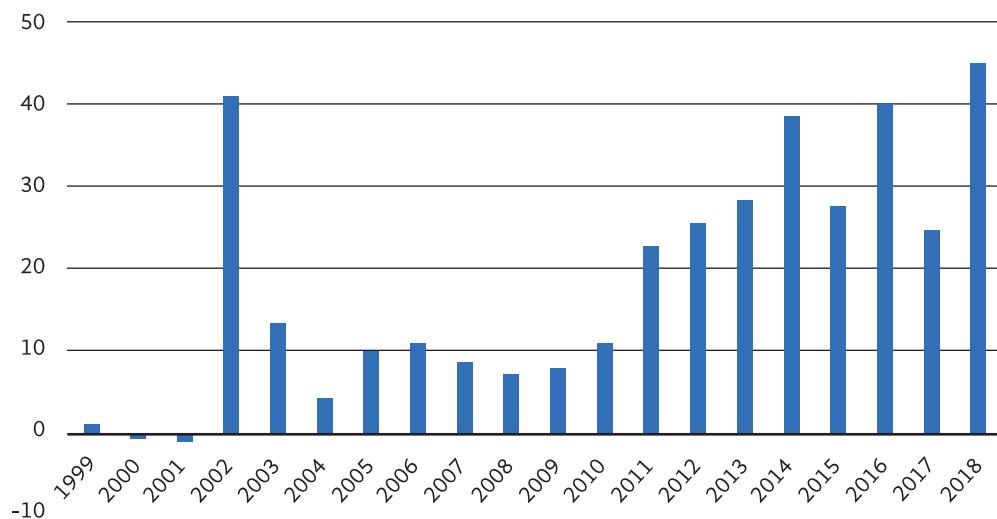


Gráfico 1. Evolución de la inflación argentina medida según IPC

Como observamos, la tendencia inflacionaria para 2018 fue la más alta desde 1990. Con estos niveles de inflación, se degrada la confianza en la evolución de las variables y en la política económica, y en sus decisores. Como hemos visto, sus consecuencias van socavando las bases naturales de transacciones en moneda nacional, y los agentes económicos prefieren hacer transacciones y valuar sus bienes en otras monedas. En el caso de Argentina, la tendencia es hacia el dólar estadounidense.

BIBLIOGRAFÍA

- BESIL, Antonio (2007). *Economía. Manual introductorio* (5^a ed.) Resistencia, Chaco: Eudene.
- BRUNO, Michael y Easterly, William (1998). «Inflation Crisis and Long-Run Growth». En Samuelson, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.
- FRIEDMAN, Milton ([1962] 1992). *Teoría de los precios*. Madrid: Atalaya.
- GALBRAITH, John K. y Salinger, Nicole (1998). *Introducción a la Economía*. Barcelona, España: Editorial Grijalbo Mondadori SA.
- MANKIW, Gregory (2009). *Principios de Economía* (5^a ed.) Boston: Cengage Learning.
- MOCHÓN, Francisco (1998). *Introducción a la Macroeconomía*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿Cuál es el concepto de inflación? ¿Qué mide la inflación?
2. ¿Quién mide la inflación en la Argentina?
3. ¿Cuáles son las funciones del dinero que se deterioran con la existencia de inflación?
4. ¿Cuáles son las causas de la inflación?
5. ¿Por qué, para los monetaristas, el aumento de la cantidad de dinero genera inflación? Justifique su respuesta utilizando la teoría cuantitativa del dinero.
6. ¿Cuáles son los efectos negativos de la inflación en una economía?
7. Clasifique los tipos de inflación.
8. ¿Puede justificar cómo un proceso inflacionario altera los términos de un contrato o un acuerdo?
9. ¿Por qué y cómo se relacionan la inflación y la tasa de interés?
10. ¿Cómo se calcula la variación de los precios entre un periodo y otro?



Capítulo 12

Desempleo

1. Concepto, clasificación y formas de medición
2. Perspectivas sobre el desempleo
 - 2.1. Teoría clásica
 - 2.2. Teoría keynesiana
 - 2.3. El modelo de expectativas
3. La rigidez de los salarios
4. Impactos del desempleo



Capítulo 12

Desempleo

Si la economía crece, aumenta la producción y con ella disminuye el desempleo... pero esto no será necesariamente así. La economía podrá crecer por impulsos tecnológicos y emplear a cada vez menos trabajadores
Samuelson y Nordhaus (2010).

El desempleo es un problema económico, pero fundamentalmente social. La persona que queda desocupada, es decir, sin llevar adelante actividad laboral alguna y que está buscando empleo, se ve afectada a medida que pasa el tiempo, no solo económicamente, sino psicológica, emocional y socialmente.

En el Capítulo 5 tratamos la cuestión del desempleo, definimos el concepto, avanzamos en el análisis de una metodología sencilla del cálculo de la tasa de desocupación y estudiamos la clasificación de la desocupación desde la perspectiva de sus causas.

Allí hicimos hincapié en la estructura poblacional a fin de conocer su conformación y cómo se determinan las cantidades en términos de población, lo que compone cada uno de estos estratos. También pusimos foco, de manera general, en la determinación del salario para mercados particulares.

En este capítulo abordaremos el tema del desempleo desde una mirada macroeconómica, repasando las causas vistas y ampliándolas a otros elementos que pueden ser considerados al analizar los marcos macroeconómicos e institucionales que influyan sobre los mercados y los mecanismos de contratación laboral.

Así abordaremos de manera acotada, pero no menos rigurosa, las diferencias entre las visiones clásicas, las keynesianas y las modernas teorías del mercado de trabajo y los impactos negativos del desempleo.

1. CONCEPTO, CLASIFICACIÓN Y FORMAS DE MEDICIÓN

Si partimos de la idea de que la población económicamente activa es la oferta de trabajo en el sistema económico y, por tanto, es una medida indicativa de cuántos trabajadores están empleados y de cuántos están desocupados o se encuentran ociosos, se deduce de ella la población desocupada a partir del conocimiento que tengamos de población efectivamente ocupada.

Desempleo es aquella situación en la que se encuentra un grupo de personas en condiciones de trabajar, que no tiene un empleo, lo está buscando, pero no lo encuentra.

Ya mencionamos en el Capítulo 5 que un problema que podemos tener aquí es la determinación de la ocupación no registrada o de trabajadores no registrados, lo que genera alguna distorsión en la información en el mercado de trabajo.

Recordemos que la desocupación puede ser caracterizada por su origen y por su intensidad. Por su origen, la desocupación puede ser:

- *Coyuntural*: causada por una caída momentánea de la actividad económica, pero durante un ciclo corto de la vida económica de un país;
- *Estructural*: es la que se genera como consecuencia del funcionamiento propio de la economía, a causa de la baja densidad de capitales, baja capacidad tecnológica, alta dependencia financiera y tecnológica del exterior, etcétera;
- *Tecnológica*: provocada por la introducción al proceso productivo de nuevas tecnologías o máquinas que desplazan a la fuerza laboral. Generalmente, este tipo de desocupación, además de generar desocupación, produce destrucción de puestos de trabajo. Si bien la tecnología contribuye a mejorar la productividad del trabajo, y en general ha centuplicado la producción industrial y agrícola en el mundo, no es menos cierto que se convierte en una amenaza, ya que su incorporación puede generar aumento del desempleo de manera importante y, aunque la incorporación tecnológica genera riesgos laborales para muchos, representa oportunidades valiosas que requieren determinadas especializaciones, destrezas y habilidades, como también nuevos mecanismos de incentivos a la innovación para el desarrollo laboral;
- *Friccional*: se produce, como su nombre lo indica, por fricciones en el mercado laboral. Existen situaciones o períodos en los que se tarda un tiempo en encontrar nuevas demandas laborales luego de que los trabajadores hayan perdido su empleo. Esto puede ocurrir por necesidad de formación y capacitación, adquisición de nuevas habilidades, etcétera;
- *Estacional*: es propia de determinadas actividades en las que los trabajadores rotan dada la estacionalidad en la que se producen los bienes.

Claramente, debemos considerar los *componentes cíclicos del desempleo*, ya que nos advierten que, durante las recesiones, la tasa de desempleo aumenta y en las fases de recuperación y crecimiento disminuye. Cuanto mayor es la expansión de la economía medida por el PBI, mayor es el aumento de la producción y esto implicará disminución del desempleo.

Por su intensidad, la desocupación puede ser:

- *Parcial*: producida por la disminución de la cantidad de horas o de días en la semana dedicadas al trabajo, vinculada a caídas coyunturales de la demanda de bienes y servicios.
- *Disfrazada*: es una situación en la que la estructura del empleo público aparece sobre-dimensionada, pero que no hace más que ocultar falta de oportunidades laborales, convirtiéndose el Estado muchas veces en el agente de contratación de mano de obra desocupada, de tal modo de reducir la desocupación involuntaria.

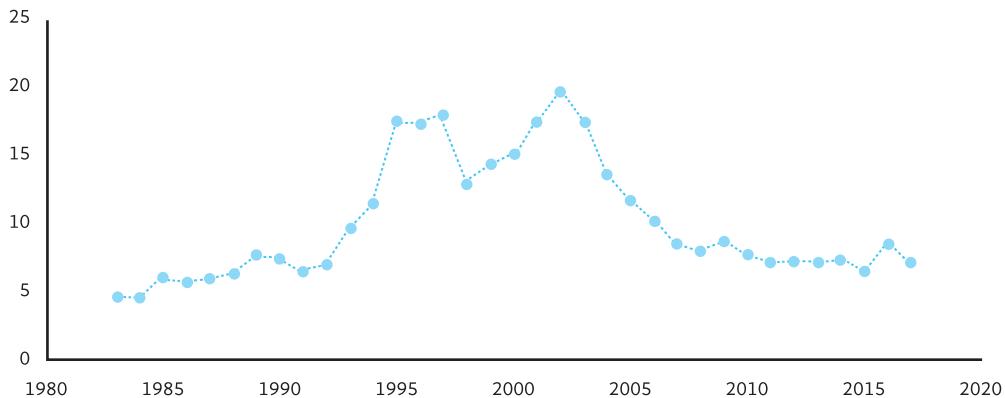
Con esta información, podemos obtener un dato muy utilizado y de medida de política económica muy útil. Dicha información es la *tasa de desocupación*, que mide el *valor relativo de desocupados en función de la oferta laboral que existe, es decir, del tamaño de la PEA en comparación al total de trabajadores desocupados*. El cálculo es el siguiente:

$$\text{Tasa de desocupación} = (\text{población desocupada} / \text{PEA}) \times 100$$

Esta medida nos indica un valor relativo acerca de cuántas personas, en edad de trabajar, no consiguen trabajo con relación a la población económicamente activa u oferta laboral.

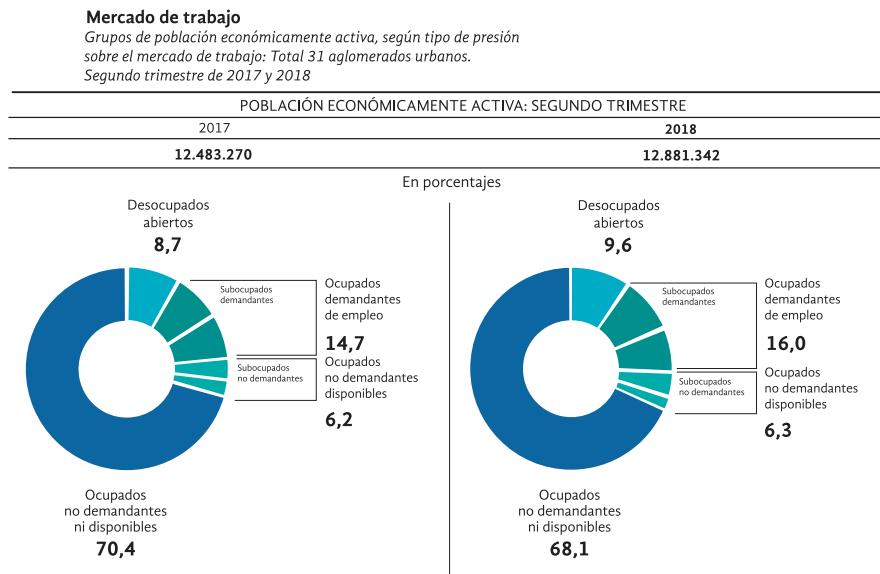
En el siguiente gráfico se observa la evolución de la tasa de desocupación. En el eje horizontal se enumeran los años, desde 1983, y en el eje vertical, la tasa porcentual de desocupación. Desde 1991 y hasta 2006, la tasa de desempleo estuvo por encima del 10%, con los picos más altos en 1995 y en 2002, con tasas de desocupación del 17% y del 20%, respectivamente. El último dato del cuadro corresponde al cuarto trimestre de 2017.

Gráfico 1. Evolución de la tasa de desocupación en Argentina



Fuente: datos suministrados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Indec y por mediciones de la Comisión Económica para América Latina (Cepal).

El primer trimestre de 2018 registró una tasa de desocupación del 9,1%, y el tercer trimestre registró una tasa de desocupación del 9,6%. En la siguiente infografía publicada por el Indec, observamos los datos del mercado laboral para Argentina, comparando 2017 y 2018. Podemos ver también un aumento de la población económicamente activa, lo que se da como consecuencia del crecimiento vegetativo de la población y de que hubo más trabajadores entre 2017 y 2018 que estaban ocupados, pero que, al mismo tiempo, buscaban otra actividad económica para compensar la pérdida del poder adquisitivo del salario, entre otras.



Fuente: INDEC - Mercado de trabajo: Tasas e indicadores socioeconómicos (EPH)

Gráfico 2. Mercado de trabajo en 31 conglomerados urbanos de Argentina (segundo semestre 2017 y 2018)

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares (Indec).

2. PERSPECTIVA SOBRE EL DESEMPLEO

Nos ocuparemos ahora de las diferencias entre la visión clásica, la keynesiana y la teoría moderna del mercado de trabajo y sus impactos en el desempleo.

2.1. Teoría clásica

Para los clásicos, el desempleo puede ser friccional o voluntario, y la razón de esto obedece a la necesidad de los trabajadores de buscar mayores salarios, de tal modo de aumentar sus salarios reales (poder de compra del salario). Esto conlleva a negociaciones colectivas por aumento de los salarios, ya sean impulsadas por ley o por hábitos sociales.

A medida que los salarios aumentan, podrían existir menos incentivos para las empresas para aumentar la demanda de trabajadores, por lo que el aumento de salario podría repercutir en un aumento de precios para luego volver a generarse presiones para un aumento de salarios que recuperen su poder adquisitivo. El empleo aumentará solo si descienden

los salarios, lo que no está del todo confirmado por hechos empíricos ya que, en muchas ocasiones, la caída de precios por depresiones de la economía no ha llevado al aumento del empleo. Incluso, en ocasiones, el salario real se ha mantenido por encima de los valores de equilibrio en el mercado laboral sin que esto genere aumento del desempleo.

2.2. Teoría keynesiana

Keynes se centró en el desempleo cíclico o coyuntural, por el cual se generan desajustes en los mercados como consecuencia del aumento de la demanda agregada. Por esta razón, para los economistas keynesianos, el desempleo es siempre involuntario, ya que el empleo no aumenta porque el nivel de demanda es bajo.

Para ello, proponía impulsar políticas reactivantes de la demanda agregada, como el aumento del gasto o la inversión pública, de modo que esta generara aumento del empleo. El aumento de la demanda agregada puede generar presión inflacionaria, lo que provoca disminución de salarios reales, incrementando el empleo. Existirá un rezago hasta que los trabajadores revitalicen sus pedidos de recuperación del salario real.

2.3. El modelo de expectativas

Uno de los problemas que se plantean a partir de los desarrollos de las teorías keynesianas es que las políticas de demanda agregada expansiva para mejorar los niveles de producción y aumento del empleo generan presiones sobre los precios de los bienes y servicios hacia arriba, previéndose un aumento de la inflación.

De allí que es importante considerar cuál es la tasa de desempleo no generadora o aceleradora de un proceso inflacionario. Surge, entonces, el concepto de *tasa natural de desempleo* que, como dijimos, es aquella tasa no aceleradora de la inflación.

Estas visiones consideran que los individuos actuarán «racionalmente» y reaccionarán con la expectativa puesta en la inflación esperada, de modo que, si hacen los ajustes correctos en sus decisiones, no existirá una tasa de desocupación diferente a la tasa natural. Esto depende de que la información en el mercado de trabajo sea perfecta, que los contratos reflejen la evolución cierta de los salarios a futuro y que no exista rigidez en la determinación de los salarios. Sin estos elementos, se conspiraría contra la posibilidad de alcanzar la tasa natural de desempleo.

3. LA RIGIDEZ DE LOS SALARIOS

Uno de los elementos que muchos economistas neoclásicos abordaron para explicar el desempleo es la rigidez de los salarios a la baja. Existen dos vías que explican estas visiones: por un lado, la existencia de presiones sindicales y, por otro lado, el propio comportamiento de las empresas.

En el primer caso, las presiones sindicales y su monopolio en la representatividad de los trabajadores pueden hacer que, aun en situaciones de baja competitividad, se produzcan negativas para acomodar los salarios a los niveles de competencia y productividad de las

empresas. En el segundo caso, las empresas pueden generar contratos implícitos, en los que la relación con los trabajadores se rige no solo por el contrato formal, sino también por un conjunto de entendimientos no formalizados y sostenidos a través del tiempo, incluso cuando estos sean mayores a los salarios de eficiencia, o sea, a aquel salario que se definiría a partir de los niveles de productividad de las compañías. En este sentido, las empresas no bajan salarios aun cuando baja su productividad, ya que creen que obtienen más beneficios pagando un salario superior y que la productividad depende del salario y no al revés.

4. IMPACTOS DEL DESEMPLEO

Ya fue argumentado ampliamente por Samuelson y Nordhaus (2010), el desempleo tiene impactos económicos y sociales negativos. En cuanto a los impactos económicos, debemos advertir que una situación de desempleo equivale a decir que estamos por debajo de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) y que, al tener recursos ociosos, no alcanzamos la FPP óptima de la economía, perdiendo enormes posibilidades de generar mayor riqueza. De allí que los esfuerzos por hacer que se alcance a la FPP de una economía implica, fundamentalmente, que se movilicen las fuerzas de trabajo y se generen mayores puestos laborales.

Por otro lado, los impactos sociales se pueden reflejar en los desgastes para las personas y sus familias, ya que por largos períodos puede existir desempleo involuntario. Los trabajadores, calificados y no calificados, pueden sufrir las consecuencias de estar desempleados.

RESUMEN

En este capítulo nos introdujimos en el mundo de los conceptos macroeconómicos y las visiones del desempleo de una manera simple, tomando como base no solo el concepto de desocupación, sino también el de su clasificación de acuerdo a sus causas, la forma simple de medición a partir de la tasa de desempleo.

A partir de allí, indagamos en los datos macroeconómicos de la Argentina actual para luego observar las diferencias básicas en los enfoques para explicar las razones del desempleo. Por un lado, están los economistas clásicos que ponen el acento en el desempleo friccional, entendiendo que el desempleo es siempre voluntario, basado en el funcionamiento de los mercados y en los precios del trabajo, es decir, los salarios y de los bienes.

Luego repasamos el análisis de los keynesianos, que plantean como factor central del desempleo a la disminución de la demanda agregada y la caída de la producción.

Por otro lado, nos asomamos a los nuevos enfoques vinculados a las rigideces de los contratos, el papel de los gremios en las negociaciones colectivas y los mecanismos legislativos que impiden determinados niveles de flexibilidad, ellos vinculados a la llamada

corriente neoclásica de la economía. Frente a esto, más allá de considerar estos elementos como adecuados para entender determinados contextos, la experiencia indica que los mecanismos de desregulación ortodoxos no han generado efectos virtuosos sobre los mercados laborales. Aun cuando se presente un gran desafío frente a la generación de nuevas necesidades, la creación de nuevas formas de trabajo, nuevas especialidades y la desaparición paulatina de otras, todo ello influido por el nivel de desarrollo que viene alcanzando la tecnología en este contexto.

Por último, analizamos los impactos y las consecuencias sociales y económicas de tasas altas de desocupación, para lo que utilizamos herramientas dadas con anterioridad, como la Frontera de Posibilidades de Producción.



BIBLIOGRAFÍA

- MOCHÓN, Francisco (1998). *Introducción a la Macroeconomía*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿A qué llamamos desempleo?
2. ¿Cómo se mide el desempleo? En Argentina, ¿cuál es la autoridad que lo mide?
3. ¿Cuál es la diferencia entre las visiones acerca del desempleo?
4. ¿Cuáles son los impactos del desempleo?
5. Establezca la relación entre crecimiento económico y tasa de desempleo.
6. ¿A qué llamamos tasa natural de desempleo?
7. ¿Cuál es la importancia de conocer previamente el valor de la Población Económicamente Activa?



Capítulo 13

Desarrollo

1. Concepto y formas de medición (Índice de Desarrollo Humano)
2. Elementos condicionantes del desarrollo



Capítulo 13

Desarrollo

El crecimiento es una condición necesaria pero no suficiente para mejorar la calidad de vida de los individuos y de las familias en una economía y en un sistema político.
Mochón (1998).

Los análisis de las teorías del desarrollo se sustentan en distintos aspectos vinculados a la economía, la sociología, la política, la antropología, la demografía, entre otras.

Teniendo en cuenta que, en estas notas de estudio, nos enfocamos en la teoría económica introductoria, tomaremos el concepto de Francisco Mochón (1998) que sostiene que la sociedad evoluciona a lo largo del tiempo reflejando cambios organizacionales e institucionales que se vinculan con el crecimiento y con el desarrollo.

En el Capítulo 9 definimos al crecimiento económico como un aumento de la disponibilidad de bienes y servicios por parte del sistema económico en un periodo determinado y a lo largo del tiempo. También desarrollamos los indicadores del crecimiento. Por un lado, el PBI, como la medida en términos monetarios del total de bienes y servicios de demanda final, producidos en una economía en un periodo de tiempo determinado, cualquiera sea el origen de los propietarios de los factores productivos.

Abordamos, por otro lado, el estudio del PBI per cápita como otro indicador de crecimiento que mide la cantidad de riqueza generada en un periodo dividido por la cantidad de habitantes, es decir, lo que cada uno de los habitantes del sistema económico tendría a su disposición si el ingreso estuviera perfectamente distribuido. Además, definimos los condicionantes del crecimiento: la disponibilidad de factores productivos, la productividad y la actitud de la sociedad frente al ahorro.

Estos elementos nos sirven para comprender cuál es el punto de partida para generar desarrollo, teniendo en cuenta que el crecimiento es un aspecto de un proceso mucho más amplio: el desarrollo de la sociedad.

1. CONCEPTO Y FORMA DE MEDICIÓN (ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO)

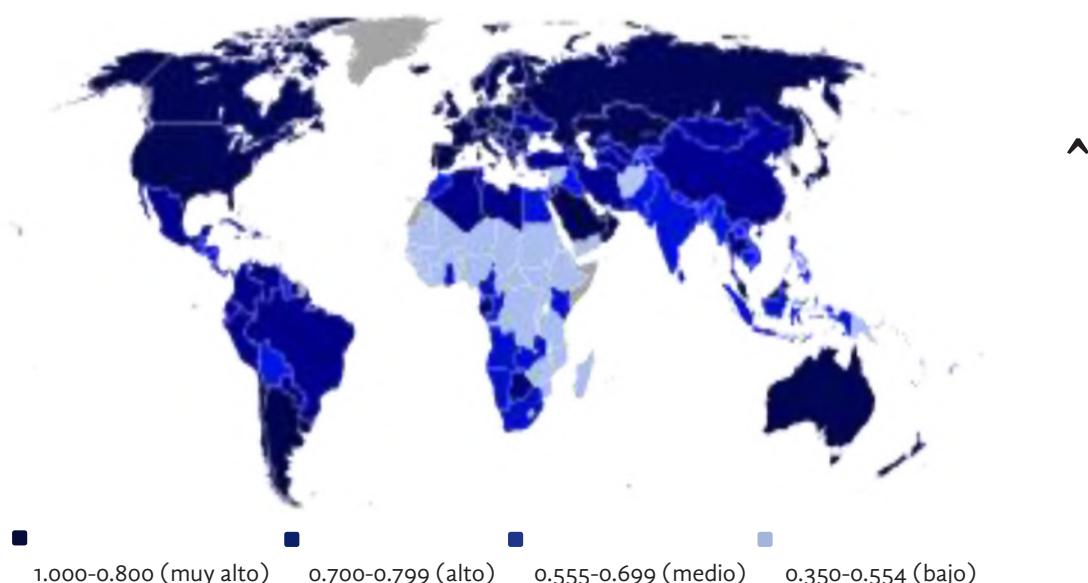
Decimos que una sociedad es desarrollada cuando sus habitantes gozan de una mejor calidad de vida.

El desarrollo es el proceso que permite a las sociedades alcanzar mayores y mejores estándares de calidad de vida para sus habitantes.

Así, podemos decir que el desarrollo comprende varios aspectos. Una de esas variables puede ser comprendida a partir de factores e indicadores multicausales: el PBI, el PBI *per cápita* o renta por habitante, el analfabetismo, la esperanza de vida al nacer, la estructura sanitaria, la tasa de ahorro por habitante, la estructura productiva y tecnológica, la tasa de desempleo, la distribución de la renta, la tasa de crecimiento poblacional, etcétera.

El indicador con el que se mide el desarrollo de los países, generalmente utilizado como medida estándar, es el Índice de Desarrollo Humano (IDH), elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)¹. Asimismo, el Banco Mundial tiene una larga lista de indicadores de desarrollo en virtud de temas generales y específicos².

Mapa 1. Distribución mundial del Índice de Desarrollo Humano 2018



Mapa mundial IDH (Índice de Desarrollo Humano) 2018, elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

1. Para consultar los antecedentes del IDH y el ranking de Argentina en relación con este indicador, además de encontrar el índice de cada país clasificado en muy alto, alto, medio y bajo, visite <http://www.ar.un-dp.org/content/argentina/es/home/presscenter/articles/2018/idh2018actualizacion.html>

2. Para consultar una variedad de indicadores no solo de desarrollo, también de crecimiento, ambientales comerciales, entre otros, ingrese a <https://datos.bancomundial.org/indicador?tab=all>

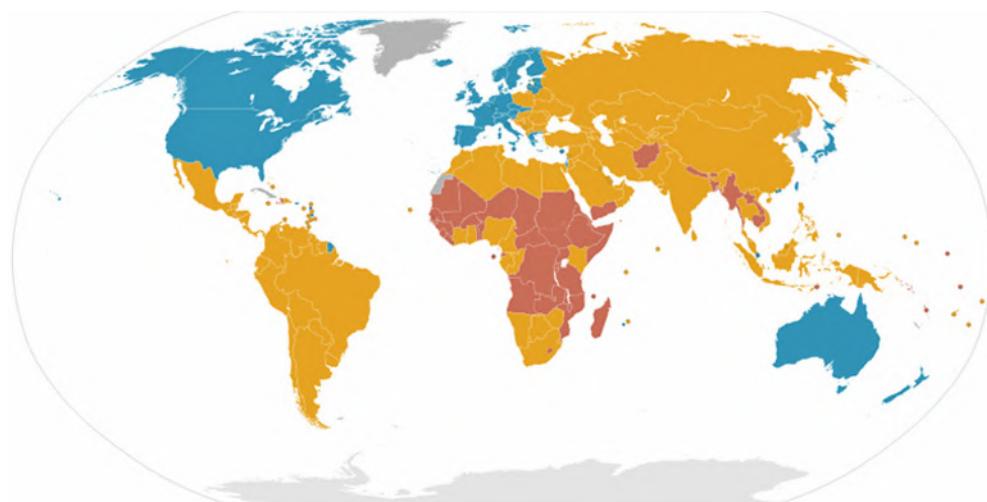
Vinculado a este concepto está el de *desarrollo humano* que, en la misma dirección, es un proceso por el que una sociedad mejora las condiciones de vida de sus ciudadanos a través de un incremento de los bienes, con los que puede cubrir sus necesidades básicas y complementarias, y de la creación de un entorno en el que se respeten los derechos humanos de todos. El Índice de Desarrollo Humano está conformado por tres dimensiones que, a su vez, están medidas a partir de tres variables:

Tabla 1. Índice de Desarrollo Humano, relación entre sus variables y dimensiones.

| DIMENSIÓN | VARIABLE |
|-----------|--------------------------------|
| Salud | Esperanza de vida al nacer |
| Educación | Tasa de alfabetismo de adultos |
| Riqueza | PIB <i>per cápita</i> |

Debemos tener presente que las mejoras en la esperanza de vida al nacer, la disminución de la tasa de alfabetismo y la mejora del PBI *per cápita* inciden en una mejora en el Índice de Desarrollo Humano de un país y, por tanto, en una mejor calidad de vida para su población.

Mapa 2. Países desarrollados, en desarrollo y subdesarrollados según el FMI



■ País desarrollado ■ País en vías de desarrollo ■ País subdesarrollado

2. ELEMENTOS CONDICIONANTES DEL DESARROLLO

Encontramos algunos factores que condicionan el desarrollo de los países o regiones, a saber:

La formación de capital. Requiere ahorro interno o endeudamiento. Los países de bajo desarrollo o subdesarrollados no presentan garantías suficientes para la toma de empréstito para hacer frente a la financiación del capital necesario para el desarrollo, o bien, se endeudan y con el tiempo se generan problemas de estrangulamiento financiero tan graves que terminan declarando el no cumplimiento de sus compromisos, por lo que se les reducen sus posibilidades de endeudamiento futuro.

La alternativa del ahorro interno es difícilmente realizable considerando la decisión que deben tomar sacrificando consumo actual por consumo futuro.

Los pocos recursos o excedentes que estas economías pueden generar podrán servir para la construcción de viviendas u otras obras de infraestructura social básica, pero la posibilidad de acumular bienes de producción necesarios para generar crecimiento económico sostenible es baja. El resultado es un insuficiente nivel de inversión en capital productivo necesario para un rápido crecimiento económico.

La innovación y los cambios tecnológicos. Muy relacionados con las posibilidades de generar capital productivo. Si bien los países de menor desarrollo no tienen las capacidades suficientes para la innovación o desarrollo tecnológico, pueden utilizar el conocimiento generado por las potencias tecnológicas en un proceso de imitación y perfeccionamiento.

Por más aplicación de desarrollos tecnológicos llevados a cabo por los países de menor desarrollo, si estos no cuentan con personal calificado para ponerlos en práctica, difícilmente se podrán generar las bases de infraestructura necesarias para lograr un crecimiento sostenido.

El factor humano. Conjuntamente con el capital físico, actúa como factor limitativo importante para salir del subdesarrollo. Debido a que en países menos desarrollados las tasas de natalidad, en general, son mayores que las de los países desarrollados, se genera presión sobre los recursos naturales, la producción de alimentos, los servicios, la vivienda, y, por consiguiente, aumenta la pobreza.

De allí que los esfuerzos deben estar puestos en: a) el control de enfermedades, la salud y la mejora de la nutrición, ya que proveer un sistema de salud eficiente puede provocar aumentos de la productividad, por lo que la salud, la alimentación y la provisión de agua potable se convierten en un capital social vital para estos países; b) la mejora en la educación, la reducción del analfabetismo, la capacitación de los trabajadores para aumentar sus capacidades laborales y productivas (muchos gobiernos becan a estudiantes destacados en países más desarrollados para que puedan formarse en medicina, ingenierías, administración, etcétera).

La corrupción. Fundamentalmente, el uso de los puestos públicos para fines no oficiales y beneficios particulares. La corrupción que mina el sistema de normas, las instituciones y, por tanto, las reglas del juego, devasta las posibilidades de desarrollo.



Entre ellas encontramos al socavamiento del Poder Judicial, de la propiedad privada, el desarrollo de la banca de crédito, entre otras.

Los recursos naturales. Países altamente dotados de recursos naturales pueden convertirse o no en países altamente desarrollados. Países con abundancia de petróleo como EE.UU., Canadá y Noruega han utilizado este recurso para financiar una estructura industrial sólida y duradera; mientras que otros países como los latinoamericanos no han podido aprovechar en la misma dirección estas dotaciones, como así también los casos de algunos países de África. En América Latina, los países estuvieron sujetos a sistemas de propiedad altamente concentrados que, generalmente, estaban en manos de intereses externos, lo que generó un proceso de extractivismo que benefició a grupos o sectores determinados. Para el caso de los países africanos, como Nigeria o el Congo, sus beneficios se tradujeron inmediatamente en riqueza directa para sus gobernantes o grupos de poder vinculados.

Las relaciones comerciales. Adherimos a la perspectiva de que en ciertos aspectos el subdesarrollo se funda en el intercambio comercial entre los países desarrollados (de centro) y los países en vías de desarrollo (periferia). Los primeros se caracterizan por ser exportadores de bienes industriales con alta carga de valor agregado; mientras que los segundos son exportadores de materias primas con bajo nivel de valor agregado y tecnología aplicada. Esta situación genera una posición de «dependencia» de los países en vías de desarrollo o periféricos, ya que requieren de recursos de capital y tecnología de los países de centro. Por otro lado, los productos primarios, en general, presentan demandas inelásticas menores que las de los productos industriales, de modo que fuertes variaciones de precios no modifican sustancialmente la cantidad demandada y, más aún, cuando aumenta la renta en la periferia, aumentan sus compras a los países de centro en mayor medida en la que aumentan sus ventas, por lo que una mejora en su economía puede desencadenar un empeoramiento en su balanza de pagos. Aunque en los últimos años, y dado el protagonismo de China en el mercado internacional, los países periféricos vieron crecer el precio de las *comodities* que exportan; la relación de los términos del intercambio ha sido desfavorable para países como el nuestro.

Concebimos al desarrollo en el marco de la teoría política como un proceso mediante el cual determinadas regiones o países van mejorando su calidad de vida. Este proceso puede ser medido y también los resultados que va generando. Para ello, hemos presentado el Índice de Desarrollo Humano elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, que toma en cuenta tres dimensiones: la salud, la educación y la riqueza.

Hemos puntualizado aquí algunos de los condicionantes para alcanzar el desarrollo, al que podríamos agregar el factor ambiental, a fin de considerarlo de manera integral.

BIBLIOGRAFÍA

- MOCHÓN, Francisco (1998). *Introducción a la Macroeconomía*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- PREBICH, Raúl (1981). «Capitalismo periférico, crisis y transformación». Repositorio de la Cepal. Disponible en <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/42073>
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. El crecimiento económico, ¿puede presentar situaciones indeseadas? Fundamente su respuesta.
2. ¿Puede explicar por qué en países en vías de desarrollo la tasa de crecimiento del producto puede ser superior a la misma tasa de los países desarrollados?
3. Investigue, a partir de las páginas web sugeridas, las posiciones relativas de los países de América Latina con relación al Índice de Desarrollo Humano.
4. ¿Por qué una serie de empréstitos en los países en vías de desarrollo puede no ser suficiente para la formación de capital?
5. ¿Cuál es el rol del factor humano y de la tecnología en los procesos de desarrollo?
6. Investigue acerca de los objetivos del desarrollo sustentable propuestos por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (Disponible en www.undp.org/contant/undp/es/home/sustainable-development-goals.htm)



Capítulo 14

Pobreza en Argentina y el NEA

1. Elementos teóricos para su interpretación
2. Concepto de pobreza
3. Necesidades Básicas Insatisfechas como indicador de la pobreza



Capítulo 14

Pobreza en Argentina y el NEA

Los números de la pobreza son de carne y hueso; son niños, ancianos, mujeres y hombres los que están detrás de los fríos indicadores.

Al tratar los temas, integramos al marco teórico ejemplos y situaciones reales que nos permitan ir comprendiendo temáticas económicas complejas. Así también, al analizar la pobreza, utilizaremos un conjunto de herramientas teóricas microeconómicas de aplicación práctica para intentar comprender un tema tan sensible para la Argentina.

Nos ocuparemos del concepto de pobreza en sus dos aspectos: línea de pobreza por ingreso y Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), analizando los elementos técnicos y teóricos que intervienen en su origen y explicación. Del mismo modo, definiremos cada uno de los conceptos que intervienen en ellos y sus relaciones.

El concepto de pobreza es multifactorial, es decir, para su explicación y entendimiento, como también para comprender sus orígenes, sus consecuencias y las posibles vías de solución para este flagelo que afecta a millones de seres humanos, se necesita abordarlo desde la interrelación de distintas disciplinas. En este apartado nos ocuparemos de algunos de estos factores y conceptos vinculados estrictamente a lo económico, utilizando fundamentalmente las herramientas de análisis básico de la microeconomía.

1. ELEMENTOS TEÓRICOS PARA SU INTERPRETACIÓN

Son muchos los elementos teóricos que intervienen en su explicación, pero, particularmente desde la disciplina económica, podemos analizar factores tanto desde la perspectiva macroeconómica como desde la microeconómica (desarrollada en los capítulos anteriores). Repasaremos algunos de estos elementos que tienen incidencia en el análisis de la pobreza.

Eficiencia. Entendemos a esta desde dos perspectivas, una exclusivamente *económica*, mediante el logro de objetivos o metas, tomando en cuenta los medios, los costos que se utilizan o se asumen para alcanzarlos (somos eficientes si alcanzamos los objetivos de productividad, rentabilidad, etcétera, minimizando costos u utilizando las herramientas más efectivas que así nos permitan lograrlos). Este concepto, a su vez, tiene dos dimensiones:

- a. Una dimensión técnica (eficiencia técnica), aquella que alcanzamos si logramos nuestros objetivos con menor cantidad de al menos un insumo o factor, o igual cantidad con menores cantidades de insumos y factores.
- b. Una dimensión económica (eficiencia económica), aquella que requiere como condición necesaria, pero no suficiente, de la eficiencia técnica y que consiste en el logro de objetivos con menores costos.

Y dos, una perspectiva *sistémica*, consideramos a la eficiencia como el equilibrio entre los marcos económicos, institucionales, sociales y ambientales. Es decir, que un desequilibrio en cualquiera de estos marcos puede generar un desequilibrio sistémico y repercutir sobre los niveles de vida y, sobre todo, en los encadenamientos sociales, generando desconfianza social, económica y, por supuesto, creando o profundizando fallos de mercado que pueden terminar en un aumento de la pobreza, del desempleo y en pérdida de eficiencia en general. En otras palabras, desde esta perspectiva observamos a la pobreza como una consecuencia de fuertes desequilibrios sistémicos en los que los factores económicos cobran sentido en su relación con cuestiones sociales, institucionales y ambientales (ver Capítulo 1).

Fallos de mercado. Los fallos de mercado y sus consecuencias en la mala asignación de bienes ya que, esencialmente, estos generan que solo algunas personas pueden acceder a los bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades (ver Capítulo 2). Recordemos que los fallos de mercado están vinculados esencialmente con:

- c. las *asimetrías de la información*, las diferencias en la información entre los individuos que conforman una sociedad, lo que es fundamental a la hora de entender por qué algunos pueden tener más oportunidades que otros, ya que tienen origen en el acceso a la información, la capacitación, la educación formal y no formal, etcétera;
- d. las *estructuras de mercado*, los ambientes con mayor disparidad en la asignación de ingresos, mayores problemas en la distribución de ingresos y riqueza y, por tanto, de desigualdad, están dados por aquellos sistemas económicos donde es mayor la concentración de actividad económica en monopolios y oligopolios, es decir, economías con alto nivel de concentración de riqueza;
- e. las *externalidades*, actividades de terceros que generan daños sobre la competencia o sobre el bienestar de los habitantes de un territorio que se convierten en obstáculos para el bienestar general. Algunas de ellas generan ineficiencias en la distribución de los ingresos y, por lo tanto, repercuten sobre las diferencias de los mismos entre la población. Ejemplos de estos tipos de externalidades son la corrupción, las inadecuadas políticas públicas, el inadecuado marco normativo para limitarlas, etcétera;
- f. la *inflación*, el aumento sistemático o descontrolado de los precios;
- g. el *desempleo*, es una de las causas directas de la pobreza, ya que la pérdida de empleo está vinculada a la disminución en el ingreso de personas y familias, y es causal de pobreza (ver Capítulo 4);



- h. los *mercados incompletos*, un sistema económico puede estar incompleto, es decir, sus estructuras económicas están débilmente encadenadas. Por ejemplo, si producimos granos porque tenemos los recursos naturales para hacerlo, pero no somos capaces de producir las semillas o los fertilizantes químicos o naturales necesarios, nuestra estructura productiva estaría poco integrada o incompleta (también vale, por supuesto, para la producción industrial). Cuanto menos integrada sea una economía, mayor dependencia tendrá, será más inestable y vulnerable a amenazas permanentes vía competitividad, lo que genera impactos permanentes sobre los sectores del trabajo y, por tanto, desequilibrios que se harán sentir sobre la desocupación o la caída del salario o poder adquisitivo;
- i. las *posibilidades de producción*, que dependerán de la existencia y abundancia de factores productivos, pero también de las capacidades para poder combinarlos u obtenerlos en el caso de que no existan en el sistema económico (ver Frontera de posibilidades de producción, Capítulo 5);
- j. los *modelos económicos*, son representaciones simplificadas de la realidad y, por lo tanto, inspiran marcos teóricos para su entendimiento y futuras aplicaciones de políticas y solución de problemas sociales y económicos.

2. CONCEPTO DE POBREZA

Desde una perspectiva económica, es la situación en la cual las familias o los individuos no tienen los ingresos para satisfacer sus necesidades básicas. El método de medición es la línea de pobreza, un nivel de ingreso determinado a partir del cual se satisfacen esas necesidades básicas. Los que están por debajo de ese ingreso son considerados pobres.

Cuando hablamos de necesidades básicas, hablamos de una canasta básica de bienes y servicios: alimentos, bebidas, salud, educación, recreación, vestimenta, transporte, alquiler promedio en el mercado para esa familia tipo.

Para el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec), el ingreso necesario para una familia tipo de cuatro integrantes para no caer por debajo de la línea de pobreza en agosto de 2016 era de \$12 439,87 y el ingreso necesario para no caer en indigencia, es decir, situación de una familia tipo de cuatro integrantes (dos adultos y dos niños), era de \$5 175,92. El costo de la Canasta Básica Total (CBT) para una familia tipo de cuatro integrantes en febrero de 2018 era de \$17 537,88, según lo informado por el Indec. En septiembre del mismo año, esa misma canasta básica total ascendió a \$22 558,00; en tanto que el costo de la Canasta Básica Alimentaria fue de \$6 987,20 para febrero de 2018 y de \$9 059,00, valor que permitiría comprar la cantidad mínima de alimentos para no caer en situación de indigencia¹. Como vemos, el costo de la canasta básica total tuvo una variación del 32%

1. Véase «Línea de pobreza subió 3,3% en febrero y llegó a \$17.537» (2018, 27 de marzo). En *El Economista*. Disponible en <http://eleconomista.com.ar/2018-03-linea-pobreza-subio-33-febrero/#XJfXQerJHfrQO->

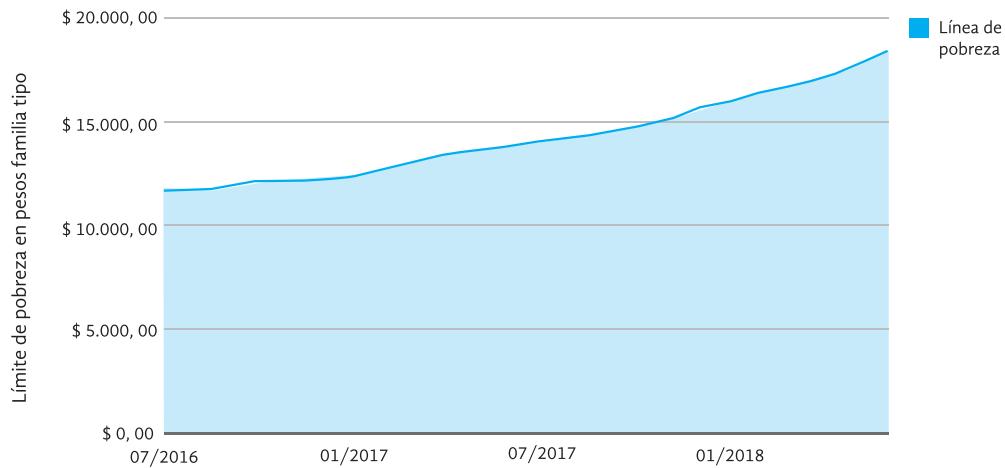
entre septiembre y principio de 2018, y la canasta básica alimentaria tuvo una variación del 33% en el mismo periodo.

Existen factores que determinan la línea de pobreza, entre los cuales encontramos:

- a. Los ingresos de las familias. Sin duda que este es el más importante, ya que determina que una familia pueda cubrir sus necesidades de alimentación, servicios básicos, vestimenta, vivienda y otros.
- b. La inflación. Cuando aumentan los precios de manera generalizada, disminuye el ingreso real.
- c. El salario. Si el mismo no acompaña el proceso inflacionario, o si este es bajo, genera la imposibilidad de cubrir la demanda de bienes y servicios básicos.
- d. La productividad de los factores. También puede explicar la variación positiva o negativa y la caída de ingresos, ya que cuando esta es baja, se dispone de menor nivel de ingreso general en la economía o en sectores particulares de la economía y, por lo tanto, las retribuciones a los factores entre los que encontramos al factor trabajo.
- e. Las políticas públicas. Las decisiones o el tiempo en que se aplican pueden contribuir a generar que la pobreza aumente o disminuya. Con políticas que generen disminución del desempleo, disminución de la inflación o aumento de la demanda agregada, entre otras, podemos reducir la pobreza o viceversa. Así mismo, en este marco, podríamos introducir el rol de las instituciones no solo con relación a la calidad de las políticas, sino a las formas que toman y sus funciones específicas en la sociedad (Chang, 2006).

Cuando los precios de los bienes y servicios aumentan, la línea de pobreza eleva también su nivel. Como ejemplo podemos ver en la siguiente gráfica la evolución de la línea de pobreza en el Nordeste Argentino en los últimos años y en los últimos meses hasta junio de 2018.

Fyl.99, además del informe del Indec disponible en <https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa>.



Fuente: elaboración propia sobre la base del Indec y canasta de bienes con precios de Caba.

Este gráfico nos está mostrando la evolución que tiene la línea de pobreza desde julio de 2016, en cuyo mes estaba en un valor cercano a los 12 mil pesos hasta marzo de 2018 en que tiene un valor aproximado de 18 mil pesos. Esto significa que una familia tipo de cuatro integrantes (dos adultos y dos menores, uno en edad adolescente y otro en edad de infancia) necesitaban en julio de 2017, 12 mil pesos; en marzo de 2018, unos 16 mil pesos y en junio de ese mismo año, unos 18 500 pesos para cubrir una canasta básica de alimentos, bienes y servicios para poder desarrollar sus actividades laborales, educativas, recreativas, etcétera.

Esta tendencia creciente observada se debe a razones tales como los aumentos generalizados de precios medidos a partir del Índice de Precios al Consumidor (Indec, 2018c) que mide la tasa de inflación periódica.

Otra razón que puede explicar este aumento son los desequilibrios propios del mercado con movimientos pendulares entre exceso de oferta y demanda, la falta de información sobre precios de equilibrios por parte de los formadores de precios minoristas, como también de elementos vinculados a eliminación de subsidios de tarifas públicas y el aumento de las mismas con incidencia sobre el costo de la energía, el transporte y otros recursos vitales como el agua potable.

No es menor tampoco la desregulación de algunos mercados como el de hidrocarburos, en 2017 el valor interno de los combustibles pasa a estar atado al valor internacional del crudo en moneda dólar.

3. NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS COMO INDICADOR DE LA POBREZA

La temática de la pobreza es compleja y se manifiesta de muchas maneras, existen distintos métodos de medición que tienen en cuenta las características que se consideran representativas del fenómeno de la pobreza. Un indicador que mide pobreza estructural es el de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), elaborado por el Indec. Por definición, se dice que las personas son pobres si carecen de los recursos necesarios para satisfacer sus necesidades básicas. Se necesita entonces conocer cuáles son esas necesidades básicas, teniendo en cuenta que, para poder convivir en un mundo de gran avance tecnológico, es necesario poseer algo más que alimento para sobrevivir. Por lo tanto, las NBI son un método directo para identificar carencias críticas en una población y caracterizar la pobreza. Usualmente, utiliza indicadores directamente relacionados con cuatro áreas de necesidades básicas de las personas (vivienda, servicios sanitarios, educación básica e ingreso mínimo), información que se obtiene de los censos de población y vivienda. Se consideran hogares con NBI aquellos en los cuales está presente al menos uno de los siguientes indicadores de privación:

- Hacinamiento: hogares que tienen más de tres personas por cuarto (hacinamiento crítico);
- Vivienda inadecuada: de tipo inconveniente, pieza de inquilinato o vivienda precaria por estar construida con materiales frágiles o inseguros (por ejemplo, cartón, chapa);
- Condiciones sanitarias: hogares que no tienen retrete o tienen retrete sin descarga de agua;
- Menores no escolarizados: la presencia en el hogar de al menos un niño de 6 a 12 años que no asiste a la escuela;
- Capacidad de subsistencia: cuatro o más personas por jefe de hogar que, teniendo la edad correspondiente, no hayan completado el tercer grado de escolaridad primaria.

Los hogares con NBI son, entonces, los que presentan al menos una de las siguientes condiciones de privación: problemas con vivienda (hacinamiento o mala calidad de vivienda), problemas sanitarios (por mala disponibilidad de agua o problemas en la eliminación de excretas), inaccesibilidad a servicios educativos o débil capacidad económica.

En las tablas que siguen presentamos el número de hogares con Necesidades Básicas Insatisfechas y la distribución porcentual en el país, según el Indec, es decir, el valor absoluto de hogares con NBI.

Tabla 1. Número de hogares con NBI en Argentina

| Provincia | HOGARES CON NBI | | | |
|---|------------------------|-------------------------|------------------|-------------------------|
| | 2001 | | 2010 | |
| | Total | Distribución porcentual | Total | Distribución porcentual |
| Total del país | 1 442 934 | 100,0 | 1 110 835 | 100,0 |
| Ciudad Autónoma de Buenos Aires | 72 658 | 5,0 | 68 776 | 6,2 |
| Buenos Aires | 508 671 | 35,3 | 390 090 | 35,1 |
| 24 partidos del Gran Buenos Aires | 346 613 | 24,0 | 270 962 | 24,4 |
| Interior de la provincia de Buenos Aires | 162 058 | 11,2 | 119 128 | 10,7 |
| Catamarca | 14 287 | 1,0 | 10 871 | 1,0 |
| Córdoba | 97 405 | 6,8 | 61 845 | 5,6 |
| Corrientes | 54 341 | 3,8 | 40 386 | 3,6 |
| Chaco | 65 672 | 4,6 | 52 394 | 4,7 |
| Chubut | 15 402 | 1,1 | 13 269 | 1,2 |
| Entre Ríos | 46 608 | 3,2 | 30 132 | 2,7 |
| Formosa | 32 041 | 2,2 | 27 686 | 2,5 |
| Jujuy | 37 028 | 2,6 | 27 013 | 2,4 |
| La Pampa | 8 411 | 0,6 | 4 086 | 0,4 |
| La Rioja | 11 908 | 0,8 | 11 159 | 1,0 |
| Mendoza | 53 841 | 3,7 | 37 634 | 3,4 |
| Misiones | 55 215 | 3,8 | 47 344 | 4,3 |
| Neuquén | 19 883 | 1,4 | 17 636 | 1,6 |
| Río Negro | 24 823 | 1,7 | 18 783 | 1,7 |
| Salta | 66 434 | 4,6 | 58 259 | 5,2 |
| San Juan | 21 361 | 1,5 | 18 124 | 1,6 |
| San Luis | 13 201 | 0,9 | 9 980 | 0,9 |
| Santa Cruz | 5 463 | 0,4 | 6 745 | 0,6 |
| Santa Fe | 103 557 | 7,2 | 65 733 | 5,9 |
| Santiago del Estero | 46 684 | 3,2 | 38 439 | 3,5 |
| Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur | 4 301 | 0,3 | 5 544 | 0,5 |
| Tucumán | 63 739 | 4,4 | 48 907 | 4,4 |

Si bien los datos relativos son importantes, porque nos permiten conocer cuál es el porcentaje de hogares en términos del total del país que le corresponde a cada provincia, no es menos cierto que cuando medimos pobreza o NBI, es útil manejarnos con datos absolutos. Es decir, los valores relativos (los porcentajes) nos pueden decir mucho acerca de valores de pobreza por territorio o de su evolución en el tiempo (por ejemplo, podemos

ver en la tabla que las provincias no han variado sustancialmente su participación porcentual), pero cuando vemos los valores absolutos, observamos si se han podido reducir estos indicadores en 10 años en términos de cantidad de habitantes.

La tabla 2 (también tomada del Indec, s.f) muestra un dato muy relevante para la comparación entre provincias, es el porcentaje de hogares y de población con Necesidades Básicas Insatisfechas para el mismo periodo anterior. Podemos observar que, en general, desde 2001 hasta 2010 se han reducido los valores de hogares y personas con NBI en cada una de las provincias argentinas.

Tabla 2. Distribución porcentual de hogares con NBI en Argentina

| PROVINCIA | PORCENTAJE DE HOGARES CON NBI | | PORCENTAJE DE POBLACIÓN CON NBI | |
|---|-------------------------------|-------------|---------------------------------|-------------|
| | 2001 | 2010 | 2001 | 2010 |
| Total del país | <u>14,3</u> | <u>9,1</u> | <u>17,7</u> | <u>12,5</u> |
| Ciudad Autónoma de Buenos Aires | 7,1 | 6,0 | 7,8 | 7,0 |
| Buenos Aires | <u>13,0</u> | <u>8,1</u> | <u>15,8</u> | <u>11,2</u> |
| 24 partidos del Gran Buenos Aires | <u>14,5</u> | <u>9,2</u> | <u>17,6</u> | <u>12,4</u> |
| Interior de la provincia de Buenos Aires | <u>10,5</u> | <u>6,4</u> | <u>12,7</u> | <u>9,2</u> |
| Catamarca | <u>18,4</u> | <u>11,3</u> | <u>21,5</u> | <u>14,6</u> |
| Córdoba | <u>11,1</u> | <u>6,0</u> | <u>13,0</u> | <u>8,7</u> |
| Corrientes | <u>24,0</u> | <u>15,1</u> | <u>28,5</u> | <u>19,7</u> |
| Chaco | <u>27,6</u> | <u>18,2</u> | <u>33,0</u> | <u>23,1</u> |
| Chubut | <u>13,4</u> | <u>8,4</u> | <u>15,5</u> | <u>10,7</u> |
| Entre Ríos | <u>14,7</u> | <u>8,0</u> | <u>17,6</u> | <u>11,6</u> |
| Formosa | <u>28,0</u> | <u>19,7</u> | <u>33,6</u> | <u>25,2</u> |
| Jujuy | <u>26,1</u> | <u>15,5</u> | <u>28,8</u> | <u>18,1</u> |
| La Pampa | <u>9,2</u> | <u>3,8</u> | <u>10,3</u> | <u>5,7</u> |
| La Rioja | <u>17,4</u> | <u>12,2</u> | <u>20,4</u> | <u>15,5</u> |
| Mendoza | <u>13,1</u> | <u>7,6</u> | <u>15,4</u> | <u>10,3</u> |
| Misiones | <u>23,5</u> | <u>15,6</u> | <u>27,1</u> | <u>19,1</u> |
| Neuquén | <u>15,5</u> | <u>10,4</u> | <u>17,0</u> | <u>12,4</u> |
| Río Negro | <u>16,1</u> | <u>9,4</u> | <u>17,9</u> | <u>11,7</u> |
| Salta | <u>27,5</u> | <u>19,4</u> | <u>31,6</u> | <u>23,7</u> |
| San Juan | <u>14,3</u> | <u>10,2</u> | <u>17,4</u> | <u>14,0</u> |
| San Luis | <u>13,0</u> | <u>7,9</u> | <u>15,6</u> | <u>10,7</u> |
| Santa Cruz | <u>10,1</u> | <u>8,2</u> | <u>10,4</u> | <u>9,7</u> |
| Santa Fe | <u>11,9</u> | <u>6,4</u> | <u>14,8</u> | <u>9,5</u> |
| Santiago del Estero | <u>26,2</u> | <u>17,6</u> | <u>31,3</u> | <u>22,7</u> |
| Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur | <u>15,5</u> | <u>14,2</u> | <u>14,1</u> | <u>14,5</u> |
| Tucumán | <u>20,5</u> | <u>13,3</u> | <u>23,9</u> | <u>16,4</u> |

Fuente: Indec (el subrayado de los valores regionales es del autor).

A continuación, se resumen en el siguiente cuadro los elementos que componen el concepto de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), con sus dimensiones y sus respectivas variables que sirven justamente para asignarle valor a las dimensiones y poder medir, de este modo, a los distintos componentes de las NBI.

Tabla 3. Componentes del concepto de NBI

| NBI | DIMENSIONES | VARIABLES |
|------------------------------|---|--|
| Acceso a la Vivienda | Calidad de la vivienda | Material de construcción |
| | Hacinamiento | Número de personas en el hogar Número de cuartos en la vivienda |
| Servicios sanitarios | Disponibilidad de agua potable | Fuente de abastecimiento de agua |
| | Eliminación de excretas | Disponibilidad de servicio sanitario Sistema de eliminación de excretas |
| Acceso a la educación | Asistencia de niños a establecimientos educativos | Edad de los miembros Asistencia a establecimientos educativos |
| | | |
| Capacidad Económica | Insuficiencia de ingreso en el hogar | Edad de los miembros Último nivel educativo Condiciones de actividad |
| | | |
| | | |



Sobre la base de los dos conceptos previamente analizados, pobreza por ingreso y NBI, se presenta el siguiente análisis relacional (que se resume en el cuadro), en el que se pueden ver los efectos de salida y entrada de los diferentes tipos de pobreza.

- a. Si un individuo o familia posee una capacidad de consumo que lo sitúa por encima de la línea de pobreza y reside en un hogar sin necesidades básicas insatisfechas, se considera que habita en un hogar en condiciones de integración social.
- b. Otra situación sería si un individuo o familia posee menores ingresos a los que demarcan la línea de pobreza, pero no tiene indicadores de NBI. Aquí nos encontramos en una situación de pobreza reciente o coyuntural.
- c. Si un individuo o familia posee ingresos por encima de la línea de pobreza, pero reside en un hogar con necesidades básicas insatisfechas, se habla de una pobreza inercial.
- d. La situación menos deseada es aquella representada por existencia de condiciones de NBI y menores ingresos al de la línea de pobreza; este es un caso de pobreza crónica.

Las situaciones b) y c) son posibles de superar de manera sinérgica o si la coyuntura económica mejora, pero la situación d) es más difícil de superar, ya que operan allí factores entrópicos, aun con asistencia social adecuada. En el siguiente cuadro podemos observar las relaciones mencionadas entre ingresos y NBI.

Tabla 4. Esquema de relaciones entre niveles de ingresos y NBI

| | INGRESOS MAYORES A LÍNEA DE POBREZA | INGRESOS MENORES A LÍNEA DE POBREZA |
|----------------------|--|--|
| Hogar sin NBI | Integración social y económica | Pobreza reciente o coyuntural |
| Hogar con NBI | Pobreza inercial | Pobreza crónica |

RESUMEN

Hemos presentado, en primer lugar, un conjunto de herramientas teóricas que desde la economía política se dispone para poder entender aquellos factores que contribuyen al origen y la generación de pobreza en un sistema económico. Así, nos ocupamos de los conceptos de eficiencia, fallos de mercado, desempleo, modelos, actividad económica, productividad, y demás. En segundo lugar, nos detuvimos en las formas de entender la pobreza: aquella que depende de la demanda de determinados bienes y servicios, y que, por lo tanto, depende del ingreso disponible por las familias, y aquella que depende de factores estructurales en la que ya no solo se involucra a los niveles de ingreso, sino a otros factores que no necesariamente dependen de políticas económicas.

La pobreza y la indigencia están medidas según la línea de ingreso, y las NBI que consideran un conjunto más amplio de factores y están vinculadas a carencias estructurales y que no se resuelven solo con aumentar los ingresos.

BIBLIOGRAFÍA

- CHANG, Ha Joon (2006). «La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves». *Revista de Economía Institucional*, (8). 1º Semestre. Disponible en <http://www.redalyc.org/html/419/41901406/>
- STICCO, Daniel (2016). «Una familia necesita más de \$14.770 para no ser pobre en la ciudad». En diario *Infobae*. Disponible en <http://www.infobae.com/2016/05/18/1812488-una-familia-necesita-mas-14770-no-ser-pobre-la-ciudad/>
- STIGLITZ, Joseph E. (2000). *La economía del sector público*. Cap. 3 y 4. Barcelona: Antoni Bosch Editor.

Documentos oficiales

- Argentina. Instituto Nacional De Estadística y Censos (Indec) (2017). *Informes Técnicos*. Condiciones de Vida. Incidencia de la pobreza y la indigencia en 31 aglomerados urbanos. Segundo semestre 2017. Disponible en https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/eph_pobreza_02_17.pdf
- _____ (2018a). *Condiciones de vida*, (2)13. Valorización mensual de la canasta básica alimentaria y de la canasta básica total. Gran Buenos Aires. Cifras estimadas a septiembre de 2018. Disponible en https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/canasta_10_18.pdf
- _____ (2018b). *Condiciones de vida*, (2)12. Incidencia de la pobreza y la indigencia en 31 aglomerados urbanos. Primer semestre de 2018. Disponible en https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/eph_pobreza_01_18.pdf
- _____ (2018c) *Informes Técnicos*, (2)88. Índices de precios, (2)15. Índice de precios al consumidor (IPC). Disponible en https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_05_18.pdf
- _____ (Sin fecha). *Línea de pobreza*. Informe Técnico. Disponible en http://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=4&id_tema_2=27&id_tema_3=64
- _____ (Sin fecha). *Necesidades Básicas Insatisfechas*. Disponible en http://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=4&id_tema_2=27&id_tema_3=66
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (Cepal) (2020). Cepalstat. Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas. Disponible en http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp



OBSERVATORIO DE LA DEUDA SOCIAL ARGENTINA (2016). Pobreza y desigualdad en la Argentina urbana 2010-2015. Tiempos de balance. Disponible en <http://www.uca.edu.ar/uca/common/group068/files/2016-Obs-Informe-n1-Pobreza-Desigualdad-Ingresos-Argentina-Urbana-Presentacion.pdf>

▲

EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿Cómo se vinculan los temas de desarrollo con la problemática de la pobreza?
2. ¿Cuál es el concepto de pobreza?
3. Describa los elementos teóricos que considere necesarios para ayudarnos en la interpretación de la pobreza, su evolución y sus formas de medición.
4. Describa a la pobreza por ingreso y explique en qué consiste este método de medición
5. Describa el indicador NBI. Determine y explique su composición, sus variables y dimensiones.





Capítulo 15

Relaciones económicas internacionales

1. Comercio internacional y ganancias de los intercambios
2. Balanza de pagos, concepto y componentes
3. Razones del comercio internacional
4. Mercado y tipos de cambios
 - 4.1. Tipo de cambio, comercio y balanza de pagos
 - 4.2. Tipo de cambio real
 - 4.3. Sistemas de tipos de cambio
5. Sistema financiero Internacional
 - 5.1. Fondo Monetario Internacional
 - 5.2. Banco Mundial
 - 5.3. Acuerdo General de Tarifa y Comercio (GATT)
 - 5.4. Organización Mundial del Comercio
6. Políticas y herramientas comerciales
7. Bloques regionales de integración económica
8. Mercado Común del Sur (Mercosur)
 - 8.1. Antecedentes institucionales
 - 8.2. Propósitos del Mercosur
 - 8.3. Problemas y desafíos del Mercosur

Capítulo 15

Relaciones económicas internacionales

El objeto de estudio de la economía internacional son los problemas de la interacción económica entre países soberanos.
Paul Krugman (1994)

1. COMERCIO INTERNACIONAL Y GANANCIAS DE LOS INTERCAMBIOS

Como se mencionó en la presentación del capítulo, Paul Krugman identifica siete problemas vinculados con la cuestión del comercio internacional: las ganancias del comercio, los patrones del comercio, el proteccionismo, la balanza de pagos, la determinación del tipo de cambio, la coordinación de políticas y el mercado internacional de capitales. Nos ocuparemos aquí con más rigor de la balanza de pagos, su concepto y componentes, de los tipos de cambio y su determinación en el mercado cambiario, y de las instituciones de coordinación y financiamiento del sistema financiero internacional.

Los países están cada vez más interrelacionados a través del comercio que les permite demandar bienes que no producen y ofrecer bienes que producen; en términos ideales, permitiría la especialización de los países y regiones en determinados tipos de productos y servicios, lo que David Ricardo denominó «división internacional del trabajo» (cada país se especializa en la producción de aquellos productos para los cuales cuenta con abundancia de recursos). Esto representa uno de los patrones del comercio internacional que genera beneficios o ganancias mutuas de los intercambios. Pero si bien el comercio entre países genera beneficios, también es cierto que muchas veces las naciones están obligadas a observar y atender los conflictos dentro de sus fronteras, teniendo en cuenta que algunos sectores de la economía pueden verse beneficiados por la política de la división internacional del trabajo y otros sectores pueden verse perjudicados cuando están obligados a competir con industrias de otros países mucho más desarrolladas¹. Esto genera la necesidad de aplicar políticas proteccionistas en resguardo de la industria nacional.

1. Véase, por ejemplo, la sensibilidad de la industria textil ante la apertura comercial y la caída de la industria como consecuencia de las ventajas competitivas adquiridas por la industria textil de otros países competidores.

En este contexto no es menor la existencia de diversidad de moneda, frente a la que es preciso determinar el valor de unas en términos de otras (tipo de cambio) y a la necesidad de fijar el valor de las monedas en términos de una sola. Antes de la Primera Guerra Mundial, el valor se fijaba en términos de oro y luego empezó a fijarse en términos de dólar estadounidense. Esto de igual forma determina que en el comercio internacional se utilice este mismo signo para las transacciones comerciales, aunque en los últimos años cobró fuerza como moneda de referencia tanto el euro como el yuan chino.

Así mismo, dada la diversidad de naciones con marcos jurídicos muchas veces distintos entre sí, es preciso establecer un sistema de coordinación del intercambio comercial con los sistemas monetarios de cada nación, sin que exista una autoridad que establezca lo que haya que hacer. Dentro de estas políticas de coordinación aparece el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), como también las políticas de coordinación entre países miembros del G7, los miembros del G20 (aunque la coordinación de las políticas no sea solo de comercio) y de los distintos bloques regionales: Unión Europea, Mercosur, Nafta, Brics², entre otros.

Es importante mencionar que en paralelo al comercio internacional funciona el mercado internacional de capitales mediante mecanismos de crédito, transferencias, pago de intereses, operaciones bursátiles, etcétera, que deben ser coordinados, lo que representa una complejidad mayor, dada la velocidad en la dinámica de las transacciones financieras que operan en tiempo real gracias a los avances en las tecnologías de la información y la comunicación.

En este sentido, no podemos dejar de ocuparnos también de los desequilibrios financieros que pueden producirse por crisis de deudas entre países y con organismos internacionales, por especulación financiera bursátil, burbujas financieras, y demás. Para intentar amortiguarlos, los países y el sistema financiero internacional se preparan con normas de protección.

Por último, las transacciones económicas y financieras entre países se registran en la balanza de pagos, que permite a cada país llevar un registro sistemático de todas las transacciones comerciales, transferencias y operaciones de crédito y financieras que realiza con otras naciones. Si esta no existiera, habría caos de información acerca de los movimientos de bienes y servicios financieros a escala global.

2. BALANZA DE PAGOS, CONCEPTO Y COMPONENTES

La balanza de pagos es un documento estadístico que registra sistemáticamente las transacciones económicas de los residentes de un país con los residentes del resto del mundo en un periodo de tiempo determinado (año, trimestre), en términos monetarios.

2. El Brics reúne a las cinco economías emergentes más importantes del mundo: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. En conjunto, representan una población de más de 1 500 millones de habitantes.

Las transacciones comprenden bienes, servicios y rentas, las que están clasificadas como activos y pasivos frente al resto de mundo, y las denominadas transferencias.

Es residente toda persona física o jurídica cuyo centro de interés económico o actividad principal se encuentra en el territorio del país que elabora la balanza de pagos. Internacionalmente, una persona física se presume residente de un país si permanece o tiene intención de permanecer en un país por un año o más. En el caso de las personas jurídicas, la residencia se considera dada cuando estas producen una cantidad significativa de bienes o prestan una cantidad significativa de servicios en el país, para lo que deberán mantener un establecimiento productivo durante un año o más.

La estructura de la balanza de pagos refleja sus componentes de la siguiente manera:

Cuenta corriente

Balanza de mercancías

Exportaciones (+)

Importaciones (-)

Balanza de servicios

Exportaciones (+)

Importaciones (-)

Balanza de rentas

Balanza de transferencias



Cuenta capital

Transferencias de capital

Compra y venta de activos

Cuenta financiera

Inversiones directas

Inversiones en cartera

Otras inversiones

Errores y omisiones

Variación de reservas internacionales

Cuenta corriente. Refleja el registro de las transacciones de bienes, servicios, rentas y transferencias corrientes que tienen lugar entre residentes y no residentes. Incluye las exportaciones e importaciones³ a valores FOB (free on board) de bienes muebles que

3. Las exportaciones son la cantidad de bienes y servicios vendidos por residentes a no residentes. La importación es la cantidad de bienes y servicios comprados a residentes del exterior. Todo en concepto de valor monetario.

son objeto de transferencia de propiedad entre residentes y no residentes, bienes para transformación, reparaciones de bienes: trabajos de reparación de bienes en propiedad de residentes por un no residente y viceversa.

Balanza de servicios. Esta incluye los siguientes ítems.

- Transporte: fletes marítimos, aéreos, terrestres y por gasoductos u oleoductos, así como también pasajes marítimos, aéreos y terrestres, y otras partidas que incluyen una gama de servicios que se prestan en puertos, aeropuertos y estaciones terminales de transporte, como ser carga y descarga, almacenamiento y depósito, remolque, mantenimiento y limpieza, comisiones y derechos de agentes en relación con el transporte de bienes y pasajeros.
- Viajes: comprende los bienes y servicios que los viajeros adquieren en países que no son el de su residencia, durante su estancia por períodos menores a un año.
- Comunicaciones: incluye a las telecomunicaciones y a los servicios postales y de mensajería.
- Seguros: incluye seguros de responsabilidad civil, contra todo riesgo, de vida, de flete, reaseguros, etc.
- Servicios financieros: comprenden todos los servicios de intermediación financiera.
- Servicios personales, culturales y recreativos.
- Servicios profesionales y técnicos, regalías y derechos de licencias.
- Servicios consulares y de gobierno, servicios de informática y de información, servicios de construcción.

Balanza de rentas. Esta incluye la remuneración a los factores del interior o del exterior. Si son del interior, están ingresando divisas y, por tanto, se asientan con signo positivo; si se remunera a factores del exterior, se asienta en términos negativos, ya que se registra una salida de divisas.

Balanza de trasferencia. Registra las trasferencias en efectivo o en especie entre gobiernos o de organismos multilaterales. También se registran aquí las donaciones privadas, religiosas, remesas, etcétera.

Cuenta capital. Esta consta de dos categorías: transferencias de capital (condonación de pasivos por parte de acreedores sin que se reciba contrapartida) y transferencia de capitales de emigrantes. Igualmente, incluye la adquisición y enajenación de activos inmateriales no financieros: transferencias de propiedad de patentes y marcas, pases de deportistas, compraventa de tierras por parte de embajadas, entre otros.

Cuenta financiera. Es aquella que registra las inversiones de residentes en el exterior, lo que representa una salida neta de divisas, por lo que se registra en términos negativos, y las inversiones de no residentes en el país que, como son entradas de divisas, se registran en términos positivos. La cuenta financiera comprende:



- Inversiones directas, que son aquellas que buscan colocarse en actividades productivas o comerciales de mediano o largo plazo. Generalmente, están vinculados a aquellos inversores que buscan quedarse con la gestión y el control de compañías nacionales.
- Inversiones en cartera, están vinculadas a inversiones de corto plazo y, por ello, buscan obtener rentas extraordinarias en corto tiempo. También llamados «capitales golondrinas», ya que permanecen invertidos en un país por poco tiempo y, generalmente, son colocaciones bursátiles.
- Otras inversiones, que no pueden ser catalogadas ni como directas ni de carteras, ya que pueden ser de largo plazo, pero no están vinculadas a la posición de gestión y control de las compañías.

Errores y omisiones. Estos buscan generar las correcciones y ajustes que deban realizarse a la balanza de pagos periódicamente por errores en los asientos contables, variaciones en los tipos de cambio o precios relativos omitidos o mal asentados, entre otras circunstancias.

Variación de reservas internacionales. Refleja el resultado de la balanza de pagos en un periodo, y su variación puede ser positiva o negativa en virtud de la entrada o salida neta de divisas por cuenta corriente, cuenta capital, cuenta financiación o en el mecanismo de compensación.

La custodia de las reservas internacionales es responsabilidad del Banco Central de la República Argentina, siendo parte de su activo, y se compone de divisas, bonos, oro y otros componentes menores⁴.

El análisis de balanza de pagos es importante dado que nos permite visualizar, entre otros aspectos, el nivel de competitividad relativa⁵ de un país a partir de los niveles de exportaciones e importaciones, tanto de bienes como de servicios. Y además nos muestra de manera sintética los movimientos de capitales relacionados a retribución de factores productivos, que incluye el pago de salarios, intereses, regalías, beneficios y rentas de la propiedad; transferencias de un país a otro; créditos e inversiones directas y en cartera. Su resultado neto son las variaciones de *reservas internacionales*.

Cuando el resultado de la balanza en un periodo es negativo, se dice que el país está perdiendo reservas y cuando es positivo, las está ganando. Ahora, un país puede tener una cuenta corriente negativa y una cuenta financiera positiva, en cuyo caso podrá tener una balanza de pagos superavitaria, pero a costa de un aumento del pasivo, dado que las inversiones directas o en cartera no serán de propiedad de residentes del país.

4. Para una revisión de las Reservas Internacionales de Argentina, puede visitarse la siguiente página:
<http://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadísticas/reservas1.pdf>

5. La competitividad de un país está dada por el nivel de exportaciones o en términos de cantidades de bienes y servicios comercializados. Cuanto más exporta, decimos que es más competitivo. Pero no debemos dejar de observar que la competitividad depende de otros factores como la productividad, la innovación, la calificación de los trabajadores, entre otros elementos.

Lo mismo sucede con la *cuenta capital*, si tiene signo positivo, es porque en general se están recibiendo más fondos en términos de crédito que los que están siendo prestados a otros países.

3. RAZONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Las razones por las que los países comercializan entre sí también es muy bien explicada por Mochón (1998), quien plantea que están dadas por diversidad de condiciones de producción entre regiones, por diferencias entre los patrones de consumo de bienes y servicios, y por la existencia de las economías de escala.

El primer caso está vinculado con la disponibilidad de factores productivos, los condicionamientos impuestos por el clima, la dotación de recursos naturales, el capital físico, el capital humano y social, entre otros elementos. Esto hace que los países o regiones busquen «especializarse» en aquellos bienes en cuya producción puedan tener «ventajas comparativas». Esto ha generado, como consecuencia de los desarrollos teóricos, el surgimiento de la idea de «división internacional del trabajo».

Por otro lado, las diferencias de gustos hacen que los consumidores de cada país puedan ir orientando sus preferencias a determinados productos de otros países, aunque esos mismos productos puedan ser producidos y comercializados en el país de residencia de dichos consumidores. Así mismo, las economías de escala determinan la necesidad de aumentar el tamaño de los mercados; a medida que crece la producción de determinados bienes, sobre todo industriales, sus costos medios decrecen, por lo que los productos se hacen más baratos y se puede llegar a mayor cantidad de consumidores. De allí que los países con industrias con estas características vean siempre necesario ampliar las fronteras comerciales de sus empresas.

Aquí es necesario que nos detengamos en la consideración de dos principios fundamentales de la teoría de las relaciones económicas internacionales: el principio de las ventajas comparativas y el de las ventajas absolutas.

Un país tiene ventajas comparativas cuando se especializa en la producción y exportación de aquellos bienes y servicios sobre los cuales tiene más ventajas dada la dotación de recursos naturales, humanos y tecnológicos. Esto hace que tengan costos de producción menores que los ponen en ventaja con relación a otros.

Un país tiene ventaja absoluta sobre otros en la producción de un bien cuando puede producir más cantidad de ese bien, disponiendo de igual cantidad y calidad de recursos que los restantes países.

De estos principios, pero sobre todo del de la ventaja comparativa, se desprende la idea de la necesidad de especialización en aquellos bienes sobre los cuales se dispone de ventajas de producción.

Otro elemento que debemos considerar para comprender al comercio internacional es el funcionamiento de los mercados de cambio. En el próximo apartado nos introduciremos en sus conceptos básicos y en los tipos de cambio.

4. MERCADO Y TIPOS DE CAMBIO

El mercado de cambio es el ámbito físico o virtual donde interactúan oferentes y demandantes de divisas, es decir, de monedas extranjeras. Esto implica que en cada país, con una moneda nacional vigente y con intercambios comerciales con el exterior, funciona un mercado de cambios, teniendo en cuenta que las monedas extranjeras son necesarias para dichos intercambios.

Un exportador de bienes hacia el exterior recibe por sus ventas la moneda del país comprador. Supongamos que un productor de arroz vende su cosecha a los EE.UU. y recibe dólares, este exportador debe liquidar esos dólares a través del sistema financiero para luego cambiarlos a pesos. O sea, este exportador recibe dólares y los cambia por pesos en el mercado interno para poder adquirir insumos y factores productivos y servicios, de modo de obtener ganancias, seguir produciendo y también consumiendo.

Los importadores necesitan contar con las divisas del país vendedor de bienes y servicios. En la actualidad, la mayoría de las transacciones se realizan en dólares, lo que explica por qué es una moneda dominante no solo en nuestro país, sino en el resto del mundo.

Otra razón por la que determinados individuos se hacen de divisas extranjeras es por motivos especulativos, fundamentalmente vinculados a la reserva de valor de la moneda. Si existen expectativas a favor del incremento del precio de una moneda respecto a la otra (aumento del tipo de cambio), muchos querrán tener en su poder valores en moneda extranjera, y viceversa, para especular con las ganancias de su venta.

Esto genera que las variaciones relativas de los precios de las monedas entre sí vayan tomando distintos valores en virtud de la oferta y la demanda existente. Sin duda, sobre el valor de la moneda también influyen otras variables; por ejemplo, la tasa de interés de referencia definida por el Banco Central a partir de la decisión de política monetaria de fijar en un determinado volumen la oferta monetaria, ya sea por emisión monetaria, emisión o compra y venta de letras, o bonos públicos al mercado de valores.

Lo cierto es que la oferta y demanda de moneda extranjera determina el tipo de cambio de una moneda (Samuelson y Nordhaus, 2010). Cuando la moneda de un país como el nuestro baja su valor respecto a otra, por ejemplo, el dólar estadounidense, decimos que nos encontramos frente a una *depreciación* del peso respecto del dólar y que este tuvo una *apreciación* respecto del peso.

Samuelson y Nordhaus (2010) hacen una diferencia entre *depreciación* y *devaluación*. La primera se da cuando hay caída del valor de una moneda respecto de otra; mientras que una *devaluación* se produce cuando el tipo de cambio oficial es el que se reduce. En la práctica económica, ambos conceptos se utilizan con el mismo significado.

Oliver Blanchard (2000), por su parte, define al tipo de cambio en *nominal* y *real*. El tipo de cambio *nominal* es el número de unidades de moneda nacional que podemos obtener por una unidad de moneda extranjera o, en otras palabras, el precio de moneda extranjera expresado en moneda nacional.

Los tipos de cambio varían permanentemente mediante apreciaciones o depreciaciones nominales, Blanchard (2000) define a la apreciación de la moneda nacional como la subida



de su precio expresado en moneda extranjera, siendo que una apreciación corresponde a una reducción del tipo de cambio. Por ejemplo, si el tipo de cambio peso/dólar fuera de \$40 (\$40 para obtener una unidad de dólar o U\$S 1) y pasara a \$35, nos encontraríamos frente a una apreciación de nuestra moneda (se reduce el tipo de cambio). Por otra parte, lo contrario representa una depreciación, es decir, cuando la moneda nacional disminuye su valor y necesitamos más pesos para conseguir la misma cantidad de dólares.

4.1. Tipo de cambio, comercio y balanza de pagos

Las variaciones del tipo de cambio son determinantes de los valores componentes de la balanza de pagos, ya sea por variación de la cuenta corriente, cuando se produce una depreciación o una apreciación de la moneda nacional con respecto a una moneda extranjera, cuando se generan modificaciones en las expectativas de inversión dada la relación del tipo de cambio con la tasa de interés y con los precios relativos que afectan el resultado de la balanza de pagos.

En el primer caso, una depreciación de la moneda nacional implicará que debemos tener mayor cantidad de pesos por unidad de moneda extranjera, por lo que los bienes y servicios extranjeros son más costosos de adquirirlos en términos de moneda nacional, lo que impacta sobre la importación hacia abajo con un aumento, generalmente, en los niveles de exportación; dado que al poder adquirirse más pesos con la misma cantidad de dólares, los bienes nacionales se volverán más accesibles en términos de dólares.

Por otro lado, las variaciones del tipo de cambio, con relación a las expectativas de comportamiento de la tasa de interés, determinan el ingreso o el egreso del flujo de capitales, ya sea para inversiones directas, ya sea en cartera. Todo ello condiciona el resultado del balance de pagos, que se observa a partir de los valores de las variaciones de reservas internacionales.

Frente a esto se debe advertir que una posición siempre ideal para el funcionamiento del sistema económico es la de equilibrio, marcado por variaciones de reservas iguales a cero, de modo tal de no generar desequilibrios que conciban la necesidad de la devaluación o apreciación de la moneda por verse afectadas otras variables.

4.2. Tipo de cambio real

Hemos definido al tipo de cambio nominal como el valor de una moneda expresado en términos de otras. Pero también hemos visto cómo el tipo de cambio afecta a las exportaciones y a las importaciones, ya que la cuenta corriente de la balanza de pagos tiene fluctuaciones con relación a esto.

Asimismo, resulta útil advertir que, aun cuando el tipo de cambio sea ventajoso para el país y le permita exportar más, puede que esto no suceda siempre, debido a que las devaluaciones pueden ir acompañadas con aumentos de precios de bienes y servicios domésticos. En general, esto se da cuando existe mayor dependencia de un país de los insumos y bienes de otros países, tal que una devaluación genera aumento de precios y, por ello, se restringen las posibilidades de exportar más.



El tipo de *cambio real* nos permite, entonces, observar el nivel de competitividad de una economía y depende del tipo de cambio nominal, del nivel de precios internos y del nivel de precios del exterior. Se calcula con la siguiente fórmula:

$$R = (e \times P^*) / p$$

Donde: R es el tipo de cambio real, e es el tipo de cambio nominal, P^* es el nivel de precios internacionales, y p es el nivel de precios internos.

Así, un país es más competitivo cuando su tipo de cambio real aumenta y esto sucede cuando aumenta el tipo de cambio nominal, disminuye el nivel de precios nacionales o aumenta el nivel de precios del exterior. Un país se vuelve menos competitivo cuando estas mismas variables tienen comportamientos contrarios a los mencionados.

4.3. Sistemas de tipos de cambio

Los sistemas de cambio determinan qué tipo de características adopta el mercado de cambio de un país, y esto dependerá de la posición que tome el Banco Central con relación al mercado de cambio.

Así, tenemos *tipos de cambios flexibles* o *libremente fluctuantes*, que se determinan libremente en el mercado por la interacción de oferentes y demandante sin la intervención del Banco Central, y *tipos de cambio fijos*, que están determinados por el Banco Central y se mantienen rígidos por un tiempo estipulado. Bajo este sistema, no es la oferta y la demanda las que determinan el valor de la moneda, sino el Banco Central, a partir de sus instrumentos de política monetaria.

Entre los sistemas flexibles y los rígidos existe la denominada «flotación sucia», que consiste en la intervención del Banco Central en el mercado de cambio, tratando de determinar el valor de las divisas. En este último tipo de sistemas se encuadra lo que se denomina «flotación entre bandas», en la que existe una banda superior y otra inferior, entre las cuales el Banco Central no interviene. Cuando el valor de la divisa baja mucho y se acerca a la banda inferior, el Banco Central busca comprar divisas en el mercado de cambio para aumentar su valor. Por el contrario, cuando el valor de la divisa se acerca a su valor superior en la banda, el Banco Central interviene en el mercado de cambio vendiendo divisas y haciendo que su valor caiga nuevamente.

5. SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL

El propósito del sistema cambiario es promover el comercio y las finanzas internacionales (Samuelson y Nordhaus, 2010). Cuando los países tienen tipos de cambio flexibles, están corrigiendo diferencias de costos relativos entre países que comercializan entre sí. Cuando algún país tiene un sistema fijo, el equilibrio debe ser restaurado a partir de variables

no cambiarias, habiendo otras como la tasa de interés, las políticas de competitividad no necesariamente vinculadas con precios internacionales, entre otras, la inflación o deflación, por ejemplo, o la caída de reservas internacionales.

Samuelson y Norhaus (2010) nos recuerdan que cuando un país adopta un tipo de cambio fijo, el empleo y el producto doméstico se ajustan para que los precios relativos del país estén alineados con los de sus socios comerciales.

Por eso, los desequilibrios pueden generar crisis financiera y desestabilización en toda una región. De aquí la utilidad de conocer la razón de ser del sistema financiero y sus instituciones reguladoras.

Dos hechos económicos y políticos del siglo XX fueron el origen de las instituciones que hoy rigen el sistema financiero y comercial a escala global:

- a. Las guerras comerciales y las devaluaciones competitivas de la primera mitad del siglo XX, lo que consistió en aplicar barreras proteccionistas entre países para impedir entrada de bienes que puedan competir con la producción local, sumada a un proceso de devaluación simultánea de los países de sus respectivas monedas, a fin de mantener o ganar competitividad frente a sus competidores;
- b. Las guerras mundiales, que generaron grandes desequilibrios comerciales y financieros no solo en los países que intervinieron, sino en todos los países del mundo al afectar los intercambios, las cadenas productivas y las cadenas de pago.

A partir de estas experiencias se crearon, durante la famosa cumbre de Bretton Woods, algunas de las instituciones que actualmente conocemos, con el propósito de ayudar a las economías devastadas por la guerra a reconstruirse y crecer rápidamente, y administrar la crisis financiera internacional de tal modo de no generar procesos inflacionarios calamitosos y de resolver problemas de infraestructura social básica.

5.1. Fondo Monetario Internacional

Fue creado con la intención de administrar el sistema monetario internacional operando como un banco central de los bancos centrales de sus países miembros, los cuales reciben financiamiento o asistencia técnica cuando puedan presentar crisis financieras. La principal misión del FMI es evitar que los países tengan problemas de balanza de pagos y ayudar a los países que enfrentan ataques especulativos. Esto enmarcado en la necesidad de que el sistema financiero de una región y el mundo se sostenga equilibrado, para lo cual concede préstamos temporales.

5.2. Banco Mundial

Formalmente denominado Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Birf), fue creado también al finalizar la Segunda Guerra Mundial, con el objeto de contribuir financieramente a la reconstrucción de los países devastados para que puedan recuperar su capacidad productiva y sus mercados. Luego pasó a financiar proyectos en países en vías de desarrollo, que contribuyan a mejorar los indicadores de calidad de vida de sus

habitantes. Generalmente, los créditos que otorga son de largo plazo.

5.3. Acuerdo General de Tarifa y Comercio (GATT)

Fue creado en 1947 y firmado originariamente por 23 países, con el tiempo se fueron sumando más integrantes. Funcionó hasta 1994, inclusive, y estableció las reglas aplicables al comercio entre países, registrándose en este periodo algunas de las tasas de mayor crecimiento mundial⁶. Se ocupaba de regular fundamentalmente el comercio de mercancías.

5.4. Organización Mundial del Comercio

Creada a partir del 1 de enero de 1995, incorporó la regulación del comercio a los servicios y a la propiedad intelectual, como también inició acuerdos novedosos sobre solución de diferencias entre países. Hoy es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre países y su objetivo es colaborar con productores de bienes y servicios, exportadores e importadores, para llevar adelante sus actividades comerciales en el mundo.

6. POLÍTICAS Y HERRAMIENTAS COMERCIALES

Las políticas comerciales son aquellas orientadas a generar las condiciones adecuadas para llevar adelante actividades de comercio interno e internacional con residentes de otros países y regular estas actividades, a fin de que sean lo más convenientes posibles.

A lo largo de la historia, la competencia reinante entre países en materia comercial llevó a que estos, en mayor o menor medida, hayan impuesto medidas restrictivas para el ingreso de productos del exterior que puedan afectar su balanza comercial y, por tanto, al resultado del balance de pagos o para proteger a todas las actividades nacionales, a un conjunto, grupo o a una industria de la competencia del exterior.

En virtud de estas restricciones, es que se ha dado y se sigue dando un gran debate en torno al librecambio y al proteccionismo, extremos entre los que se mueven los que proponen más o menos restricciones. Aquellos que proponen que no se aplique ningún tipo de medida proteccionista están vinculados a visiones librecambistas, es decir, argumentan que a través del libre comercio sin restricciones se podrán conseguir mejores beneficios para todos, basados en la división internacional del trabajo y la especialización en aquellos bienes en los que los países o regiones tienen ventajas comparativas para producir más y así poder vender más. Por otro lado, los proteccionistas tienen por objetivo proteger a la industria de un país y, por tanto, buscan aplicar herramientas que restrinjan las entradas de bienes que puedan competir con la industria interna.

6. Véase Organización Mundial del Comercio (2020). *Historia del sistema multilateral de comercio*. Disponible en https://www.wto.org/spanish/thewto_s/history_s/history_s.htm

No podemos dejar de ver que en los últimos tiempos persiste la idea del librecambio organizado, que consiste en la aplicación sectorial y por períodos de distintos tipos de barreras, a fin de incentivar o proteger la industria nacional. Se entiende que limitar mucho el comercio puede generar ineficiencias internas tanto en términos de producción, costos como en precios de mercado, para lo cual el Estado es precavido en la aplicación de barreras. Por otra parte, otros países aplican medidas librecambistas cuando intentan colocar nuevos productos en el mercado mundial y cierran sus economías cuando tienen riesgos de competencia que puedan perjudicar sus industrias locales.

Los países, en general, toman medidas protecciónistas en los momentos iniciales de su desarrollo, considerando la tecnología disponible y la mano de obra de bajo costo de la que disponen y, posteriormente, a medida que su economía se robustece, generan mayor apertura.

Entre las herramientas comerciales protecciónistas podemos mencionar las siguientes:

- **Aranceles.** Son impuestos que los gobiernos exigen a los oferentes de productos extranjeros que ingresen al país para elevar su precio de venta en el mercado interno y de ese modo proteger a los productos nacionales de la competencia exterior, haciendo que estos se ofrezcan a valores más bajos.
- Los aranceles presentan cuatro efectos: a) como es un impuesto aplicado por el Estado, aumenta los ingresos fiscales de estos; b) permite que la producción nacional se incremente, ya que incentiva la producción nacional; c) pueden animar a que empresas ineficientes produzcan con costos muy altos y a precios no convenientes para los consumidores nacionales; d) esto último puede generar una caída en los niveles de consumo de los bienes sobre los que se aplican aranceles.
- Quienes están a favor de los aranceles, argumentan que se defiende la industria nacional y se neutralizan las ventajas de las subvenciones que otros países hacen sobre sus actividades productivas, entre otras. Por otra parte, los que están en contra de los aranceles argumentan que con ellos se incentiva el despilfarro de recursos, ya que las empresas no estarán obligadas a aplicar medidas que les permitan bajar costos para competir con otras industriales y plantean que, en lugar de aranceles para no competir, los Estados deben avanzar con subvenciones para hacer más competitivas a las empresas.
- Sobre la aplicación de aranceles a la importación de bienes estratégicos, estos pueden generar fuertes disidencias al interior de bloques regionales y entre socios comerciales⁷.

7. Es el caso de la aplicación de aranceles por parte de EE.UU. al acero y aluminio chino, canadiense y mexicano. Véase «Guerra comercial: Estados Unidos impone aranceles al acero y aluminio de Europa, México y Canadá» (2018, 31 de mayo). En Clarín. Disponible en https://www.clarin.com/mundo/guerra-comercial-unidos-impone-aranceles-acero-aluminio-europa-mexico-canada_0_B1FnQFT1X.html; como también «Estados Unidos: 5 claves para entender el arancel a las importaciones de acero y aluminio anunciado por Donald Trump» (2018, 2 de marzo). En BBC. Disponible en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43251415>

- *Cuotas de importación.* Puede ocurrir también que los gobiernos restrinjan la importación de determinados bienes fijando un límite a la cantidad que puede ingresar al país, independientemente de su precio, permitiendo que una vez en el mercado interno, esos bienes compitan libremente con los nacionales⁸.
- *Barreras para-arancelarias o no arancelarias.* Son las restricciones administrativas, sanitarias, ambientales o tecnológicas que discriminan los bienes extranjeros a cambio de los nacionales. Muchas veces, los aranceles quedan suspendidos a partir de acuerdos bilaterales o multilaterales, pero puede que las barreras para-arancelarias se apliquen por parte de manera unilateral⁹.
- *Subvenciones a la exportación.* Estos consisten en subsidios otorgados por el Estado a la producción de determinados bienes y servicios, a fin de que puedan ser más competitivos en el mercado internacional. Si bien esta no es una barrera directa, a los bienes extranjeros les cuesta competir. Si bien las subvenciones tienen por objeto estimular la producción nacional y el aumento del empleo, tienen un costo social, ya que el Estado se hace cargo generalmente de los costos adicionales que tienen las empresas beneficiadas por sobre los costos competitivos al que deberían producir. Muchos países la aplican, por ejemplo, es el caso de los subsidios de países europeos a la actividad agrícola, entre otros¹⁰.
- *Dumping.* Esta práctica consiste en que las empresas venden bienes y servicios en el extranjero a un precio inferior al de mercado. La diferencia entre el precio de mercado y el precio al que se ofrece el producto es subsidiado por el Estado. Es similar a la subvención a la producción, con la diferencia de que aquí lo que se subsidia es la diferencial de precios. Una situación en la cual se aplican estas políticas es cuando las industrias tienen un excedente de bienes para colocarlos en el mercado interno y deben recurrir al mercado internacional para su colocación. Allí reciben ayuda del Estado mediante subsidios que impactan sobre los precios de oferta de los bienes. Se la considera una práctica comercial desleal, ya que se impulsa la venta de bienes a pre-

8. Sobre los efectos de las restricciones de bienes a un mercado, se puede analizar el caso de las restricciones para el ingreso de limones argentinos a los EE.UU. Véase «La restricción al ingreso de limones demora el comercio con otros mercados» (2017, 24 de enero). En Télam. Sección Economía. Disponible en <http://www.telam.com.ar/notas/201701/177615-limones-exportaciones-estados-unidos-comercio-macri-trump.html>; como también «EE.UU. defendió sus restricciones a la importación de carnes y limones argentinos» (2012, 22 de agosto). En *La Voz*. Sección Mundo. Disponible en <https://www.lavoz.com.ar/noticias/mundo/eeuu-defendio-sus-restricciones-importacion-carnes-limones-argentinos>

9. Véanse los efectos comerciales de la aplicación de este tipo de barreras para Argentina en «Casi la mitad de las exportaciones argentinas afectadas por barreras comerciales» (2018, 17 de agosto). En *La Voz*. Sección Negocios. Disponible en <https://www.lavoz.com.ar/negocios/casi-mitad-de-exportaciones-argentinas-afectadas-por-barreras-comerciales>

10. Véase sobre las subvenciones de Francia al agro en «Los subsidios son el pilar de la agricultura de Francia» (2015, 27 de mayo). En *Clarín*. Sección Rural. Disponible en https://www.clarin.com/rural/subsidios-pilar-agricultura-Francia_0_V1-4PeJ7-.html

- cios más bajos que el promedio de mercado en detrimento de los oferentes locales.
- *Tipo de cambio.* Por último, no podemos dejar de mencionarlo como una medida que puede restringir o facilitar el intercambio comercial. Muchos países buscan aumentar su competitividad devaluando su moneda independientemente de lo eficiente que sea la industria local. Con la devaluación, recordemos, los bienes interiores se vuelven más competitivos en el mercado internacional, ya que sus valores expresados en moneda local se vuelven más accesibles para los compradores extranjeros.

7. BLOQUES REGIONALES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Luego de la Segunda Guerra Mundial se asistió a la conformación de bloques de países que buscaban asociarse con el objeto de mejorar sus relaciones comerciales, aumentar sus niveles de exportaciones e importaciones entre ellos y con terceros países, aumentar el tamaño de sus mercados –para ello, buscaban eliminar las barreras al comercio y la movilidad de factores entre los países socios–, como también iniciar un proceso de aplicación de normas comunes en el comercio internacional, de tal modo de reducir la incertidumbre frente a las crisis financieras y comerciales a escala global.

Estos bloques, en un principio, tuvieron dos ejes sobre los cuales se apoyaba el criterio de integración: la cercanía regional y razones políticas comunes para impulsar mejoras comerciales vinculadas a la posibilidad de aumentar su mercado interno y externo. La integración económica normalmente sigue cinco etapas: zona de libre comercio y de acuerdos preferenciales, unión aduanera, mercado común, unión económica y monetaria, y unión total.

1. Zona de libre comercio y de acuerdos preferenciales: los países miembro acuerdan la eliminación de barreras comerciales y, con relación al resto del mundo, cada país establece sus propios aranceles y cuotas de exportación.
2. Unión aduanera: además de eliminar las barreras comerciales, los países miembro acuerdan establecer tarifas externas comunes a los bienes del resto del mundo.
3. Mercado común: además de eliminar las barreras comerciales y de establecer tarifas externas comunes a los bienes del resto del mundo, los países miembro acuerdan el libre movimiento de factores de la producción y normalmente también se pueden ofrecer libremente servicios financieros. Puede que en algunos casos se pueda ir más allá de lo comercial y aplicar políticas comunes en materia de transporte y logística, seguridad social, impuestos, etcétera. Del mismo modo, aquí pueden aparecer organismos supranacionales que traten temas comunes a los países socios o problemáticas de la comunidad. Un ejemplo de esto último intenta ser el Parlasur.
4. Unión económica: esta fase de la integración implica la aplicación de normas y el funcionamiento de entes supranacionales que establecen normas que generan obligaciones a sus países miembro. Asimismo, se aplican instituciones comunes como el caso de moneda única y otras. Es el caso de la Unión Europea, que ha eliminado las monedas de cada una de las naciones integrantes y en su reemplazo instituyó el euro

- como moneda común para todos los países de la zona euro e integrantes. También tiene plena facultades el Parlamento Europeo con representación de legisladores de cada una de sus naciones y obliga a la aplicación de normas a sus países miembro. Existen normas comunes, además de la de aplicación de la moneda común como la de fijar metas de crecimiento, de déficit fiscal o de desempleo. No es menor que, al tener una moneda común, funcione un Banco Central (European Central Bank) como autoridad monetaria que regula la política monetaria y cambiaria de la región.
5. Unión total: no existe todavía en el mundo una experiencia que represente este tipo de integración, ya que la misma implicaría el afianzamiento de códigos comunes que rijan las normas de convivencia; deberían ajustarse mecanismos de unificación impositiva y sistemas de distribución de pérdidas y beneficios del crecimiento económico como forma de compensación en la búsqueda de los equilibrios regionales.

Entre las ventajas que presentan estos procesos encontramos: mayores posibilidades de crecimiento vinculadas a las economías de escala que se producen a partir de mercados más amplios, posibilidad de reducción de incertidumbre sobre los tipos de cambio intracomunitarios, reducción de los costos de transacción comercial, aumento de poder de negociación del bloque que sí lo hace cada país de manera aislada, entre otras. Entre las desventajas, están la divergencia entre políticas internas que pongan en riesgo el proceso de integración, vinculada a la presión que muchas veces imponen algunos sectores productivos menos beneficiados con los procesos comerciales de integración. Así mismo, las normas comunes pueden generar desequilibrios internos que originan presiones políticas para la anulación de la integración, como está sucediendo actualmente con el Brexit de Reino Unido.



8. MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

Una de las tendencias destacadas en la relación económica internacional, desde la segunda mitad del siglo XX, es la integración en bloques regionales de países limítrofes; en este sentido, la zona más avanzada en materia de integración es la Unión Europea. En América también se conformaron mercados comunes, como el Nafta y el Mercosur.

En este apartado nos ocuparemos de este último, ya que es el que integra Argentina, conjuntamente con Brasil, Uruguay y Paraguay, como miembros plenos, y otros miembros asociados como Bolivia y Venezuela, que también puede ser considerada como miembro asociado independientemente de que en 2012 haya firmado su integración plena al mercado común, cuestión que nunca se concretó en la práctica.

El 30 de noviembre de 1990 se firmó la declaración de Foz de Iguazú, mediante la que se pone en marcha el proceso de integración, pero no fue sino hasta el 26 de marzo de 1991 que, mediante el Tratado de Asunción, el Mercosur adquiere su nombre y personería jurídica. El 16 de diciembre de 1994 se firma el Protocolo de Ouro Preto, que entra en vigencia el 15 de diciembre de 1995, mediante el cual se establece un arancel externo común, liberando a los miembros de la zona Mercosur de aranceles internos, con excepción del azúcar y el sector automotriz.

8.1. Antecedentes institucionales

Entre sus antecedentes encontramos a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc), primer paso en un proceso de integración regional, conformada el 23 de febrero de 1960 en la ciudad de Montevideo (Uruguay), por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela; y a la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), a partir del Tratado de Montevideo (Uruguay), el 12 de agosto de 1980, lo que constituyó el primer marco jurídico constitutivo y regulador de la asociación entre países, siendo sus principios el pluralismo político y económico, la convergencia progresiva hacia la conformación de un mercado común latinoamericano, flexibilidad y diferenciación en el tratamiento comercial con relación al desarrollo alcanzado por los distintos países miembro y la multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales. Los mecanismos para alcanzarlos son la preferencia arancelaria a productos originarios entre países de la región, los acuerdos de arancel regional comunes a todos los países miembro, los acuerdos de alcance parcial con participación de dos o más países miembros¹¹. El Tratado de Montevideo de 1980 está abierto a la adhesión de cualquier país latinoamericano. El 26 de agosto de 1999 se perfeccionó la primera adhesión al Tratado de Montevideo con la incorporación de la República de Cuba como país miembro.

8.2. Propósitos del Mercosur

Los objetivos del Mercosur son:

- a. la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente;
- b. el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos-comerciales regionales e internacionales;
- c. la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados parte en cuanto a comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetario, cambiario y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones, y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre sus miembros;
- d. el compromiso de los Estados parte de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

11. Tanto los acuerdos regionales como los de alcance parcial pueden ser de: desgravación arancelaria y promoción del comercio; complementación económica; comercio agropecuario; cooperación financiera, tributaria, aduanera, sanitaria; preservación del medio ambiente; cooperación científica y tecnológica; promoción del turismo; normas técnicas; y otros campos previstos a título expreso.

8.3. Problemas y desafíos del Mercosur

Son numerosos los problemas que actualmente tiene nuestro bloque regional para alcanzar sus objetivos en forma plena. A continuación, se mencionan algunos.

Como el Mercosur constituye un bloque de integración básicamente comercial, esta no podrá ser completa si genera asimetrías sectoriales que, a su vez, se sostienen a partir de la guerra de incentivos que cada país establece para mejorar la competitividad de sectores específicos. De mantenerse estas diferencias, repercutirán en una profundización de las diferencias en materia de competitividad sectorial entre países.

Así como existen asimetrías sectoriales, también existen asimetrías generales o macroeconómicas vinculadas con la independencia en la toma de decisiones políticas, en la búsqueda de avanzar por parte de cada país en sus objetivos macroeconómicos que generan desequilibrios comerciales.

Existe, asimismo, una complejidad de agenda en el Mercosur que lleva a perder de vista la estrategia de inserción como bloque en el comercio internacional que potenciaría la economía de los países miembros.

Estos problemas, por tanto, plantean desafíos:

- Avanzar en una integración productiva mediante sistemas de innovación y tecnológicos comunes, unificación de códigos y normativas aduaneras y productivas, como también en las políticas de incentivos comunes a los distintos sectores productivos.
- Es cierto que en los últimos años los países miembros y toda América Latina ha sido testigo de cambios estructurales en su economía, lo que los insta a coordinar políticas macroeconómicas y a lograr acuerdos sobre aranceles externos comunes entre sus países, como también acuerdos regionales con países u otros bloques que mejoren la posición relativa en el comercio mundial, permitiendo alcanzar mejores niveles de negociación a escala internacional.
- Evitar profundizar la integración superficial haciendo que cada país aproveche las oportunidades comerciales cuando estas se presenten, sin coordinación en bloque. Así mismo, se debe avanzar en una estrategia común determinando qué lugar ocupará cada país en virtud de sus estructuras productivas y competitividad sectorial.

RESUMEN

La comprensión de los conceptos básicos del comercio y de las relaciones económicas internacionales es fundamental para entender la dinámica de las economías. Esto implica introducirnos en los fundamentos que permitan entender las relaciones comerciales, sus ventajas y desventajas, y los mecanismos de registro de las mismas, tanto en materia de bienes y servicios, retribución de factores, transferencias como movimientos de capitales.

Esto nos permite ver la relación de los resultados del comercio internacional y los movimientos de capitales con el funcionamiento de la economía, la que plantea un primer eslabón que son las variaciones de reservas internacionales y cómo la autoridad monetaria

determinará el funcionamiento del mercado de cambio fijando un sistema de cambios. A su vez, la economía internacional está regida por un conjunto de instituciones que van a determinar los mecanismos de financiamiento de las actividades en regiones y países.

Para completar el análisis teórico de las herramientas básicas de la economía internacional, avanzamos en una breve exposición sobre la diferencia entre libre cambio y proteccionismo, exponiendo las herramientas generales con las que cuentan los países para la aplicación de barreras.

Por último, hicimos un análisis de los procesos de integración económica, poniendo el foco sobre los objetivos, antecedentes, problemas y desafíos que presenta el Mercosur.



BIBLIOGRAFÍA

- BLANCHARD, Oliver y Pérez Enri, Daniel (2000). *Macroeconomía. Teoría y Política Económica con aplicaciones a América Latina*. Buenos Aires: Prentice Hall.
- KRUGMAN, Paul (1994). Economía internacional. Teoría y política. Madrid, España: McGraw-Hill.
- MANKIW, Gregory (2009). *Principios de Economía* (5^a ed.) Boston: Cengage Learning.
- MOCHÓN, Francisco (1998). *Introducción a la Macroeconomía*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- SAMUELSON, Paul y Nordhaus, William D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19^a ed.) México: McGraw-Hill.

Documentos oficiales

- Argentina. Banco Central de la República Argentina (2020). *Sistema de información estadística*. Disponible en <http://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/reservas1.pdf>
- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (Aladi) (2020). ALADI. Montevideo, Uruguay. Disponible en <http://www.aladi.org>
- MERCADO CÓMUN DEL SUR (Mercosur). (1991-2020). *Objetivos del Mercosur*. Montevideo, Uruguay. Disponible en <https://www.mercosur.int/institucional/objetivos-del-mercosur/>



EJERCICIOS DE CONTROL DE LECTURA

1. ¿Cuál es el objeto de estudio de la economía internacional?
2. ¿A qué denominamos división internacional del trabajo? ¿A qué llamamos competitividad internacional de los países desde la perspectiva del comercio internacional?
3. Enumere ventajas y desventajas del comercio internacional. Establezca las diferencias entre los librecambistas y los protecciónistas.
4. ¿A qué denominamos balanza de pagos?, ¿cuáles son sus componentes?, ¿a qué llamamos superávit y a qué llamamos déficit de balanza de pagos?
5. ¿A qué denominamos superávit y déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos?
6. ¿Cuál es el resultado del balance de pagos en una economía?, ¿cómo se relaciona este resultado con el tipo de cambio?
7. ¿Qué es un mercado de cambios?, ¿a qué llamamos tipo de cambio?, ¿cuál es la diferencia entre el tipo de cambio nominal y real?
8. Explique la relación entre los tipos de cambio y los déficits o superávits en cuenta corriente de balanza de pagos.
9. Enumere y explique los tipos de políticas comerciales que los países pueden aplicar.
10. Enumere y explique el objetivo de las instituciones supranacionales que regulan el sistema financiero internacional.
11. ¿Cuáles son los pasos de integración comercial entre países?, ¿cuáles son las ventajas y desventajas de la integración?
12. Mercosur: ¿cuáles son sus objetivos, sus antecedentes, sus problemas y sus desafíos?



Sobre el autor

Ataliva G. Laprovitta. Es licenciado en Economía por la Unne, con estudios de Maestría en la Universidad del Salvador y en Políticas Públicas y Desarrollo de Flacso Argentina. Es especialista en Desarrollo Rural por la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (DSE–Alemania), Diplomado Superior en Economía Social y Desarrollo Local en Flacso Argentina, y becario por Cepal en Políticas de Competitividad Territorial (2013) y Planificación Participativa en Procesos de Cambios Estructurales Progresivos (2015). Asimismo, es docente e investigador, se desempeña como Profesor Titular de la cátedra Economía Política de la Facultad de Derecho, Ciencias Sociales y Políticas de la Unne. Fue subsecretario de Economía y Financiamiento (2009-2011) de la Municipalidad de la Ciudad de Corrientes, concejal de la ciudad de Corrientes y presidente del Concejo Deliberante en los periodos 2014 y 2015; además de consultor en numerosos programas de Desarrollo Rural y Políticas Públicas vinculados con el gobierno nacional, gobiernos provinciales y municipales y el Banco Mundial. Actualmente es delegado de la Dirección Nacional de Migraciones de Corrientes.

Forma de citación

LAPROVITTA, Ataliva G. (2020). *Economía política. Principios y fundamentos*. Corrientes: Eudene.



Universidad Nacional
del Nordeste



Rectora

Prof. María Delfina Veiravé

Director

Lic. Carlos Quiñonez

Vicerrector

Dr. Mario H. Urbani

**Secretaría General
de Ciencia y Técnica**

Dra. María Silvia Leoni

**Decano Facultad de
Derecho y Ciencias Sociales
y Políticas**

Dr. Mario R. Villegas

WWW.UNNE.EDU.AR

WWW.EUDENE.UNNE.EDU.AR

Economía política

Principios y fundamentos para
la eficiencia social y ambiental
se compuso y diagramó en EUDENE
UNNE, Córdoba 794, Corrientes,
Argentina, en el mes de
noviembre de 2020.





ISBN 978-950-653-184-0
9 789506 561840