

L.P.0220

6190
consejo federal de inversiones



CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES



SUBSEDE LA PLATA

BIBLIOTECA

manual de metodologías estadísticas

parte primera
introducción a la economía

curso de formación y entrenamiento
para funcionarios
de servicios estadísticos provinciales

buenos aires
1965

AUTORIDADES Y DIRECCION

GOBIERNO DE SAN JUAN

Gobernador de la Provincia	Dr. Leopoldo Bravo
Vice-Gobernador:	Sr. Luis Cattani
Ministro de Finanzas:	Sr. Julio Zapata Ramírez
Secretario de Economía:	Sr. Martín Riveros
Director Instituto de I. E. y Estad.:	C. P. N. Arturo S. Pasetti
Sub-Director Instituto de I. E. y Estad.:	C. P. N. Juan B. Collado

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Secretario General:	Cont. Luis Rotundo
Delegado Zona Cuyo:	Ministro de Hacienda de Mendoza
Dirección Técnica:	Cont. Sergio Ferraris Moretti
Jefe de Cursos:	Ing. Juan A. Figueroa Bunge
	Dr. Ramón A. Aguirre

DIRECCION DEL CURSO

Director:	Dr. Carlos Alberto Benito
Co-Director:	C. P. N. Arturo S. Pasetti
Secretario Administrativo:	Sr. Enrique Rafael Marianetti

CUERPO DE PROFESORES

MATERIAS	PROFESORES
Estadística Metodológica I	C. P. N. Juan B. Collado
Estadística Metodológica II	Dra. Martha G. de Cabezas
Elementos de Demografía (Parte Teórica)	Lic. Marco A. Gallar
Elementos de Demografía (Parte Práctica)	María Mercedes Cano
Introducción a la Economía (1ra. Parte)	C. P. N. Ricardo Trovarelli
Introducción a la Economía 2da. Parte)	Dr. Carlos A. Benito
Técnicas Formales de Investigación	C. P. N. Alberto P. De Cara
Procesamiento Estad. por Fichas Perforadas	Juan José Pastor
Elementos de Análisis de Mercado	Dr. Carlos A. Benito

PROLOGO

La edición del presente Manual, es un complemento bibliográfico, para los alumnos que asistieron al Curso de Estadística dictado por el Consejo Federal de Inversiones en la Provincia de San Juan, con el objeto de formar y entrenar a funcionarios de reparticiones provinciales interesadas en organizar sus servicios estadísticos.

Ante el objetivo deseado por el gobierno de San Juan, al Consejo Federal de Inversiones, le cabían tres posibilidades:

- a) Dictar un curso de divulgación y a nivel inferior.
- b) Dictar un curso a nivel medio con proyecciones prácticas.
- c) Dictar un curso a nivel superior.

La primer posibilidad quedaba descartada, por las necesidades mismas de la provincia; la tercera entendíamos que era en principio una misión propia de la Universidad. Por estos motivos es que se prefirió el nivel medio como el más efectivo para el fin perseguido.

El contenido del presente Manual, también responde a un nivel medio, y está integrado por las notas redactadas por los profesores que tuvieron a cargo cada una de las materias.

Por ser semejantes las necesidades de la mayoría de las provincias argentinas, en lo que se refiere a servicios estadísticos, es que consideramos que este Manual, también les puede resultar de utilidad.

Aún cuando el objetivo principal del Curso era la formación y entrenamiento en la Metodología Estadística, sin embargo se consideró necesario proporcionar conocimientos sobre otros temas, como economía y demografía, por ser las materias a las cuales se refiere gran parte de la información estadística. Asimismo, se estimó de gran utilidad complementar los conocimientos citados con el dominio de ciertas técnicas, como son: el procesamiento estadístico mediante fichas perforadas y las técnicas formales de la investigación.

SUMARIO

MANUAL DE METODOLOGIAS ESTADISTICAS

PARTE PRIMERA : INTRODUCCION A LA ECONOMIA

I - Elementos de Microeconomía

II - Elementos de Macroeconomía

PARTE SEGUNDA : ELEMENTOS DE DEMOGRAFIA

PARTE TERCERA : ESTADISTICA METODOLOGICA

PARTE CUARTA : PROCESAMIENTO ESTADISTICO MEDIANTE
FICHAS PERFORADAS.

PARTE QUINTA : TECNICAS FORMALES DE INVESTIGACION

**INDICE DE LA
PARTE PRIMERA**

INTRODUCCION A LA ECONOMIA

I - Elementos de Microeconomía

Capítulo I

I. Nociones fundamentales	1
A. La realidad económica	1
1. Ubicación de lo económico	1
2. La actividad económica	1
3. El principio de la conveniencia económica	3
4. La conveniencia y eficiencia en las operaciones económicas	3
5. Criterio técnico	4
6. Juicio ético y juicio económico	5
Esquema resumen	6
7. Proceso económico	6
a) La producción	6
- Actividades	
- Factores de la producción	
b) La distribución	7
- Ingreso de los factores productivos	
c) El consumo	8
d) El cambio	8
B. La ciencia económica	9
- Denominaciones	
- Definición	
C. Necesidades	10
1. Concepto	10
2. Caracteres	10
3. Clasificación	11
D. Bienes	12
1. Bienes económicos y bienes libres	12
2. El principio de la escasez en economía	12

E. Utilidad	12
F. Valor	13
1. Concepto	13
2. Valor de uso y valor de cambio	13
3. Concepto de precio	14
II. Nociones de Microeconomía	14
A. Concepto de tabla de demanda y curva de demanda	14
B. Concepto de tabla de oferta y curva de oferta	16
C. Determinación del precio en el mercado. Equilibrio de la oferta y demanda	17
D. Un nuevo análisis sobre la determinación del precio por la oferta y la demanda	19
1. El precio depende del deseo de comprar y de vender	19
2. Como medir el "deseo"	19
3. Tabla individual de mercado	19
4. Tabla individual de un comprador "deseoso"	20
5. Tabla individual de un vendedor "deseoso"	21
6. Tablas de oferta y demanda del mercado	21
7. Condición para un precio de equilibrio	22
8. Representación gráfica de las curvas de oferta y demanda del mercado	23
E. Variables que determinan la demanda de un bien	23
a. Las necesidades	23
b. El ingreso de la familia	23
c. Los precios de los otros bienes	23
d. El precio del bien	23
F. Variables que determinan la oferta	23
Capítulo II	
I. Efecto de las variaciones de la oferta y la demanda	25
A. Efecto de un aumento o disminución de la demanda	25
B. Las fluctuaciones en el precio del bien producen un aumento o disminución de la cantidad demandada	26
C. Efecto de un aumento o disminución de la oferta	27
D. Las fluctuaciones en el precio del bien producen un aumento o disminución de la cantidad ofrecida	27
E. Cambios en la oferta y la demanda	28
II. Elasticidad de la oferta y la demanda	29

A. Ejemplo de las demandas elásticas e inelásticas	30
- La elasticidad de la demanda medida por la totalidad de los ingresos por ventas	
B. El coeficiente numérico de elasticidad	32
C. Definición numérica sencilla de elasticidad de la oferta y la demanda	33
III. Precios absolutos y precios relativos	33
Capítulo III - Situaciones Competitivas y Monopólicas	
I. Generalidades	35
II. Competencia Pura	35
A. Concepto - Condiciones	35
B. Distinción entre competencia pura y competencia perfecta	36
III. Monopolio	
Concepto - Condiciones	37
IV. Distintas situaciones competitivas y monopólicas	37
A. En función de la competencia pura	38
1. Según el número de vendedores	38
2. Según la homogeneidad del producto	39
3. Según el número de vendedores y la diferenciación del producto	39
4. Síntesis	39
B. En función de la competencia perfecta	39
V. Competencia Monopólica	40
A. Concepto	40
B. Diferenciación	40
Curva de demanda de una empresa	41
Bibliografía	42

II - Elementos de Macroeconomía

Introducción	43
--------------	----

I. Medición de la actividad económica	44
1. Relación entre valor agregado, producto y producción	44
2. Diversos enfoques del producto	48
2.1. Según el sector de actividad	48
2.2. Según su aplicación	48
2.3. Según su percepción	49
2.4. Según su utilización	50
3. La igualdad entre el ahorro y la inversión	50
4. La participación del sector gobierno	51
4.1. Producto bruto a costo de factores y a precios de mercados	51
4.2. La aplicación del producto cuando se incluye el sector gobierno	52
4.3. La utilización de los ingresos cuando se incluye el sector gobierno	52
5. La participación del sector exterior	53
5.1. Importaciones y Exportaciones	53
5.2. Ingreso interno e Ingreso nacional	54
6. Valores brutos y valores netos	54
7. Valores nominales y valores reales	55
8. Valores totales y valores per-capita	56
II. Nivel de la actividad económica	57
Introducción al equilibrio del ingreso	
1. Algunos supuestos del análisis	57
2. El consumo y el ahorro	58
2.1. El consumo	58
2.2. El Ahorro	61
3. La inversión	62
4. El nivel de equilibrio del ingreso	63
III. Dinero, Precios y Cambios	67
1. La cantidad nominal de dinero	67
1.1. Concepto de Dinero	67
1.2. El dinero en la economía moderna	67
2. El nivel general de precios	69
2.1. Como se determina el nivel general de precios	69
2.2. Estabilidad e inestabilidad de precios	70
2.3. El nivel general de precios en Argentina	70
3. Cambios Internacionales	71
Bibliografía	73

I

ELEMENTOS DE MICROECONOMIA

Capítulos I y II, a cargo del Profesor Contador Público Ricardo Trovanelli

Capítulo III, a cargo del Profesor D. Carlos A. Benito

Capítulo I

I - NOCIONES FUNDAMENTALES

A - Realidad Económica

1 - UBICACION DE LO ECONOMICO.

Vamos a ubicar esa realidad que denominamos realidad económica.

El hombre se encuentra rodeado de dos grandes realidades:

- a) La realidad física: constituida por el mundo de las cosas materiales: los astros, las piedras, las plantas, los animales, etc.
- b) La realidad social: constituida por el mundo de las actividades humanas; o sea, por las acciones de los hombres que se influyen recíprocamente en la sociedad.

Lo económico pertenece a esta segunda realidad, vale decir a la realidad social que rodea al hombre. Esto puede asombrar, pues generalmente cuando se habla de cuestiones económicas se piensa en alimentos, vestidos, fábricas, bancos; es decir, cosas materiales.

Sin embargo, estas cosas en sí mismas no constituyen lo económico, ya que si no existiera el hombre dejarían de ser riquezas, no tendrían ninguna utilidad.

En cambio lo que configura esencialmente la economía son las acciones de los hombres respecto a esas cosas, esto es: la producción de alimentos, la compra de vestidos, la dirección de las fábricas, el ahorro de dinero, etc., es decir: actos humanos.

De ahí que la realidad económica al consistir fundamentalmente en actividades humanas, está ubicada, no en el inmenso mundo físico, sino en el complejo mundo social.

2 - LA ACTIVIDAD ECONOMICA.

Cuál de todas las actividades humanas se pueden denominar actividades económicas?

Para respondernos es necesario analizar algunos hechos :

1) Todo sujeto (individuo o grupo social) dispone, en un determinado momento, de un conjunto de medios que lo ponen en condiciones de realizar acciones para alcanzar de terminados fines. Así dispongo de un libro para leerlo y aprender, dispongo de dinero para comprar alimentos.

2) Cuando decimos "dispongo de un medio para alcanzar un fin" entendemos:

- a) Que ese medio sirva para el fin prefijado, por sus propiedades y el conocimiento que de ellas tenga el hombre; es decir que ese medio sea útil.
- b) Que ese medio esté sometido a la voluntad del sujeto (hombre): puedo decir dispongo de este libro, aunque no sea dueño de él, siempre que pueda utilizarlo para leerlo.

3) Debemos distinguir ahora el concepto de Bienes Económicos.

Bienes son los medios materiales (cosas) e inmateriales (servicios y derechos) que el hombre utiliza para satisfacer sus fines (o sea sus necesidades).

Por una parte existen medios cuya disposición el hombre puede obtener sin ceder nada en cambio, porque son superabundantes (como el aire para respirar en condiciones normales, la luz solar, el mar, etc.). Son los bienes gratuitos o libres.

Por otra parte existen medios cuya disposición el hombre puede obtener solamente si entrega otros medios en cambio, porque son escasos en su cantidad o en la condición inadecuada en que se hallan (como el oro, el vino, el trabajo, el trigo, etc.). Son los bienes onerosos o bienes económicos.

Es evidente que el hombre no se preocupará por los medios superabundantes, en cambio dedicará su actividad voluntaria a asegurarse la disposición de los medios escasos que considera necesarios para satisfacer sus fines (satisfacer sus necesidades).

Si los medios o recursos fuesen ilimitados, si se pudiesen producir infinitas cantidades de cada producto o si las necesidades humanas estuviesen totalmente satisfechas, no importando entonces que se fabricase demasiada cantidad de una determinada cosa, ni que el trabajo y los materiales se combinasen o no adecuadamente. Como todo el mundo podría tener tanto como quisiera de cada cosa, no importaría el reparto de los bienes entre los distintos individuos y familias. En una palabra, no habría bienes económicos (es decir, relativamente escasos) y apenas sería necesario estudiar Economía o economizar. Todas las cosas serían bienes libres como el agua o el aire.

Llamamos entonces "actividad económica a toda actividad humana que modifica el conjunto de medios útiles y escasos a disposición del sujeto (individuo o grupo social) para los fines de la vida."

Por ejemplo, es actividad económica la compra de una casa, porque con esta acción he modificado el conjunto de medios que tenía a mi disposición: he sustituido dinero por vivienda. Es actividad económica mi trabajo en una fábrica como obrero porque he cedido tiempo y energía personal por un salario en dinero (que a su vez me permite adquirir otros medios para satisfacer mis necesidades). Es actividad económica la fabricación de una mesa, porque antes tenía madera y trabajo y ahora tengo el mueble.

3 - EL PRINCIPIO DE LA CONVENIENCIA ECONOMICA.

Es el criterio que rige la actividad económica.

Todo sujeto desea estar dotado lo mejor posible de medios útiles y escasos (bienes económicos), para los fines de la vida que en un determinado momento dominan su conducta.

La actividad voluntaria del hombre está necesariamente dominada por un fin que se considera más importante que los demás. Cada persona en un determinado momento tendrá un fin distinto del de las demás personas.

Por eso, el principio de la conveniencia económica tiene diversas aplicaciones según los fines que dominan la conducta de cada hombre en un determinado momento.

4.- LA CONVENIENCIA Y EFICIENCIA EN LAS OPERACIONES ECONOMICAS.

El principio de la conveniencia económica es un principio dinámico.

Si bien partimos de una situación económica dada, o sea de los distintos medios de que dispone un sujeto en un determinado momento. Esa situación se modificará constantemente, aunque sólo sea para satisfacer el hambre, la sed. Por eso todo sujeto realiza una actividad económica incesante, y en ella busca la conveniencia económica permanentemente.

Si se pudiese aumentar un medio cualquiera sin disminuir los otros, ello sería lo más conveniente sin más análisis. Pero para aumentar la cantidad de un medio, debemos en general soportar la disminución de cierta cantidad de otros medios.

"Las acciones voluntarias por las que se emplean ciertas cantidades de medios para obtener ciertas cantidades de otros medios, en un determinado período de tiempo, se denominan operaciones económicas."

A los medios empleados (que se eliminan de nuestra disposición) se les llama costo.

A los medios obtenidos (que entran a ser disponibles para nosotros) les llamamos producto.

Costo y producto son pues los dos términos de toda operación económica.

Un ejemplo: En la elaboración de vino el costo de un hectólitro será:

a) El de aproximadamente 130 kg. de uva (puesta en bodega). (En el caso de uva comprada habrá que adicionar la proporción del sellado del contrato y la comisión de compra de dicha uva).

más : b) La proporción en gastos de jornales de capataces y obreros para los distintos trabajos de molienda, prensado, filtrado, etc.

más : c) La proporción correspondiente de amortización de máquinas, útiles e instalaciones, por el desgaste y el uso.

más : d) La proporción correspondiente de gastos administrativos (incluido sueldos de empleados, gerentes, directores, etc.) y otros.

El producto será el hectólitro de vino obtenido. Ambos costo y producto tendrán una expresión monetaria (que nos permite compararlos), la diferencia será la utilidad de la operación económica.

La operación económica no es más que la actividad económica considerada desde el punto de vista de sus dos términos: costo y producto.

La conveniencia de una operación económica reside en que, con el nuevo bien o conjunto de bienes (tal como resulta de eliminar el costo y agregar el producto), el sujeto que la realiza se cree mejor dotado que antes para los fines que en ese momento dominan su conducta: éste es el principio general de conveniencia económica.

La eficiencia de una operación económica reside en que, pudiéndose obtener un mismo producto con distintos procedimientos, el sujeto elige aquel procedimiento de menor costo. Este es el principio del mínimo medio.

El sujeto económico (individuo o grupo social), al realizar una actividad económica, efectúa una doble elección, simultánea: elige la operación más conveniente (cuyo producto lo dota mejor para los fines de la vida) y la operación más eficiente (cuyo costo es el mínimo).

5 - CRITERIO TECNICO.

En toda operación económica, la sustitución de unos medios (costo) por otros (producto), no sólo ha de ser conveniente y eficiente, sino que ha de ser también y ante todo posible.

La posibilidad de una operación económica resulta del criterio técnico, que indica con qué medios se puede obtener un fin. O dicho de otra manera, cuáles son los métodos más adecuados para producir distintas combinaciones de bienes, pero no señala cuál es la "mejor" combinación a producir. Esto estará dado por el criterio económico, que relacionará los métodos con el costo y el beneficio de los mismos.

Si por ejemplo, en cierta cantidad de Has. aptas para plantar vid y olivares, quiero determinar cuál es la operación económica que más me conviene, debo estudiar:

- a) La posibilidad de plantar olivo o vid, o ambos intercalados. El criterio técnico me determinará la óptima distribución de las plantas para su mayor rendimiento, o la posibilidad de plantar sólo olivos o sólo vid.
- b) El criterio económico analizará la conveniencia en cuanto al rendimiento monetario de la producción y la eficiencia en cuanto al costo de esa producción.

Las consideraciones técnicas tienen carácter previo respecto de las actividades económicas, porque antes de discutir las conveniencias y eficiencias de una operación, debo saber si es posible; pero a su vez, las consideraciones económicas influyen en los progresos técnicos, por cuanto razones de conveniencia y eficiencia dirigen la búsqueda de nuevos procedimientos posibles.

6 - JUICIO ETICO Y JUICIO ECONOMICO.

Toda actividad humana está sujeta a valoraciones de carácter ético, que son reglas que indican el criterio que se sigue en la sociedad para calificar, en un momento dado, lo que es moralmente bueno o malo.

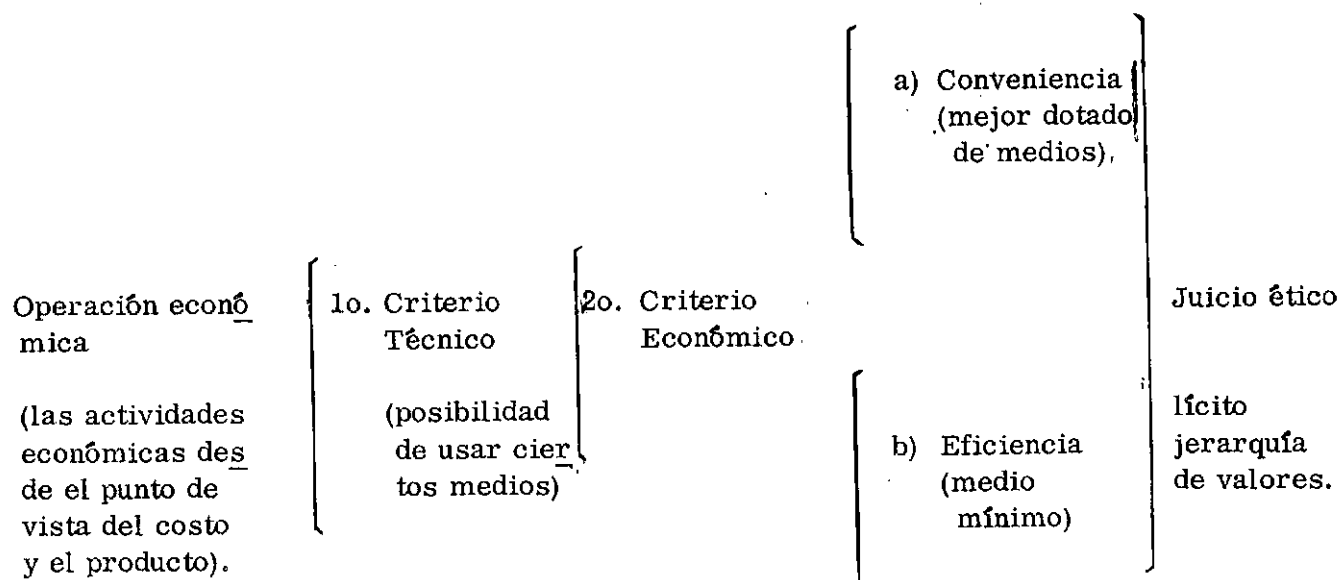
Por ello resulta evidente que el hombre, cuando realiza una operación económica, no puede dejar de juzgar: a) si los fines y medios son lícitos o ilícitos, o sea si están o no de acuerdo con la ley y b) si con su realización se respeta o no la subordinación de los distintos fines al fin último de la vida. Este fin último queda librado a la más íntima conciencia del hombre.

Como se ve, la actividad económica no se agota en la ejecución de puros cálculos de conveniencia y eficiencia, sino que implica también la discusión de: licitud de los fines y de los medios que ella involucra y de la jerarquía de los mismos respecto al fin último o absoluto del hombre.

El juicio ético, en esos dos aspectos, está en la raíz de todo juicio económico y por ello forma parte indisoluble con la decisión de cada operación económica.

El juicio ético implica una visión del mundo y de la vida, que dirige en cada momento al hombre en la elección de los fines y los medios a la luz de su íntima conciencia, y en consecuencia circunscribe, condiciona y a la vez orienta el juicio económico de conveniencia y eficiencia.

Esquema Resumen



7 - EL PROCESO ECONOMICO.

El hecho elemental de la economía, constituido por la actividad económica, da origen a complicados fenómenos económicos:

- El hombre no realiza operaciones aisladas, sino una cadena de operaciones, -
- Las operaciones de los hombres, en sociedad, se combinan con las de otros, en operaciones sucesivas y simultáneas: surge una red de operaciones económicas.

Esta compleja actividad económica tiende a mejorar el modo de vida, material y espiritual, de quien la realiza.

Todo constituye el proceso económico, que tiene tres grandes etapas:

PRODUCCION
DISTRIBUCION
y CONSUMO
CAMBIO

ligadas entre sí por el:

a) La Producción:

Es la serie de operaciones (sustituciones de costo por producto) tendientes a hacer efectiva o a aumentar la utilidad de los bienes escasos, para adecuarlos a las necesidades del hombre.

Las actividades de producción son:

- de bienes materiales
 - 1 - minería, caza, pesca, etc.
 - 2 - agricultura y ganadería.
 - 3 - industria, construcción, etc.
- de servicios
 - 1 - comercio
 - 2 - transporte
 - 3 - crédito, seguro
 - 4 - servicios públicos, servicios del Estado, servicios personales.

Los Factores de la producción son los elementos que concurren para hacerla posible:

- a) Factores materiales
 - naturaleza (tierra)
 - capital
- b) Factores personal
 - trabajo
 - empresario (o dirección económica de la empresa)

Ej.: producción de uva :



Has. de tierra: naturaleza
tractores, animales, abonos, etc.: capital
contratistas y obreros: trabajo
actividad organizadora y coordinadora:
empresario.

Otra forma de clasificarlos es:

- a) Factores originarios: naturaleza y trabajo
- b) Factores derivados: capital y empresario

Al trabajo y al empresario se les llama elementos o factores activos y a los otros dos elementos o factores, pasivos.

b) La Distribución:

Es la serie de operaciones tendientes a repartir el resultado de la producción entre los factores que han contribuido a obtenerlo. En forma muy simplificada, podemos decir que (una vez deducida la reposición y amortización del capital insumido en la producción) el producto obtenido se distribuye en cuotas, llamadas Ingresos de los factores productivos, como retribución por los servicios prestados:

Factor Naturaleza	Ingreso llamado Renta
Factor Capital	Ingreso llamado Interés
Factor Trabajo	Ingreso llamado Salario
Factor Empresario	Ingreso llamado Beneficio

No es fácil distinguir los cuatro ingresos, y una misma persona es generalmente portadora de dos o más factores. Ej. : agricultor.

c) El Consumo:

Es la serie de operaciones tendientes a aplicar los bienes de que se dispone, a la satisfacción de las necesidades humanas (presentes y futuras) para el logro de los fines de la vida.

Adopta dos formas:

- consumo directo o inmediato
 - uso de bienes con ~~destrucción~~ (bienes de un solo uso): alimentos, etc.
 - uso de bienes sin destrucción (bienes de varios usos): vestido, muebles, etc.
- consumo diferido
(no consumo)
 - ahorro de bienes para el futuro.

El efecto del consumo será una modificación personal del sujeto, de carácter físico, síquico, cultural o espiritual, que lo coloca en una situación que él considera mejor que la anterior.

d) El Cambio:

Las tres etapas del proceso económico dan una idea sintética del encadenamiento de las operaciones. Para que sea un esquema completo debemos decir que las tres etapas están ligadas por el cambio y que consiste en dos operaciones económicas, de las cuales una es la inversa de la otra: el costo de una es el producto de la otra, y viceversa.

Ej.: producción de bienes: dinero por materias primas, trabajo, etc.
bien producido por dinero.

La actividad económica es desde este punto de vista, una serie ininterrumpida de actos de cambio.

La relación económica del cambio se manifiesta a través del precio, que en la economía monetaria actual no es más que la cantidad de dinero que se cambia por una unidad de un bien. Ej. : 1 Kg. de café = \$ 280. --.

El precio, concebido así, se aplica también a la retribución de los factores de la producción. Por ejemplo, en cuanto a los ingresos de un obrero, el precio que paga el empresario por un día de trabajo de un obrero de bodega es de \$ 424. --; el de un peón general de finca, en los departamentos de Mendoza con riego, es de \$ 367. -- y de \$ 345. -- en los departamentos sanjuaninos con riego.

Así se dice que la empresa compra (demanda) trabajo y el obrero vende (oferta) el mismo.

B - La Ciencia Económica

A esta ciencia positiva se le da el nombre de:

Economía política

Ciencia económica

o simplemente Economía

Una cuestión difícil es dar una definición de la ciencia económica, esto es, determinar el criterio que sirve para delimitar su contenido y el campo de la misma.

Los economistas asumen distintas posiciones, según el elemento distintivo que adoptan para caracterizar el acto económico.

El elemento distintivo está en la naturaleza propia, intrínseca, del acto económico, o sea en la relación entre fines y medios que existe en toda actividad humana:

1 - Fines:

múltiples: innumerables necesidades, deseos, aspiraciones.
de distinta importancia: las necesidades tienen un orden jerárquico de valor y urgencia. Por eso se califican (se usa una escala de valores o prioridades).

2 - Medios:

escasos: limitados en su cantidad o en condiciones inadecuadas para satisfacer nuestras necesidades, deseos, aspiraciones.

son de uso alternativo: por sus propiedades o porque se pueden cambiar por otros. Se presentan con capacidad para conseguir uno u otro fin.

Luego, Acto Económico es la relación entre Fines múltiples y calificados y Medios escasos y de uso alternativo.

Faltando uno de los cuatro requisitos, el acto humano deja de ser económico.

Entonces:

ECONOMIA: " Es la ciencia que estudia las actividades humanas que tienden a adecuar los medios escasos y de uso alternativo a los fines múltiples y calificados del individuo y de la sociedad".

C - Necesidades

1 - CONCEPTO.

El hombre se encuentra en un continuo estado de apetencia. Siente sed, hambre, frío, cansancio, etc., y desea procurarse o realizar aquello que le permita remediar esa situación. Esa sensación desagradable de insatisfacción se denomina Necesidad.

La necesidad es un anhelo, angustia, inquietud o pena que siente el ser humano y que lo obliga a desarrollar cierta actividad con el fin de satisfacerla.

La necesidad, consiste, entonces, en la sensación de que le falta algo al ser humano, más ignora aun el objeto determinado para satisfacerla.

Cuando el instinto, la invención o la casualidad nos revelan ese objeto sólo es entonces deseado, y la persona se procurará los medios para conseguirlo.

Toda necesidad engendra en el ser humano un deseo y por consiguiente un esfuerzo para lograr los objetos exteriores, que le procuraran la satisfacción. Así la necesidad de comer existe naturalmente, pero el deseo de procurarse determinado manjar se presenta con el perfeccionamiento del arte culinario.

El deseo es siempre psicológico. La necesidad puede ser fisiológica o psicológica.

El deseo es creado por la necesidad y se apaga tan pronto como se satisface ésta, pero como en general las necesidades son permanentes, no tarda en renacer el deseo y cuando queda satisfecho, varias veces seguidas del mismo modo, engendra una costumbre.

2 - CARACTERES

- 1o. Son ilimitadas en su número o múltiples: Esta característica está en relación directa con el avance de la civilización. Las necesidades del hombre primitivo han ido siempre en aumento hasta llegar a la época actual, donde esta particularidad se ha acentuado mucho más. La historia de la civilización, analizada bajo este aspecto, viene a ser la historia del gradual crecimiento de las necesidades del hombre y de los medios para satisfacerlas.

20. Son limitadas en su intensidad : Para satisfacer una necesidad basta una determinada cantidad de un bien cualquiera. Así, por ejemplo, para apagar nuestra sed nos es menester una dosis limitada de agua ; si nos excedemos de esta cantidad, ya no nos procurará una satisfacción sino que llegará a producirnos un dolor.

La intensidad de una necesidad va disminuyendo a medida que se satisface y se llega hasta la saciedad ; después de ésta, si aun se continúa suministrando el bien, se produce hastío y finalmente padecimiento.

En las necesidades primarias el límite de la intensidad puede determinarse más fácilmente ; no así en las llamadas secundarias cuyo límite es mucho más elástico.

30. Tienden a convertirse en costumbres : Las necesidades, aun las artificiales, una vez satisfechas tienden a renovarse con cierta regularidad, a pasar a ser hábito.

Además, ellas nacen para una o varias personas determinadas pasando enseguida a otras por la ley de la imitación, se renuevan habitualmente en la mayoría de ellas, convirtiéndose en costumbres.

3 - CLASIFICACION. NECESIDADES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS.

Si simultáneamente sentimos varias necesidades, inmediatamente notamos y distinguimos que unas son más imperiosas que otras. Las sensaciones fisiológicas, como el hambre, el frío, el cansancio, etc., son necesidades que se deben satisfacer imprescindiblemente, con prioridad a todas las demás, para la conservación de la vida ; una vez apagadas éstas, se sienten las exigencias de las otras.

Estas otras sensaciones, muchas de ellas psicológicas, intelectuales : como la de escuchar música, asistir al teatro, al cine, ver televisión, la fragancia de los perfumes, etc., son prescindibles o postergables.

Las primeras en prioridad, por ser imprescindibles para la vida, son las llamadas: Primarias. Las otras son llamadas: Secundarias.

La disminución de la intensidad de satisfacción de las necesidades primarias es más rápida que en las secundarias. Así la necesidad de saciar el hambre se satisface con mayor celeridad que cualquiera de las necesidades espirituales.

D - Bienes

1 - BIENES ECONOMICOS Y BIENES LIBRES

Bienes son los medios materiales (cosas) e inmateriales (servicios y derechos) que el hombre utiliza para la satisfacción de sus necesidades.

Por una parte existen medios o bienes superabundantes (como el aire en condiciones normales, la luz solar, el mar, etc.) de los que el hombre puede disponer sin ceder na da en cambio. Son los bienes libres o gratuitos.

Existen, sin embargo, otros medios o bienes de los cuales el hombre puede disponer solamente si entrega otros medios o bienes en cambio, porque son escasos, como el oro, el vino, el trabajo, el trigo, etc. Son los bienes onerosos o bienes económicos.

2 - EL PRINCIPIO DE LA ESCASEZ EN ECONOMIA.

Es evidente que el hombre no se preocupará por los medios superabundantes, dedicando en cambio su actividad voluntaria a asegurarse la disposición de los medios escasos que considera necesarios para la satisfacción de sus necesidades.

Si los medios o recursos fuesen ilimitados, si se pudiesen producir infinitas cantidades de cada producto o si las necesidades humanas estuviesen totalmente satisfechas, no importando entonces que se fabricase demasiada cantidad de una determinada cosa, ni que el trabajo y los materiales se combinaran o no adecuadamente; todo el mundo podría tener tanto como quisiera de cada cosa, no importando el reparto de los bienes entre los distintos individuos y familias. En una palabra, no habría bienes económicos (es decir, relativamente escasos) y apenas sería necesario estudiar Economía o economizar.

E. Utilidad

"Es la capacidad que tienen los bienes de satisfacer nuestras necesidades".

El bien que se utilice para la satisfacción de una necesidad debe ser útil, es decir, de be servir para el fin prefijado por sus propiedades y por el conocimiento que el hombre tenga de ellas.

De la utilidad que proporciona un bien puede hacerse el siguiente análisis:

Si consideramos al bien en porciones, veremos que a medida que utilizamos una porción más de ese bien la utilidad total, proporcionada por todas las porciones, aumenta.

Pero, como hemos visto que las necesidades son limitadas en su intensidad, a medida que se aumenta la cantidad del bien que satisface una necesidad determinada, la intensidad de ésta va disminuyendo hasta quedar saciada.

Por eso, a medida que decrece la intensidad de una necesidad disminuye también la utilidad de las nuevas porciones que utilicemos de los bienes.

Este es el principio de la utilidad final o marginal decreciente de los bienes.

Se entiende por utilidad final o marginal, la que proporciona la última porción disponible de un bien.

Ejs. de los cubos de agua, de los litros de leche.

F - El Valor

1 - CONCEPTO.

Entre los bienes que disponemos o que nos rodean hacemos diversas diferencias. Decimos: éste vale más; éste vale poco; éste vale mucho; el oro vale más que la plata.

Hacemos una escala de preferencia, según la importancia que les atribuimos.

El concepto de valor lleva implícita dos características:

1o. Una idea de comparación o de relación entre dos o más cosas o bienes.

Si digo, esta cosa vale, es preciso añadir cuánto vale, por ejemplo tanto dinero, o vale más que aquella.

Esto la diferencia de la utilidad de esa misma cosa; si digo esta cosa es útil, afirmo algo que es claro, definido, no es necesario comparación alguna.

2o. Una idea de escasez, es decir una insuficiencia de la cosa en relación a la necesidad que de ella existe. Si un bien está en superabundancia respecto a las necesidades, no puede pretender tener un valor determinado. Un bien entonces puede ser útil y carecer de valor económico. Ej. la luz solar.

2. - VALOR DE USO Y VALOR DE CAMBIO.

Todo bien lleva implícito dos ideas distintas de valor.

Un valor de Uso, subjetivo, individual, o sea el valor que el hombre confiere a las cosas de acuerdo a lo que para él representan, sin tener en cuenta la idea de cambio. Este valor no depende de la comparación con otros bienes, sino de la importan-

cia que cada hombre le atribuye. Una misma cosa puede tener entonces infinidad de valores de uso, según la apreciación de cada individuo. El valor de un uso se identifica así con el concepto de utilidad.

Un valor de cambio, social u objetivo, es el que surge de la comparación o relación entre bienes susceptibles de ser cambiados (en el mercado). Es este concepto inseparable de la posibilidad de ceder o entregar el bien a cambio de otros bienes, o de dinero, como ocurre generalmente, inmediatamente o no.

Al hablar del valor de los bienes, sin hacer ninguna aclaración, nos referimos siempre al valor de cambio o valor simplemente.

Para que exista valor de cambio es necesario que el bien sea útil.

La utilidad es la relación entre el hombre y los bienes, pues se relacionan las necesidades humanas con la aptitud del bien para satisfacerlas.

Por el contrario, el valor o valor de cambio es la relación entre dos objetos o bienes. En general, uno de los términos es el dinero.

3 - CONCEPTO DE PRECIO.

Al valor de cambio de un bien expresado en dinero se le llama precio.

O sea, el precio es la relación existente entre el valor de un bien y la unidad monetaria, que mide ese valor de los bienes en el mercado.

II - NOCIONES DE MICROECONOMIA

A - Concepto de Tabla de Demanda y Curva de Demanda

Todos hemos observado que cuanto más sube el precio de un artículo, menos se vende y que, cuanto más bajo es ese precio, más cantidad del mismo se compra por los consumidores.

Por tanto, existe en cada momento una relación definida entre el precio de un bien y la cantidad demandada del mismo.

Para el caso del vino por ej. la siguiente tabla (No. 1) hipotética, en la que se relacionan el precio y la cantidad demandada, es un ejemplo de lo que se llama tabla de demanda. A cada precio, hay una cantidad determinada que los consumidores comprarán.

En la tabla No. 1, se vé que cuando el precio es de \$ 21. -- por litro, la cantidad total que se venderá en el mercado es de 9 millones de litros en el mes. A un precio más bajo, a \$ 20. -- por ej., la cantidad será mayor, es decir, 10 mill. de unidades. O sea podemos determinar la cantidad comprada a cualquier precio, comparando la columna correspondiente de la tabla.

TABLA DE DEMANDA DE VINO POR TRASLADO (*)

(Muestra la relación entre precio y cantidad de vino comprada)

Precio del vino (por litro)	Cantidad demandada en mill. de litros mensuales
21	9
20	10
19	12
18	15
17	20
16	22

(*) La tabla de demanda citada como la curva que resulta de ella, son supuestos simples para explicar los conceptos. Sin que se quiera representar la realidad de lo que sucede en el mercado del vino.

La curva de demanda.

Los datos numéricos se pueden representar gráficamente en un diagrama como el de la figura No. 1.

Sobre el eje vertical medimos los precios; sobre el eje horizontal la cantidad demandada de vino.

Para el punto A, correspondiente a \$ 21. -- y a 9 mill. de litros, tomamos en la escala vertical 21 unidades y luego, en sentido horizontal, 9 unidades. Lo mismo se hará para los puntos restantes.

Esta representación gráfica es la llamada curva de demanda. A causa de la relación inversa entre la cantidad y el precio, la curva se inclina hacia abajo, por lo que podría hablarse del decrecimiento de la demanda. Esta es una ley que se cumple en casi todos los artículos.

CURVA DE DEMANDA DE VINO por TRASLADO

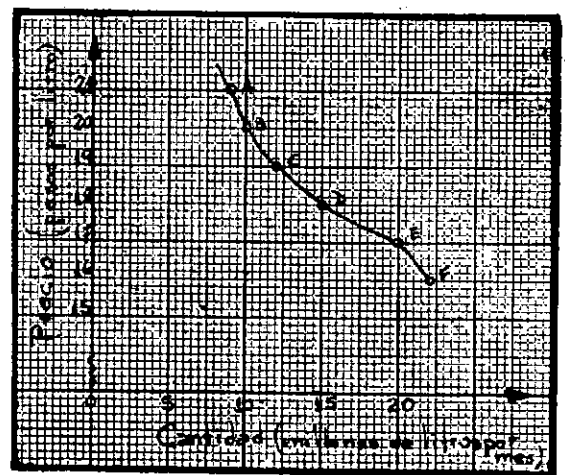


Fig. No. 1. La figura muestra cuánto vino por traslado se compraría a cada uno de los precios posibles.

"Si se reduce el precio de un bien, aumentará la cantidad demandada".

B - Conceptos de Tabla de la Oferta y Curva de la Oferta

Una tabla de oferta relaciona los precios posibles y las cantidades que, a esos precios, se está dispuesto a producir y vender.

La Tabla No. 2, que nos sirve de ejemplo, supone una tabla de oferta para vino por traslado, totalmente hipotética.

A diferencia de la curva de demanda la curva de oferta que vemos en la figura No. 2, es creciente de izquierda a derecha. A mayor precio del vino (esperado) los bodegueros dedicarán mayor cantidad de uva a la elaboración. (Esto en la realidad vendrá generalmente determinado por la cantidad cosechada, pues la uva a vinificar tiene un porcentaje constante, o más o menos constante, a través de los años. Lo que sí es posible que, si se mantiene el precio del vino y de la uva (en consecuencia) remunerativo, esto aliente la mayor producción de uva. Dedicando mayores inversiones para realizar nuevas plantaciones, mejores abonos, renovación de maquinaria, etc. para aumentar la producción).

Tabla No. 2 TABLA DE DEMANDA DE VINO POR TRASLADO

(Muestra la relación entre los precios posibles y la cantidad vendida por mes)

Distintos precios posibles por litro	Cantidad que los vendedores ofrecerán, en mill. de litros mensuales.
21	18
20	16
19	12
18	10
17	7
16	0

CURVA DE OFERTA DE VINO POR TRASLADO

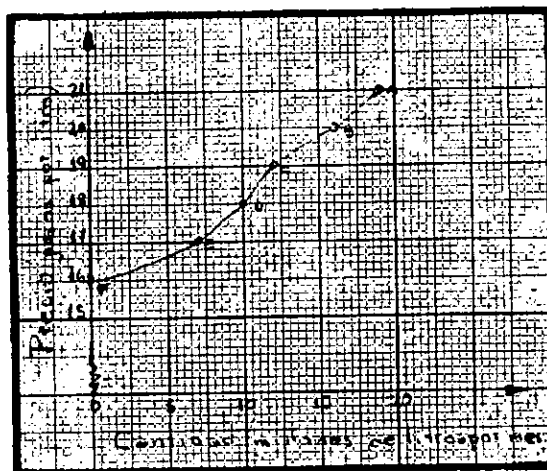


Fig. No. 2. - La curva indica cuánto vino se ofrecerá a cada uno de los posibles precios.

C - Determinación del Precio en el Mercado. Equilibrio de la Oferta y Demanda.

Combinaremos ahora en la Tabla No. 3, nuestro análisis de la demanda y de la oferta para ver cómo se determina el precio de un mercado en régimen de competencia perfecta.

Hasta aquí hemos considerado como posibles toda clase de precios, y decíamos que a tal precio las ventas serán tales y que a otro cierto precio las ventas serían aquellas otras. Pero en la realidad, hasta dónde, exactamente, podrán llegar los precios? Cuánto se producirá y consumirá entonces? La curva sola de la oferta no puede decirnoslo, ni tampoco puede la curva de demanda; pero sí podemos saberlo mediante la combinación de ambas.

Tabla No. 3

COMBINACION DE LA OFERTA Y DEMANDA DE VINO POR TRASLADO

Precios posibles por litro (en \$)		Cantidad demandada, en mill. de litros mensuales.	Cantidad ofrecida en mill. de litros mensuales.	Efectos sobre los precios.
A)	21	9	18	Disminución
B)	20	10	16	Disminución
C)	19	12	12	Neutral (*)
D)	18	15	10	Aumento
E)	17	20	7	Aumento
F)	16	22	0	Aumento

(*) Precio y cantidad de equilibrio.

Comencemos nuestro análisis. Podría subsistir durante algún período la situación A de la Tabla 3, en la que el precio del litro de vino por traslado es de \$ 21. --? La negativa es rotunda, pues al precio de \$ 21. -- los bodegueros aportarían 18 mill. de litros mensualmente al mercado, y como la cantidad demandada es solamente de 9 millones de litros mensuales, las reservas de vino excederían y la competencia entre los vendedores hará descender los precios. Es decir, como se vé en la 4a. columna, el precio tiende a bajar, pero no indefinidamente hasta llegar a cero.

Para comprobarlo, observemos que el precio de \$ 16. -- correspondiente al punto F, tampoco podrá persistir, ya que el consumo excederá a la oferta en ese precio. Las bodegas empezarán a vaciarse y los compradores que no hayan podido obtener el vino tenderán a hacer aumentar el precio.

" El único precio de equilibrio, o sea el único que puede durar en el mercado, es aquel en el que se igualan las cantidades de la oferta y de la demanda".

Sólo en C con un precio de \$ 19. -- por litro, se igualará la cantidad demandada, de 12 millones de litros por mes, a la cantidad ofrecida. El precio está en equilibrio, ya que no hay tendencia creciente ni decreciente. Desde luego, este precio estacionario no se alcanza rápidamente; puede ocurrir que se pase por un período inicial de tanteos y oscilaciones alrededor del nivel apropiado antes que el precio se establezca definitivamente y la oferta se equipare a la demanda.

En la figura se obtiene el resultado descrito, en forma gráfica.

Las dos curvas se superponen sobre un mismo gráfico, y el punto C, en que se cruzan, nos da el precio y la cantidad correspondiente a la situación de equilibrio.

A mayor precio, la línea punteada señala el exceso de la oferta sobre la demanda, y la flecha señalando hacia abajo indica la dirección (disminución) en que se moverá el precio como consecuencia de la competencia entre los vendedores.

LA OFERTA Y LA DEMANDA DETERMINAN LA CANTIDAD Y EL PRECIO DEL MERCADO

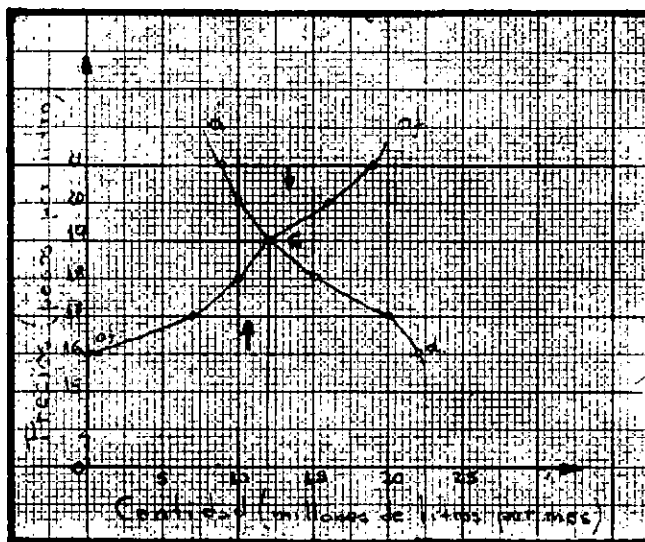


Fig. No. 3. - El precio de equilibrio está en la intersección de las dos curvas, donde se igualan las cantidades demandadas y ofrecidas.

Para un precio de \$ 17. --, inferior al de equilibrio, la línea de puntos indica que la demanda supera a la oferta y, en consecuencia, la ansiedad de comprar influirá para que el precio ascienda (como indica la flecha), a impulsos de la presión que sobre él ejercen los compradores. Sólo en el punto C, las fuerzas estarán compensadas y el precio será mantenible.

D - Un Nuevo Análisis Sobre la Determinación del Precio por la Oferta y la Demanda.

1 - EL PRECIO DEPENDE DEL DESEO DE COMPRAR Y DE VENDER.

Donde es fácil apreciar este principio, que es de esperar sea verdadero en general, es en un remate. Es probable que sea mayor el precio de cualquier mercadería presentada para la venta, cuanto más deseosos estén los participantes por comprar. Cuanto más deseo tenga la gente de comprar una mercadería, mayor será su precio, u cuanto más deseo tenga la gente de vender una mercadería, menor será su precio. Si las personas, en general, necesitan con apremio una cosa, el precio de ésta será alto, pues aquellas que no la tengan estarán dispuestas a dar mucho por ella y las que la posean no querrán enajenarla si no obtienen una buena cantidad. De la misma forma, si las personas en general no necesitan casi un artículo, las que lo tienen estarán dispuestas a cederlo por poco y las que no lo tienen no querrán pagar mucho por él.

2 - COMO MEDIR EL "DESEO"?

Debemos introducir la idea de la cantidad de determinado artículo que la gente está dispuesta a comprar o vender.

Pero, puede medirse el "deseo" por las cantidades ofrecidas o demandadas?

NO, porque la cantidad de una mercadería que la gente está dispuesta a comprar o vender depende entre otras cosas del precio de la mercadería.

Muchas otras cosas pueden influir sobre la cantidad que un individuo comprará o venderá de un producto.

Vamos a fijar nuestra atención al efecto que ejerce el precio sobre la cantidad que se comprará o venderá. Más adelante haremos un análisis de todos esos factores. Ahora vamos a suponer que todos estos factores que pueden influir permanecen constantes (sin variar), para analizar qué cantidades comprará o venderá el comerciante a los distintos precios.

3 - TABLA INDIVIDUAL DE MERCADO.

Analizaremos a continuación las actitudes en el mercado trasladista de vino, de una persona que, teniendo una pequeña bodega y algunos clientes fraccionadores pequeños en otras provincias, entra al mercado como especulador.

O sea proveerá o no a esos clientes, según sus posibilidades de comprar a bajos precios en el mercado trasladista.

Podemos agregar otros datos, supongamos que en el momento de nuestro análisis tiene alrededor de 100.000 litros en existencia y posibilidades de comprar al contado hasta la suma de \$ 2.000.000. -- aproximadamente.

Supongamos que actuaría como surge de la Tabla No.4

Tabla No. 4

TABLA INDIVIDUAL DE MERCADO

Si el precio de contado del vino fuese (por litro)	Estaría dispuesto a	
	comprar cantidad de litros	vender cantidad de litros
\$ 21. -	0	100.000
\$ 20. -	0	20.000
\$ 19. -	0	0
\$ 18,50	20.000	0
\$ 18. -	50.000	0
\$ 17. -	100.000	0

A un precio de \$ 21. - estaría dispuesto a vender por traslado los 100.000 litros a un precio de \$ 20. - vendería 20.000 litros (aun cuando ésa no es su forma habitual de especular). A \$ 19. - preferirá mantener su situación actual sin comprar ni vender nada.

Comenzará a comprar cuando baje el precio, llegando si éste fuera de \$ 17. - el litro, a comprar por todo su disponible.

4 - TABLA INDIVIDUAL DE UN COMPRADOR "DESEOSO"

Todos los que concurren al mercado no tienen la misma tabla. Por ello se producen las transacciones.

Cuando un individuo está más deseoso de comprar, significa que a cada precio estará dispuesto a comprar mayor cantidad (o vender una cantidad menor) que antes.

Seguimos con el mismo individuo del ejemplo anterior, pero ahora más apremiado por la necesidad de proveer a sus clientes.

Su Tabla puede ser la No.5.

Tabla No.5

Si el precio de contado del vino fuese (por litro)	Estaría dispuesto a	
	comprar cantidad de litros	vender cantidad de litros
\$ 21. --	0	50.000
\$ 20. --	0	0
\$ 19. --	50.000	0
\$ 18,50	80.000	0
\$ 18. --	100.000	0
\$ 17. --	120.000	0

5 - TABLA INDIVIDUAL DE UN VENDEDOR "DESEOSO".

Supongamos un bodeguero trasladista que por urgencias financieras está dispuesto a vender a cada precio, mayor cantidad de vino que antes.

Su tabla sería la siguiente:

Tabla No.6 TABLA INDIVIDUAL DE UN VENDEDOR "DESEOSO"

Si el precio de contado del vino fuese (por litro)	Estaría dispuesto a	
	comprar cantidad de litros	vender cantidad de litros
\$ 21. --	0	100.000
\$ 20. --	0	100.000
\$ 19. --	0	100.000
\$ 18,50	0	80.000
\$ 18. --	0	50.000

6 - TABLAS DE OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO.

La suma de todas las tablas individuales de demanda nos dá la Tabla de demanda del mercado. Lo mismo ocurre con las ta
blas de oferta.

Con la información de las tablas de mercado de todos los individuos que operan en el mismo, podemos obtener cuál será el precio del producto y cuál será la canti-
dad cambiada.

Tratemos de obtener las tablas y curvas de oferta y demanda del mercado trasladista de vino. (Es sólo un supuesto aproximado porque no se tiene en cuenta la cantidad elaborada, las existencias, etc., por el lado de la oferta; y la cantidad de consumidores, tipos de vinos, etc., por la demanda).

Supongamos cinco participantes en el mercado, según Tabla No. 7

Tabla No. 7 TABLA DE OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO

Precio por li- tro	Cantidad que cada participante compraría(+) y vendería (-)					Cantidad total demandada	Cantidad total ofrece
	A	B	C	D	E		
\$ 21.-	-65.000	-45.000	-30.000	-10.000	-10.000	0	-160.000
\$ 20.-	-60.000	-40.000	-30.000	-10.000	+10.000	+10.000	-140.000
\$ 19.-	-50.000	-40.000	-20.000	+10.000	+30.000	+40.000	-110.000
\$ 18.-	-30.000	-20.000	-10.000	+20.000	+40.000	+60.000	- 60.000
\$ 17.-	0	+10.000	+20.000	+40.000	+60.000	+130.000	0

La tabla de demanda del mercado es una expresión de la disposición general para comprar que tienen las personas que operan en el mismo, mientras que la tabla de oferta es una expresión de la voluntad general de vender.

7 - CONDICION PARA UN PRECIO DE EQUILIBRIO

A menos que el precio del mercado sea tal que la cantidad que la gente quiera comprar resulte igual a la que quiera vender, existirá una tendencia a que dicho precio se modifique. Si el precio del mercado es tal, que los vendedores como conjunto quieren vender más que los compradores quieren comprar, el citado precio debe bajar. Si el precio del mercado es tal, que los compradores como conjunto quieren comprar más que los vendedores quieren vender, el precio en cuestión debe subir.

El precio el cuál la cantidad del artículo que los vendedores quieren vender, es exactamente igual a la cantidad que los compradores están dispuestos a comprar, recibe el nombre de precio de equilibrio.

En economía decimos que cualquier cantidad (por ejemplo, un precio) está en equilibrio si no hay fuerzas que actúen sobre ella y tiendan a modificarla en un sentido u otro.

"En un precio de equilibrio, todos los compradores pueden encontrar vendedores y todos los vendedores, compradores".

"Si el precio es superior al de equilibrio, algunos vendedores no pueden encontrar compradores y reducirán los precios".

"Si el precio es inferior al de equilibrio, los compradores aumentarán los precios".

8 - REPRESENTACION GRAFICA DE LAS CURVAS DE OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO.

En la figura No. 4, representamos la curva de oferta y la curva de demanda del supuesto mercado de vino trasladista, que surge de la Tabla No. 7.

Curva de demanda del mercado, es aquella que muestra la relación entre el precio de una mercadería y la cantidad que los participantes en el mercado quieren comprar a cada precio en un determinado período de tiempo.

Curva de oferta del mercado, es aquella que muestra la relación entre el precio de una mercadería y la cantidad que los participantes están dispuestos a vender.

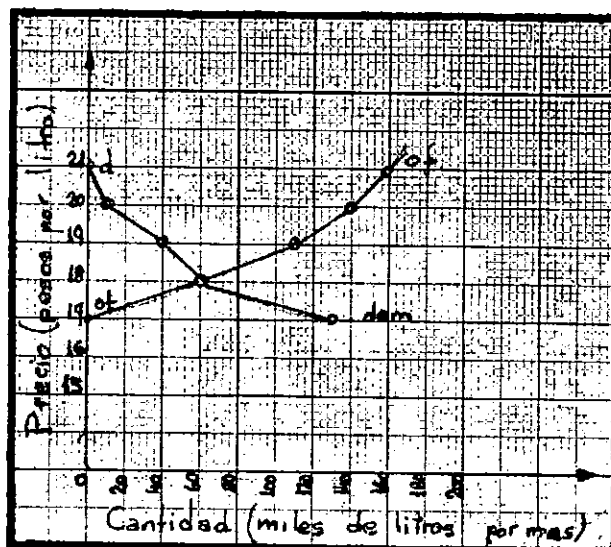


Fig. No. 4. Curvas de oferta y demanda del mercado de vino trasladista.

E - Variables que Determinan la Demanda de un Bien.

Los factores que influyen para determinar la demanda de cada bien son los siguientes:

a) Las necesidades.

Como existe la libertad de elección de consumo y dada la situación en la que tiene que actuar, la unidad de consumo (familia) adquirirá aquellos bienes y cantidades que le proporcionen una máxima satisfacción de sus necesidades.

La estructura de necesidades (o gustos) es la posición psíquica frente a los bienes. Variarán en cada familia, podemos decir que esta influencia es de hechos subjetivos. Tendrán íntima relación con los otros factores que influyen en la demanda.

b) El ingreso de la familia.

Influirá notablemente en la curva de demanda de cada bien, el ingreso medio de la población y los distintos niveles de ingreso de la misma. De él dependerá la suma que dedique cada familia al consumo.

El ingreso de cada familia se distribuye, una parte en gastos de consumo y otra parte, muchas veces pequeña que se ahorra.

Lo destinado a consumo se distribuye en un presupuesto de gastos entre los distintos bienes. Por lo general, las familias realizan su plan de consumo para períodos anuales, porque así incluyen el aguinaldo o las fluctuaciones que se producen en los ingresos según las épocas de mayor o menor trabajo.

c) Los precios de los otros bienes.

Influirá notablemente en el estudio de la demanda de un bien determinado, las fluctuaciones que se produzcan en los precios de los demás bienes, porque como la cuota destinada a consumo es fija, o casi fija, mensualmente al aumentar los precios de los bienes: o se disminuye la cantidad de unidades de esos bienes o se aumenta la cuota (en pesos) destinada a adquirirlos.

Casi siempre se realizan ambas cosas, lo cual influye en la cantidad a comprar de todos los demás bienes.

d) El precio del bien.

En nuestros ejemplos anteriores hemos considerado como determinante principal de la cantidad demandada al precio, y dejamos constante a todos los demás factores enumerados. En realidad el precio del bien es el factor principal, el que más influye en el deseo de comprar; de allí que fuera el único considerado.

F - Variables que Determinan la Oferta.

Hasta ahora en nuestros ejemplos hemos hablado muy poco de la oferta.

Se supuso, para simplificar, que una persona deseaba vender sin hacer un análisis de la producción.

La unidad de producción es la empresa. El estudio de la producción en la empresa nos explicará qué representa la curva de oferta de un producto aislado, es decir, qué es lo que determina la cantidad que una sola empresa está dispuesta a producir a cada precio.

Toda empresa o vendedor, como habíamos estudiado, se encuentra frente a una curva individual de demanda que le señala las distintas cantidades que podrá vender a cada uno de los distintos precios. Para determinar qué volumen de producción le permitirá obtener el máximo beneficio, el empresario tendrá que hacer un estudio de los costos de los distintos volúmenes de producción y relacionarlos con los respectivos ingresos que espera obtener.

En otras palabras, la oferta de un artículo está determinada por los ingresos y los costos.



Capítulo II

I - EFECTO DE LAS VARIACIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Para realizar el análisis de la determinación del precio por la oferta y la demanda, hemos supuesto que variaban el precio y la cantidad ofrecida o demandada de un bien cualquiera.

Es decir, que "todas las demás cosas no varían". Entonces encontramos, para cada unidad de tiempo una sola curva de oferta y demanda.

Pero las demás cosas no permanecen constantes: la oferta de nafta aumenta cada vez más porque el progreso técnico permite mayor producción al mínimo costo, pero también aumenta la demanda por ser alta la producción de automóviles; esto influye a su vez en la producción de neumáticos, etc., etc.

Al variar costos y gustos, ingresos y precios de los productos sustitutivos (el café en relación con el té) o de los productos complementarios (azúcar en relación con el té), se producirán también variaciones en las curvas. -Cuáles serán sus efectos sobre el consumo, la producción y los precios?

Debemos comprender que las palabras "oferta y demanda", utilizadas comúnmente, tienen una ambigüedad que es necesario precisar para evitar confusiones.

A - Efecto de un Aumento o Disminución de la Demanda.

Un aumento en la disposición a consumir se llama "aumento de la demanda".

Significa un desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha y hacia arriba (DD a D_1 D_1), al comprarse más cantidad para todos y cada uno de los precios. Ver Fig. No. 1

Una disminución sería lo inverso (DD a D_2 D_2)

En estos casos influyen los otros factores enumerados; así un desplazamiento a la derecha (aumento de la curva) se puede producir por un "efecto ingreso", al aumentar las disponibilidades para consumo de las familias. Una disminución se puede producir por ejemplo, por la baja en el precio de los otros bienes, generalmente en el caso de los bienes sustitutivos ("efecto sustitución").

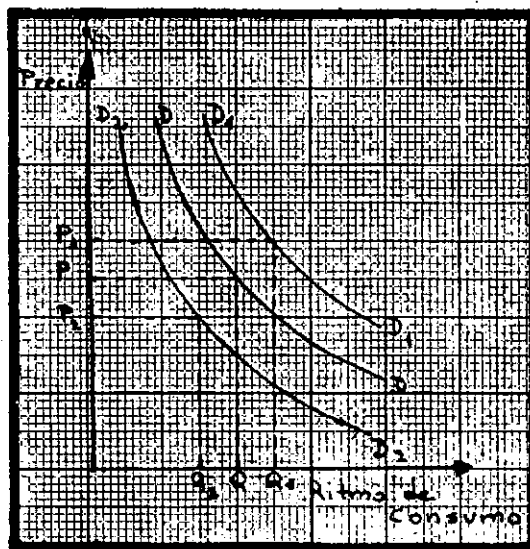


Fig. No. 1: Cambio en la demanda.

B - Las Fluctuaciones en el Precio del Bien Producen un Aumento o Disminución de la Cantidad Demandada.

Es el efecto estudiado en los primeros ejemplos, donde suponíamos que variaba sólo el precio. Las fluctuaciones en el precio producían un aumento o disminución de la cantidad demandada o sea un desplazamiento a lo largo de la curva de demanda (Fig. No.2).

Si estamos en P_1Q_1 , al aumentar el precio a P_2 , nos desplazamos sobre la curva hasta llegar a Q_2 y viceversa con una disminución.

Para indicar un solo punto de la curva de demanda, hablamos de cantidad comprada o de cantidad demandada para un cierto precio.

Un movimiento a lo largo de la misma curva, es una variación de la cantidad demandada como consecuencia de una variación en el precio, sin que represente ningún desplazamiento de la curva de demanda.

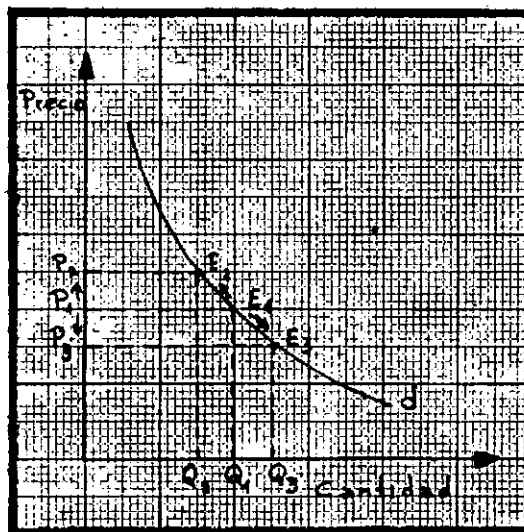


Fig. No. 2: Cambio en la cantidad demandada por efecto del precio.

C - Efecto de un Aumento o Disminución de la Oferta (o del deseo de producir).

Un aumento de la oferta significa un aumento del deseo de los productores para producir más unidades que antes para todos y cada uno de los precios.

Se refleja en un desplazamiento de toda la curva hacia la derecha y hacia abajo (O_0 a O_1); viceversa para una disminución (O_0 a O_2). Ver Fig. No. 3.

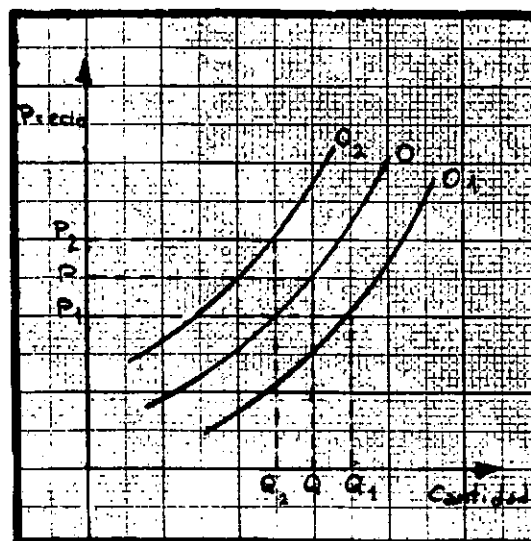


Fig. No. 3: Cambio en la oferta.

D - Las Fluctuaciones en el Precio del Bien Producen un Aumento o Disminución de la Cantidad Ofrecida.

Es decir, se producirá un desplazamiento a lo largo de la curva de oferta. Ver Fig. No. 4.

Surge del análisis anterior que las palabras oferta y demanda son sumamente ambiguas.

Entendemos al hablar de demanda al total de la curva de la demanda. Por oferta, al total de la curva de oferta.

Se debe distinguir aumento o disminución de la demanda o de la oferta (desplazamiento de toda la curva) de aumento o disminución de la cantidad comprada u ofrecida ("efecto precio" a lo largo de la misma curva)

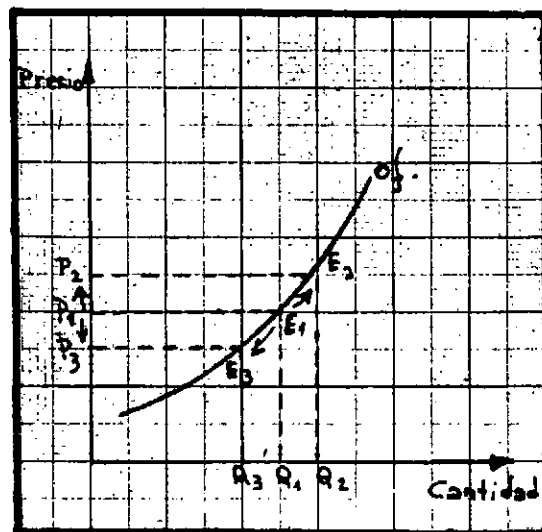


Fig. No. 4: Cambio en la cantidad ofrecida.

E - Cambios en la Oferta y la Demanda.

Los cambios en la oferta o la demanda se deben a múltiples factores.

El aumento de la demanda puede ser debido por:

- a) Un incremento en la intensidad del deseo que produce la mercancía, como sucede con los helados en verano.
- b) Un aumento de las rentas en dinero de los compradores, pues cuanto más dinero tiene un comprador para gastar, mayor es la cantidad de mercadería que probablemente comprará a cada precio.
- c) Un aumento en los precios de otros productos, y en especial por una subida de los precios de los artículos sucedáneos directos. Si el precio de la carne de vacunos sube, es probable que los consumidores compren más carne de cerdo que antes, a cada precio del cerdo. Incluso puede ser debido a una baja del precio de mercadería "complementarias", cuyo consumo acompaña al de la mercancía original. Por ejemplo: una disminución del precio de los automóviles aumentará la demanda de neumáticos y nafta al incrementar las compras de estos vehículos.

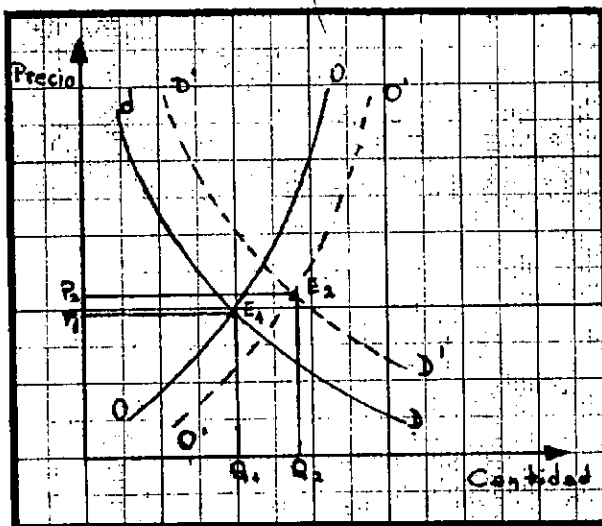


Fig. No. 5 : Cambios en la oferta y la demanda.

De igual forma, una baja de la demanda puede producirse por:

- a) Una disminución en la intensidad del deseo que origina la mercadería.
- b) Por una reducción en las rentas en dinero.
- c) Por una baja en los precios de los productos sucedáneos o por un aumento de precio de las mercaderías complementarias.

Un aumento de la oferta puede producirse por:

- a) Una disminución de la intensidad del deseo de los productores por su propio producto. Si los productores de leche deciden beber menos ellos mismos, es probable que aumente la oferta de este alimento.
- b) También puede deberse a una reducción de los costos en dinero de producir la mercancía. Si los costos de producción de la leche bajan, se suministrará a cada precio más leche que antes. La baja de los costos de producción puede originarse por mejoras técnicas u otras economías, o por una baja de los precios de los factores de producción, por ejemplo, una reducción de los jornales o alquileres.
- c) La disminución del precio de un sustitutivo que es alternativo en la producción, puede también hacer que aumente la oferta de una mercadería, pues la producción del sucedáneo resultará menos remuneradora y se emplearán ahora en la mercadería más cara, re cursos que antes se dedicaban a fabricar el sustitutivo.

De una forma semejante, una disminución de la oferta puede deberse a:___

- a) Un aumento del deseo de los productores por su propio producto.
- b) Al incremento en los costos de producción.
- c) Al aumento de precio de las mercaderías sustituibles en la producción.

II - ELASTICIDAD DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.

La demanda y la oferta de los distintos bienes se diferencian en el grado en que las cantidades ofrecidas y demandadas, aumentan o disminuyen al variar el precio.

Para muchos problemas es importante saber, aunque más no sea a grosso modo, hasta qué punto el cambio de precio influye sobre la cantidad ofrecida o demandada.

En este sentido todos los bienes no son iguales. Existe una gran diferencia entre una mercadería como el trigo, en la que el ritmo de consumo apenas sufre la influencia del precio, y otra, como los pasajes del ómnibus para viajeros, en la que una baja del precio puede dar por resultado un gran aumento en la cantidad pedida.

Para describir esta característica de las relaciones del precio y cantidad en la oferta y la demanda, se utiliza el concepto de elasticidad.

La elasticidad "mide la magnitud de la respuesta de la cantidad ofrecida o demandada a los cambios de precios".

Recordemos que existe una relación de causa a efecto entre precio y cantidad. Un aumento de precio trae un aumento de la cantidad ofrecida y una baja del precio ocasiona una disminución de dicha cantidad. A su vez, un aumento de precio trae una disminución de la cantidad demandada y una baja del precio ocasiona una subida de la misma.

La elasticidad mide el grado en que el precio influye sobre el aumento o disminución de la cantidad.

Se necesitaba una medida cuantitativa de esa "magnitud de la respuesta" de la cantidad a los cambios en el precio. Esa medida es la elasticidad.

A - Ejemplo de Demandas Elásticas e Inelásticas.

Tomemos la Tabla No. 1 de demanda (hipotética) de trigo. Representemos la curva de demanda correspondiente (figura No. 6) y también obtengamos los ingresos totales por ventas.

Tomemos además la Tabla No. 2 para la demanda mensual de automóviles (hipotética), donde las ventas aumentan considerablemente como consecuencia de pequeñas reducciones en su precio.

Tabla No. 1: DEMANDA DE TRIGO

Precio del trigo por Kg.	Cantidad demandada en millones de Kgs. mensuales	Valor de las Ventas Precio x Cantidad (en millones de \$)
A) \$ 5. -	9	45
B) \$ 4. -	10	40
C) \$ 3. -	12	36
D) \$ 2. -	15	30
E) \$ 1. -	20	20

Tabla No. 2: DEMANDA DE AUTOMOVILES

Precio por unidad (en miles de \$)	Cantidad demandada por mes (en millares)	Valor de las Ventas (en miles de pesos) Precio x Cantidad
A) \$ 750	10	7.500
B) \$ 700	60	42.000
C) \$ 650	120	78.000
D) \$ 600	200	120.000
E) \$ 500	300	150.000
F) \$ 400	350	140.000

Representamos también en la figura No. 6 la curva correspondiente, superponiendo cuidadosamente las escalas con la del trigo.

Vemos inmediatamente la diferencia: la curva de automóviles es mucho más horizontal, a consecuencia de que la cantidad demandada es muy elástica (aumenta mucho) en relación con las variaciones (relativamente pequeñas) de los precios.

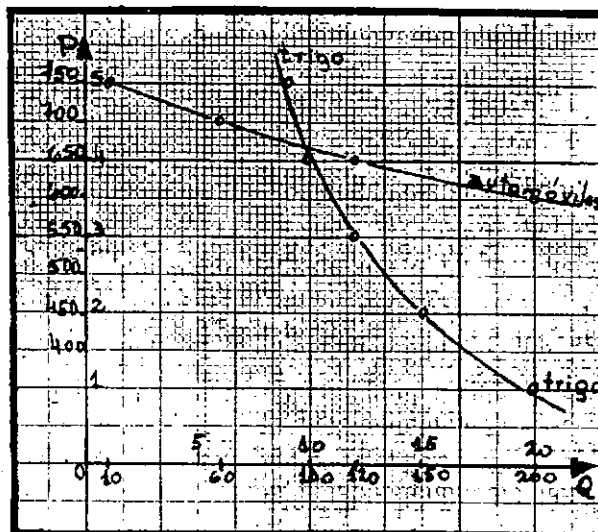


Fig. No. 6: Comparación de las elasticidades de dos curvas de demanda.

Por el contrario, la curva del trigo es muy vertical. Su demanda es bastante inelástica, incluso cuando los precios varían mucho. Por lo tanto, la intensidad con que esta última satisface la ley del decrecimiento de la cantidad demandada, resulta mucho menor.

Esto se explica por ser la harina y el pan productos muy poco sustituibles (por otros bienes que los reemplacen en la alimentación), estando las personas dispuestas a mantener el consumo (cantidad demandada) aunque el precio suba.

La elasticidad de la demanda medida por la totalidad de los ingresos por ventas:

Una curva de demanda puede ser, a la vez: elástica, inelástica o intermedia entre una y otra condición.

Esto lo podemos ver observando la cifra total de ingresos por ventas (ver la tercer columna de las tablas No. 1 y No. 2).

Si cuando rebajamos el precio aumenta el total de los ingresos: la demanda es elástica.

Si al bajar los precios desciende el total de ingresos, la demanda es inelástica. Ver punto E) en Tabla No.1 y punto F) en Tabla No.2.

En la Tabla No.2, al pasar del punto E al F, vemos que la demanda ha pasado de elástica a inelástica.

Entre esos puntos: D-E y E-F de la Tabla No.2, se encontrarían los puntos intermedios, con elasticidad unitaria en los cuales los ingresos no se alterarían por la rebaja del precio.

En general, la elasticidad o inelasticidad de una curva de demanda u oferta, se mide en cada punto de la curva.

B - El Coeficiente Numérico de Elasticidad.

Los ingresos totales y la elasticidad, dependen de si la relación porcentual de la cantidad es mayor que la del precio.

Si la elevación porcentual en la cantidad es mayor que la disminución porcentual del precio, los ingresos totales se elevarán y la demanda será elástica.

Si la variación porcentual de la cantidad es menor que la variación porcentual del precio, la demanda es rígida o inelástica.

Si los porcentajes de variación son iguales, será elasticidad unitaria en ese punto de la curva.

$$\text{Coeficiente de elasticidad} = \frac{\text{Aumento porcentual de la cantidad}}{\text{Descenso porcentual del precio}}$$

$$E = \frac{\% \text{ de aumento } Q}{\% \text{ de disminución de } P}$$

Coeficiente mayor que 1	:	demanda elástica	(ej.:automóviles)
Coeficiente menor que 1	:	demanda inelástica	(ej.:trigo)
Coeficiente igual a 1	:	demanda unitaria	

Pero, lo que tiene importancia es comprobar de qué manera cambia el ingreso. Esto es precisamente lo que les interesa a los productores, y no el precio o la cantidad únicamente.

C - Definición Numérica Sencilla de Elasticidad de la Oferta y la Demanda.

La elasticidad de la oferta o demanda puede definirse como "el tanto por ciento de variación en la cantidad (demandada u ofrecida) que resultaría de una variación del uno por ciento en el precio".

Si la elasticidad de oferta de una determinada mercancía es de 2,5, significa que un uno por ciento de aumento en el precio daría por resultado un 2,5 por 100 de aumento en la cantidad ofrecida. Si la elasticidad de la demanda de un producto es de -0,6 quiere decir que, un 1 por 100 de aumento en el precio probablemente produciría una disminución en la cantidad demandada de 0,6 por 100.

III. PRECIOS ABSOLUTOS Y PRECIOS RELATIVOS

Los precios de los artículos que conocemos, y los aumentos que observamos en dichos precios, permanentemente están dados en términos absolutos.

No puede existir una comparación económica entre los precios de mercado de un producto en una fecha determinada y otra, anterior o posterior. La variación que ese precio ha experimentado se debe a la actuación de muchas fuerzas, siendo la principal variación del poder adquisitivo de la moneda en el mercado, con la cual se miden los valores.

Para poder comparar dos precios, tenemos que utilizar valores o precios relativos, es decir, precios donde por medios estadísticos se ha extraído la influencia de la disminución del poder adquisitivo del dinero.

Un ejemplo nos lo da el precio del vino.

Si bien el precio absoluto del vino se ha duplicado hacia fines de 1964 y principios de 1965, y comparamos esos precios en términos relativos, es decir, sin considerar la influencia de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, vemos que dicho aumento no se ha experimentado, o que tal vez el precio relativo ha disminuido.

Si por ejemplo, en 1963 era de \$ 9. -- ó \$ 10. -- el precio del vino de traslado y ahora es de \$ 18. -- ó \$ 20. -- y consideramos el valor adquisitivo del dinero en una y otra época, veremos que lo único que se ha experimentado es una adecuación del precio absoluto a la desvalorización monetaria.

Además, el precio absoluto (o de mercado) del vino ha aumentado, adaptándose a la suba de todos los demás productos.

De la misma forma podemos hablar de salarios nominales o monetarios y salarios reales. Los nominales o monetarios están expresados en términos absolutos. Si bien aumentan, no lo hacen en relación al aumento del costo de vida y del poder adquisitivo de ellos, sino que están disminuyendo, o sea los salarios reales están bajando.

Capítulo III

SITUACIONES COMPETITIVAS Y MONOPOLICAS

I - GENERALIDADES

Nos toca ahora estudiar las distintas estructuras del mercado, es decir, las diversas situaciones monopólicas y competitivas en que desarrollan su actividad las empresas. Consideramos que este análisis debe ser previo al estudio del equilibrio de la empresa, porque las diferencias existentes entre las diversas situaciones, se trasladan al equilibrio de la empresa.

II - COMPETENCIA PURA.

A. Concepto-Condicion es.

El término "competencia pura" es una descripción (al subrayado es nuestro) de determinados mercados, y no el sistema de precios en general. Este último se compone de mercados de competencia pura, de mercados monopólicos (en el sentido usual de la palabra) y de mercados en que se mezclan de distintas formas, las influencias competitivas y monopólicas".

La competencia pura exige un solo requisito previo: que nadie posea el más mínimo control sobre los precios. Sin embargo presenta dos aspectos que estudiaremos por separado.

1. - Multiplicidad de Compradores y Vendedores:

Debe existir un gran número de vendedores y compradores, de tal manera que la influencia que pueda ejercer alguno o varios de ellos sea insignificante. No es indispensable que el número sea infinito (aunque a veces es necesario suponerlo), pero sí que sea lo bastante grande como para evitar influencias sobre los precios.

Cuando este número es lo suficientemente grande, cualquier acción por parte de un vendedor tiene muy poco o ningún efecto sobre la marcha de los demás. Cada vendedor puede poner en práctica su política sin temor a "represalias" de sus colegas. El volumen de producción de cualquier empresa será una parte exigua de la producción total.

2. - Homogeneidad de los Artículos:

Los artículos deben ser perfectamente homogéneos o estandarizados. En caso contrario, el vendedor poseería cierto grado de control sobre el precio de la variedad que vende.

Por otra parte, el productor individual no podría vender la cantidad que deseara al precio vigente, ya que los compradores podrían preferir las otras variedades y adquirirían mayor cantidad de sus artículos sólo en el caso de una rebaja de precios o atraídos por la publicidad.

También los vendedores deben estar estandarizados. Cualquier cosa que incitara a un comprador a preferir un vendedor determinado (su personalidad, su ubicación, etc.) sería lo suficiente como para considerar que los artículos no son idénticos. Por lo tanto será una cuestión de azar que determinado comprador obtenga un artículo de determinado vendedor. Todo esto no es más que una manera de decir que el producto es homogéneo.

Estos productos idénticos deben ser vendidos en un mismo mercado.

Cuando los productos son homogéneos, es imposible de que un vendedor pueda aumentar su precio por encima del precio a que venden todos los demás. Si así tratase de hacerlo dejaría de vender inmediatamente.

Concluyendo podemos decir: solo puede haber un precio en el mercado; pero los vendedores podrán vender cualquier cantidad a ese precio.

B - Distinción entre Competencia Pura y Competencia perfecta:

Competencia pura, es una competencia limpia de elementos monopólicos. Es un término más simple y menos amplio que el de competencia perfecta.

Por competencia perfecta debe entenderse no solo ausencia de monopolio sino también:

a) Juego perfecto y elástico de los factores de la producción, es decir, una fluidez o movilidad de los factores de la producción de tal forma que, en teoría, los ajustes a las condiciones cambiantes se realicen instantáneamente. En la práctica esto no es posible, pero basta que cierta parte de cada factor sea lo suficientemente fluido o móvil como para influir en el resultado;

b) Mercado perfecto, lo que significa perfecto conocimiento del mismo por parte de los compradores y vendedores; perfecta libertad de movimiento de las mercancías y de los compradores y vendedores entre las distintas partes del mercado;

c) Ausencia de incertidumbre, o sea un perfecto conocimiento del futuro:

d) Cualquier nueva "perfección" que el estudioso estime útil o conveniente para analizar su problema.

Dos ejemplos nos aclararán la diferencia entre competencia pura y competencia perfecta. El precio real del trigo muy poco se aproxima a su precio normal, pero sin embargo, los productores no tienen ningún poder monopólico. Se trata de un caso de competencia pura desarrollado de un mercado imperfecto. Otro ejemplo es la existencia de monopolio cuando hay circunstancias perfectas o ideales en otros aspectos.

Con el sentido descripto utilizaremos ambos términos en nuestro trabajo. No todos los autores lo utilizan en esta forma, por ejemplo: Samuelson los usa indistintamente al hablar de "competencia pura o perfecta", queriendo significar aproximadamente lo que nosotros hemos estudiado por competencia pura; Boulding habla simplemente de "competencia perfecta" para indicar el concepto dado de competencia pura. Con la misma terminología de Boulding trabajan Tarshis, la Sra. Robinson y Benham. Por el contrario, Mayers utiliza la misma terminología de Chamberlin, que es la que se sigue en este trabajo.

III - MONOPOLIO

Concepto-Condicioness:

Por monopolio se entiende lo contrario de competencia pura. Es decir que generalmente significará control de la oferta y por lo tanto de los precios.

Como habíamos visto, se decía que la competencia pura contiene dos elementos:

a) Multiplicidad de vendedores; b) Homogeneidad de los productos. La definición de monopolio consta de dos elementos completamente opuestos a éstos:

- a) Sólo hay un vendedor en el mercado;
- b) Este vendedor fabrica un producto totalmente diferente al de cualquier otra empresa.

En la realidad son muy pocos los monopolios puros que se dan, pues existen aunque sea potencialmente productores de substitutos que pueden competirle directa o indirectamente. Los monopolios puros que existen son por lo general de carácter institucional. Dentro de la actividad privada, el ejemplo más significativo de monopolio puro lo ofreció hasta la Segunda Guerra Mundial, la Aluminum Company of America, que producía prácticamente todo el aluminio de Estados Unidos de Norteamérica.

IV - DISTINTAS SITUACIONES COMPETITIVAS Y MONOPOLICAS

Dados ya, los conceptos de competencia pura y de monopolio, estamos en condiciones de describir las distintas situaciones que pueden presentarse cuando las dos anteriores no se presentan en su forma pura y/o cuando se presentan combinadas.

Vamos a clasificarlas en dos grandes grupos, uno en función de la competencia pura y el otro en función de la competencia perfecta. Las situaciones del primer grupo no se

diferencian de las del segundo en su naturaleza, sino en que se tienen en cuenta elementos distintos para clasificarlas.

A - En Función de la Competencia Pura:

Los dos requisitos de la competencia pura (multiplicidad de vendedores y homogeneidad del producto), nos sugieren las dos formas en que pueden combinarse los elementos de monopolio y de competencia.

1. - Según el Número de Vendedores:

Puede haber uno, pocos o muchos vendedores de un producto idéntico en el mismo mercado.

a) Monopolio: Al existir un solo vendedor de un producto para el cual no hay un substituto cercano, nos encontramos frente a una situación monopólica cuyas características ya hemos estudiado.

b) Duopolio: Es una situación en que sólo dos vendedores compiten con productos idénticos. Una diferenciación de sus productos nos haría considerar el caso como de dos monopolios separados y no de un duopolio. Otra condición del problema es la completa independencia de los vendedores, pues de lo contrario, también constituirían un monopolio. Sin embargo, esta independencia debe interpretarse con cuidado, pues si sólo hay dos vendedores sus suertes no serán independientes. Lo que se quiere significar es que no existen arreglos reales o tácitos.

Se caracteriza también por un fenómeno que no existe cuando hay muchos vendedores, la incertidumbre del vendedor respecto a cuál será el efecto de su actuación sobre el comportamiento del otro vendedor, entonces empleará otra diferente. Lo que hace A dependerá de lo que hace B, lo cual a su vez está relacionado con lo que hace A, y así sucesivamente hasta el infinito.

c) Oligopolio: Es un término más amplio que el anterior. Se trata de la situación de unos pocos vendedores compitiendo con productos idénticos. Todas las condiciones y características subrayadas para el duopolio valen para el oligopolio.

A esta situación se la designa con el nombre de "oligopolio perfecto" u "oligopolio de productos uniformes", para diferenciarla del "oligopolio imperfecto" que es otra situación que estudiaremos más adelante.

d) Competencia pura: Cuando son muchos los vendedores de productos idénticos, nos encontramos con el caso de la competencia pura que ya hemos estudiado. Es decir, que a medida que el número de vendedores aumentaba la situación de monopolio, se ha ido transformando gradualmente en la de competencia pura.

2. - Según la Homogeneidad del producto:

Los vendedores pueden ofrecer productos idénticos, ligeramente diferentes o muy diferentes, todo esto, en la hipótesis de que el número de vendedores es lo suficientemente grande.

a) Competencia pura: Si los productos son idénticos, nos encontramos nuevamente frente al caso de la competencia pura.

b) Competencia monopolística: Cuando existe diferenciación, cualquiera sea su grado, cada vendedor disfruta del "monopolio" de su producto, pero siempre está sujeto a la competencia de sucedáneos más o menos imperfectos.

A estos vendedores que no obstante ser monopolistas tienen competidores, se los puede designar "monopolistas en competencia", y a las fuerzas o factores que determinan el proceso, se la puede llamar "competencia monopolística".

Dada la importancia de esta situación, la vamos a estudiar en forma especial más adelante.

c) Monopolio: Si el producto fuera lo suficientemente singular como para no tener un sustituto cercano, automáticamente desaparecería el elemento "multiplicidad de vendedores", ya que sería ilógico seguir razonando con este término, y nos encontraríamos nuevamente frente a la situación de monopolio puro.

3. - Según el número de vendedores y la diferenciación del producto:

Cuando existen pocos vendedores y entre sus productos hay una cierta diferenciación, nos encontramos frente a una nueva situación que se denomina "oligopolio imperfecto" u "oligopolio de productos diferenciados".

4. - Síntesis:

De lo expuesto anteriormente podemos concluir que las formas principales de estructuras del mercado, se reducen a las siguientes: Por una parte, la competencia pura, y por la otra el monopolio puro, siendo ambas situaciones extremas; entre esos dos extremos, y entendiendo a la homogeneidad del producto y el número de vendedores, encontramos a la competencia monopolística, al oligopolio perfecto y al oligopolio imperfecto.

B - En Función de la Competencia Perfecta:

A las distintas maneras de competición podemos combinarlas en cuatro formas.

1. - Competencia perfecta y pura: "Con productos uniformes y competición perfecta tal como ya hemos definido".

2. - Competencia perfecta y monopolística: "Perfecta, tal como la hemos definido, más con diferenciación de productos".

3. - Competencia imperfecta y pura: Es decir, "a base de un artículo uniforme vendido en un mercado imperfecto, o producido en condiciones de

elasticidad "relativa" de los factores de las empresas aisladas que operaron en la industria".

4. Competencia imperfecta y monopolica : "Con diferenciación de productos, mercado imperfecto e imperfecciones en la elasticidad de los factores de la producción".

V - COMPETENCIA MONOPOLICA

A - Concepto :

Ya hemos dado el concepto de competencia monopolica, y vimos que ésta era la situación de un numeroso grupo de empresas que se caracterizaban por la diferenciación de sus productos, razón por la cual estudiaremos en forma especial esta característica.

B - Diferenciación :

1. Concepto.

Se dice que una clase general de un artículo se encuentra diferenciada cuando existe una base apreciable que nos permite distinguir el bien (o servicio) de un vendedor del bien o servicio de otro vendedor.

Esta base puede ser real o imaginaria, lo que interesa es que induzca a los compradores a preferir determinada variedad de un producto en vez de otra. Cuando tal diferenciación existe, aunque sea ligera, un comprador obtendrá su artículo a un determinado vendedor no por suerte o al azar (como en condiciones de competencia pura), sino de acuerdo con sus preferencias.

2. - Clases de Diferencias :

Las diferencias pueden ser de muchas clases. Pueden basarse en ciertos rasgos del producto mismo, como el nombre, la marca registrada, su forma de presentación, o particularidades de calidad, diseño, color o estilo.

También puede existir diferenciación de bido a las condiciones en que se vende el producto, tales como conveniente emplazamiento del negocio (una de las más importantes), aspecto del establecimiento, su reputación, cortesía con que se trata a la clientela, influencia de la publicidad y propaganda, etc.

También el comprador desempeña un papel activo en la diferenciación de los productos, por ejemplo: su ignorancia e **inercia** suelen ser los determinantes que le hacen preferir a un vendedor determinado, y no la consideración de los precios más ventajosos que otros podrían ofrecerles.

C - Curva de Demanda de una Empresa:

La curva de demanda de una empresa en régimen de competencia monopolística no es perfectamente elástica. Si rebaja sus precios hará disminuir las ventas de otras firmas, pero hasta cierto punto; si aumenta su precio perderá algunas ventas, pero no todas, y aquellas pasarán a otras empresas. Este aumento o disminución de la cantidad vendida provocada por respectivos aumentos o rebajas de los precios, dependerá de la diferenciación que los compradores entienden que existan entre su producto y los de otras empresas. Así es como habrá compradores que preferirán seguir comprando el producto a una determinada firma aunque ésta aumente su precio.

BIBLIOGRAFIA

- Boulding, Kenneth, Análisis Económico, trad. de J. Bramtot (Madrid, Biblioteca de la Ciencia Económica, 1951), págs. 45/49 y 105/121.
- Samuelson, Paul A. Curso de Economía Moderna, trad. de José L. Sampedro (Madrid, Aguilar, 1960), págs. 3/31, 371/383 y 385/390.
- Valsechi, Francisco, Qué es Economía, (Buenos Aires, Columba, 1959), Colección Esquema N° 42, págs. 7/21, 27/28 y 46.

II

ELEMENTOS DE MACROECONOMIA

A cargo del Profesor D. Carlos A. Benito

INTRODUCCION

En el capítulo anterior, denominado "Análisis Micro-Económico", se han estudiado las relaciones entre una serie de fenómenos y sujetos individuales. Así se ha analizado la demanda que un sujeto realiza de un bien dado; o la oferta que una empresa realiza de un bien particular; o el mecanismo mediante el cual se determina el precio relativo de ese bien; etc. Es decir, que todas las relaciones han estado relacionadas han estado referidas a micro-unidades (micro=pequeño).

En este capítulo recurriremos a otro enfoque metodológico: el macro-económico. En este caso trabajaremos con agregados y las relaciones entre dichos agregados. Los agregados se pueden referir a variables o a sujetos económicos. De esta manera no hablaremos de la demanda o gasto que una persona realiza de un bien, sino que nos referiremos, por ejemplo, al gasto total en consumo del total de las personas; no hablaremos del producto de una empresa sino del producto nacional; no investigaremos cómo se determina el precio relativo de un bien, sino cómo se determina y cambia el nivel general de precios; etc.

Por supuesto que a medida que trabajamos con mayores niveles de agregación, desde un punto de vista analítico, es preciso realizar ciertas simplificaciones que nos hacen perder conocimientos en profundidad. Pero desde el punto de vista de la política económica, sus ventajas son indudables por dos causas principalmente: (A) porque es posible cuantificar y medir las relaciones; (b) porque permite encarar soluciones manejando una pequeña cantidad de variables.

Antes de iniciar el análisis macro-económico propiamente dicho, será preciso conocer ciertas variables básicas, como el concepto de valor agregado, producto e ingreso nacional, consumo total, ahorro total, inversión total, etc. La precisión de estas variables, su medición y las relaciones existentes constituyen el contenido de la contabilidad nacional, cuyos elementos se explicarán en el capítulo titulado "Medición de la Actividad Económica".

Desde el punto de vista del análisis, interesa conocer cómo, en qué cuantía y por qué causa se modifican aquellas variables. Ahora bien, es posible distinguir dos grandes temas dentro del enfoque macro-económico a corto plazo (al único que nos referimos): los cambios en el nivel de la actividad económica; y los cambios puramente monetarios, sobre todo las relaciones entre la cantidad de dinero, los precios y los tipos de cambio (precios de las monedas extranjeras). Por ello es que dividiremos el Análisis Económico en dos capítulos: "Nivel de la Actividad Económica" y "Dinero, Precios y Cambios".

I - MEDICION DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

1. RELACION ENTRE VALOR AGREGADO, PRODUCTO Y PRODUCCION

Lo que nos proponemos es determinar el valor de los bienes y servicios producidos por una economía en un período dado, por ejemplo un año. Pero ello nos exige analizar y calcular con cuidado para evitar duplicaciones en los cálculos.

Recurriremos a una simplificación. Supondremos que sólo existen tres grandes empresas y que cada una de ellas representa una etapa: la agrícola, la industrial, y la comercial, con la cual lo producido llega al público.

Comenzaremos analizando cómo está determinado el valor de la producción de la empresa agrícola. En el Cuadro 1 observemos que para producir sus bienes la agricultura ha debido comprar semillas, abonos y pagar los derechos de riego. Lo que la empresa gasta adquiriendo bienes (semillas y abonos) y servicios (regadío) a terceros, se denomina insumos o consumo intermedio. Si las semillas, no hubiesen sido adquiridas a otros agricultores, sino que fueron obtenidas en la cosecha del año anterior de la propia empresa, también se denominan insumos. En nuestro ejemplo, el insumo de la agricultura tuvo un valor de 20.

Pero no bastan con los insumos para producir, hace falta disponer de un campo, o de mano de obra y/o de un empresario que coordine y dirija la labor. Esto también implicará desembolsos: pagos de alquileres (o renta) por el campo; salarios a la mano de obra; y un beneficio para el empresario, si es que logra vender su producción a un precio mayor que el de sus costos. El conjunto de remuneraciones a los factores productivos (el campo, la mano de obra y el empresario), por los servicios que aporten durante el año en análisis, se denomina valor agregado. En el ejemplo es igual a 100.

La suma del insumo más el valor agregado constituye el valor de la producción de la agricultura, es decir 120.

A la suma de remuneraciones percibida por los factores productivos se la denomina valor agregado, porque en realidad es lo único que la empresa realmente ha "agregado" en dicho período a la producción; el esfuerzo de los obreros; la fertilidad del campo; la dirección del empresario. En cambio las semillas, los abonos y el regadío han sido o bien producidos en el período o períodos anteriores, o bien producidos por otras empresas.

Para continuar con el análisis, introduciremos otro supuesto: que la empresa agrícola vende toda su producción a la empresa industrial, quien la utiliza como materia prima. Por ejemplo, si la empresa agrícola produce uva, la vende a una bodega. De esta manera la uva representará un insumo para el industrial (bodeguero), que sumado a otros que se detallan en el Cuadro 1, totalizan 140.

CUADRO N° 1

PRODUCCION, INSUMOS Y VALOR AGREGADO

Empresa Agrícola		Industria		Comercio	
INSUMOS		INSUMOS		INSUMOS	
. Semillas	6	. Producción bruta		. Producción bruta	
. Abonos	4	agrícola	120	industrial	290
. Riego	10 20	. Combustibles	15	. Otros gastos	10 300
		. Otros gastos	5 140		
VALOR AGREGADO		VALOR AGREGADO		VALOR AGREGADO	
. Renta del suelo	10	. Salarios	66	. Salarios	55
. Salarios	24	. Intereses	4	. Alquileres	15
. Beneficios	66 100	. Beneficios	80 150	. Beneficios	130 200
PRODUCCION BRUTA AGRICOLA	120	PRODUCCION BRUTA INDUSTRIAL	290	PRODUCCION BRUTA DEL COMERCIO	500

El valor agregado por la industria, en el ejemplo dado, está integrado por intereses (por remuneración a préstamos, etc.), salarios (por remuneración a los obreros) y los beneficios del bodeguero. Totalizan 150, que sumados a los insumos por 140, representan una producción de la industria de 290.

Una vez elaborado y envasado el vino se vende al comercio, que supondremos es la última etapa y por la cual el vino llega al público consumidor. Evidentemente que se trata de una simplificación, ya que es posible distinguir entre comercio mayorista y minorista.

El valor de la producción industrial, representará un insumo para el Comercio, que junto a otros gastos totalizará 300. Se ha supuesto que el valor agregado por el comercio es de 200, en consecuencia el valor de su producción será de 500.

Hemos explicado cómo se calculan los insumos, el valor agregado y la producción de cada empresa. Continuando con el supuesto de que son las únicas que existen en una economía, para conocer la producción total de esa economía, será necesario sumar las producciones de cada empresa, lo cual nos dará 910.

CUADRO No. 2

Actividad Concepto				
	Agric.	Ind.	Com.	Total
Insumos	20	140	300	460
Valor agregado	100	150	200	450
Producción	120	290	500	910

No sería correcto suponer que 910 representa el total de los bienes y servicios creado en dicho período por la economía, ya que en esta cifra hay duplicaciones. En primer término está formada por la producción del comercio que es de 500, y dentro de la cual ya está incluida la producción de la industria que es 290, y dentro de la cual a su vez, ya está incluida la producción de la agricultura que es de 120. Es decir, que al sumar la producción del comercio (500), más la producción de la industria (290) más la producción de la agricultura (120), se está considerando dos veces la producción de la industria y la agricultura, pues están incluidas dentro de los 500 del comercio.

Por otra parte, dentro de la producción de cada empresa se incluyen insumos que fueron producidos en otros períodos o que fueron producidos por otras empresas.

En consecuencia, la única manera de evaluar el total producido, exclusivamente en este año, es sumar los valores agregados de las tres empresas. Al valor agregado total, que representa 450 (véase Cuadro No. 2), se lo denomina producto bruto interno o producto geográfico bruto.

En la realidad no existen sólo tres empresas como hemos supuesto, sino muchísimas y de diversa naturaleza. Pero nuestra simplificación no invalida el concepto explicado.

2. DIVERSOS ENFOQUES DEL PRODUCTO

2.1 - Según el Sector de Actividad

Las diversas empresas pueden agruparse según el tipo de actividad que realizan. Cada grupo de empresas así agrupado, se denomina un sector. La suma del producto bruto interno de cada sector representa el producto bruto interno de un país, región o provincia, según cuál sea la unidad geográfica que se está considerando.

Los sectores en que se suele clasificar la actividad económica de un país son los siguientes (daremos el ejemplo de Argentina):

1. Agropecuario
 - a agricultura
 - b ganadería
2. Pesca
3. Canteras y minas
4. Industrias manufactureras
5. Construcción
6. Comercio
7. Transporte y almacenaje
8. Comunicaciones
9. Electricidad, gas y agua
10. Bancos, seguros y otros intermediarios financieros
11. Propiedad de vivienda
12. Servicios de Gobierno General
13. Otros servicios

2.2 - Según su Aplicación

La producción de un período, calculada libre de duplicaciones, se puede aplicar en general a dos destinos: al consumo directo de las familias o a la reproducción de otros bienes. En el primer caso, los bienes y servicios desaparecen por el consumo. En el segundo caso, su destino no es satisfacer necesidades directas, sino producir otros bienes y servicios; es el caso de las maquinarias, las instalaciones, los caminos, los medios de transporte, etc.

El conjunto de bienes y servicios adquiridos por las familias para satisfacer sus necesidades se denomina Consumo total.

En cambio, el conjunto de maquinarias, instalaciones, etc. son adquiridos o fabricados para sí por las empresas, y se denomina Inversión bruta total.

La suma del Consumo total de un período más la Inversión bruta total de igual período, debe ser igual al producto bruto interno de dicho período.

Simbolizando:

PBI : Producto bruto interno

I^b : Inversión bruta

C : Consumo

$$PBI = C + I^b \quad 1$$

Con respecto a los bienes que constituyen la inversión total, cabe hacer la salvedad de que no está integrado solamente por maquinarias, instalaciones u otros bienes reproductores, sino también por existencias de mercaderías y materias primas. Esto sucede cuando una parte del producto bruto interno que estaba integrado por bienes para consumo directo (como serían las mercaderías) no se logró vender a las familias en ese período y quedó almacenado en las empresas. En este caso se dice que se trata de una "inversión en existencias" que hicieron las empresas (*). Sintetizando la inversión bruta total está formada por una inversión en activos fijos (maquinarias, etc.) y una inversión en existencias (mercaderías y materias primas).

2.3 - Según su Percepción

Pero recordemos que el valor del producto bruto interno está formado por el conjunto de remuneraciones a los factores productivos que contribuyeron a crearlo. En este caso se lo suele denominar ingreso bruto interno, a los efectos de hacer referencia al hecho de que se lo está considerando según la percepción de ingresos. Monetariamente su valor es equivalente al producto bruto interno.

Según los tipos de remuneraciones que lo integran se puede desglosar en:

- Sueldos y Salarios
- Intereses
- Rentas
- Beneficios

En la práctica, cuando se efectúa su cálculo, no siempre es posible realizar su desglose tan completo. Por ejemplo el CONADE utiliza el siguiente criterio.

- (*) Con más precisión, la inversión en existencias se determina restando las existencias al principio del período de las existencias al final del período:

$$Ej. \text{ Variación de Exist.} = \text{Ex. final} - \text{Ex. inicial}$$

En consecuencia puede ser: positiva, nula o negativa.

- 1) Remuneración de los asalariados
- 2) Remuneración bruta a la propiedad de capital y empresa
 - a) Intereses, alquileres y rentas
 - b) Utilidad

2.4 - Según su utilización

Con el ingreso bruto interno percibido por las familias (o sea los propietarios de los factores productivos) éstas pueden hacer dos cosas: gastar una parte y la otra no gastarla. El gasto del ingreso que efectúan las familias se denomina **Consumo**, tal como lo explicamos al analizar el producto bruto interno según su aplicación (2.2). La parte del ingreso no gastado se denomina **Ahorro total**. En consecuencia desde el punto de vista de su utilización, el ingreso bruto interno es igual a Consumo más Ahorro.

Simbolizando:

A : Ahorro

C : Consumo

IBI : Ingreso bruto interno

$$I.B.I = C + A$$

2

3. LA IGUALDAD ENTRE EL AHORRO Y LA INVERSION

En el punto anterior hemos estudiado las diversas caras de un mismo fenómeno. Ahora mostraremos una igualdad muy utilizada: la del ahorro y la inversión que existe al final de un período.

Desde el punto de vista de su utilización vimos cómo el ingreso bruto interno era igual a Consumo más Ahorro. Pero veamos con un poco más de precisión qué significa ahorro. Que el total de familias de un país reciban a través de un período (por ejemplo, un año) un flujo de ingresos (I.B.I.), significa que ellas tienen derecho a adquirir por ese importe una cierta cantidad de bienes y servicios. Ahora bien, si de ese flujo total de ingresos, las familias utilizan una parte -que es lo que hemos denominado Consumo- significa que habrá una cantidad de bienes producidos que no han sido utilizados y que han debido quedar en las empresas. Desde el punto de vista de las familias que no han adquirido esos bienes, a pesar de tener ingresos para hacerlo, esto se denomina un ahorro. Pero desde el punto de vista de las empresas que son las que tienen esos bienes, se denomina inversión. Por lo general estos bienes (parte del producto bruto interno del período), son maquinarias, instalaciones y otros activos fijos, así como también existencias de mercaderías (producidas y no vendidas) y existencias de materias primas (todavía no utilizadas para la producción).

En consecuencia el ahorro realizado en un período por las familias, es necesariamente igual a la inversión realizada por las empresas en igual período (*)

(*) Al analizar el tema "Nivel de Actividad Económica", se comprobará la importancia de estos conceptos.

A esta igualdad también se llega relacionando las dos fórmulas 1 y 2 antes presentadas:

$$P. B. I. = C + I \quad 1$$

$$I. B. I. = C + A \quad 2$$

Pero sabemos que $P. B. I. = I. B. I.$, ya que no son más que dos caras de un mismo fenómeno, en consecuencia:

$$C + I = C + A$$

Simplificando consumo en ambos términos:

$$I = A \quad 3$$

4. LA PARTICIPACION DEL SECTOR GOBIERNO

Por razones didácticas, deliberadamente hemos ignorado en las explicaciones anteriores, la participación del Sector Gobierno en la actividad económica. Al considerarlo explícitamente surge la necesidad de hacer algunas distinciones en lo explicado.

4.1 - Producto Bruto a Costo de Factores y a Precios de Mercado.

En primer término es necesario que completemos la cuenta de producción de las empresas. En el Cuadro 1, habíamos supuesto que dentro del Valor agregado por cada empresa sólo se incluían las remuneraciones a los factores productivos. Sin embargo, es preciso agregar el importe de los impuestos indirectos que las empresas deben pagar.

Se acostumbra a clasificar a los impuestos en directos e indirectos. En general se denominan impuestos indirectos a aquellos que deben pagar las empresas por el hecho de vender mercaderías, por ejemplo, el impuesto al vino que debe pagar un bodeguero cuando despacha su bien al consumo; el impuesto a las actividades lucrativas, etc.

Se denominan impuestos directos los que pagan las familias o las empresas después de haberse determinado sus ingresos, por ejemplo, el impuesto a los réditos. (*)

De acuerdo con esto, la cuenta de producción de la industria (ver Cuadro No. 1) podría quedar de la siguiente forma (ver Cuadro No. 3). Después de esto será preciso hablar de producto (o ingreso) bruto interno a costo de factores y producto (o ingreso) bruto interno a precios de mercado.

(*) Esta es una explicación muy sencilla de la clasificación entre impuestos directos e indirectos. En realidad se trata de dos términos ya excluidos de las Finanzas Modernas.

CUADRO No. 3

Insumos

. Producción bruta agropecuaria	120	
. Combustibles	15	
. Otros gastos	5	
		140

Valor agregado

. Salarios	66	
. Intereses	4	
. Beneficios	80	150
. Impuestos indirectos	30	180

Producción Bruta Industrial 320

Se dice que está calculado a costo de factores cuando sólo se incluyen las remuneraciones a los factores productivos; y que está calculado a precios de mercados cuando también se han adicionado los impuestos indirectos. En la práctica normalmente se calcula a precios de mercados y por diferencia, ~~restando~~ los impuestos indirectos, se lo obtiene a costo de factores.

Así como las empresas pagan impuestos indirectos al Gobierno, en ciertas oportunidades ~~suelen~~ recibir subsidios de éste. En consecuencia para ser más precisos, al producto (o ingreso) bruto a costo de factores, no sólo hay que adicionarle los impuestos indirectos, sino también restarle los subsidios recibidos por las empresas, para de esta manera obtener el producto (o ingreso) bruto interno a precio de mercados.

Para Argentina, la cuenta de Producción del año 1961 fue la del Cuadro No. 4.

4.2 - La Aplicación de Producto Cuando se Incluye el Sector Gobierno.

Habíamos dicho que el producto podrá destinarse al Consumo y a la Inversión. Pero al incluir el sector Gobierno, es necesario distinguir un tercer destino: el gasto del Gobierno.

Simbolizando:

G = Gasto del Gobierno

$P.B.I. (a \text{ precios de mercados}) = C + I + G$ 4

4.3 - La Utilización de los Ingresos Cuando se Incluye el Sector Gobierno.

Las familias sólo recibirán el ingreso bruto interno a ~~costo~~ de factores, ya que a los

impuestos indirectos los recibirá el Gobierno. Pero antes de utilizar sus ingresos deberá pagar los impuestos directos, y con lo que reste recién decidirán qué parte gastarán y qué parte ahorrarán.

Simbolizando:

T_d = Impuestos directos

. . . I. B. I. (a costo factores) = $C + A + T_d$

5

CUADRO No. 4
PRODUCCION E INGRESOS TOTALES ARGENTINA 1961

Concepto	Importe (millones de pesos)
1. Producción	- 1.928.047,4
2. Insumos	744.077,9
3. Producto bruto a precios de mercado	1.183.969,5
4. Impuestos indirectos menos subsidios	108.930,5
Producto bruto interno a costo de factores	1.075.039,0
5. Remuneración de los asalariados	463.609,0
6. Remuneración bruta a los empresarios y propietarios de capital	611.430,0
Ingreso bruto interno a costo de factores	1.075.039,0

Fuente: CONADE, Cuentas Nacionales de la R. A.
(Bs. As. 1964) pág. 54/55.

Al ingreso bruto interno a costo de factores, menos los impuestos directos más las subvenciones recibidas del gobierno, se lo denomina ingreso disponible (bruto). (*)

5. La Participación del Sector Exterior

Eliminaremos otro supuesto implícito en el análisis anterior, mediante la consideración de las relaciones económicas del país con el extranjero.

5.1 - Importaciones y Exportaciones

Las compras de bienes y servicios que un país realiza en otros países se denominan importaciones.

(*) Véase más adelante el tema, "Consumo".

Por el contrario, las ventas de bienes y servicios que un país realiza al extranjero se denomina exportaciones.

En consecuencia, la economía del país debe satisfacer los siguientes requerimientos: el consumo de las familias (C); la inversión de las empresas (I); el gasto del Gobierno (G); y las compras que nos realiza el extranjero, es decir, las exportaciones (X).

A esta demanda, el país la satisface de la siguiente forma: una parte con su producto bruto interno (a precios de mercado), y otra parte, adquiriendo bienes y servicios en el extranjero, es decir, con importaciones (M). En consecuencia, el producto bruto interno más las importaciones son iguales al consumo, más las inversiones, más el gasto de gobierno, más las exportaciones.

$$P. B. I. (a. p. m.) + M = C + I + G + X \quad 6$$

Pero si se pasan las importaciones al segundo miembro, con signo negativo nos queda:

$$P. B. I. (a. p. m.) = C + I + G + X - M \quad 7$$

La diferencia entre exportaciones e importaciones ($X - M$), se denomina saldo de la balanza comercial y puede ser positivo, negativo o igual a cero, según que las exportaciones sean mayores, menores o iguales que las importaciones.

5.2 - Ingreso Interno e Ingreso Nacional

Cuando existen relaciones con el extranjero, desde el punto de vista de la percepción, es necesario hacer una precisión. Existen factores productivos extranjeros que por estar radicados en el país contribuyen a "agregar valor" en éste. Es el caso, por ejemplo, de los capitales y empresas extranjeras que trabajan en el país, o los técnicos extranjeros que trabajan en él. Al percibir sus remuneraciones (utilidades de empresas, intereses de capitales, honorarios, etc.) estos factores los envían a sus países de origen; en consecuencia es necesario restarlos del ingreso bruto interno. Igual fenómeno, pero a la inversa, sucede con las empresas, capitales y profesionales del país que trabajan en el extranjero y que traen a éste sus remuneraciones.

Si al Ingreso Bruto Interno se le restan las transferencias al exterior por remuneraciones a factores extranjeros y, se le suman las transferencias desde el exterior por remuneraciones a factores del país, se obtiene el Ingreso Bruto Nacional.

6. Valores Brutos y Valores Netos

Hasta el momento, cuando nos hemos referido a valor agregado, producto, producción, ingreso e inversión, les hemos agregado el aditamento "bruto". Esto se hace por oposición a "neto". Al realizar su actividad las empresas, se produce un desgaste en sus activos fijos, es decir, en las maquinarias, instalaciones, etc., lo cual también representa un costo, un "valor desagregado" en el período. Entonces es preciso restar a la inversión bruta el desgaste producido en el período por el activo fijo, para así obtener la inversión

neta. El valor del desgaste del activo fijo se denomina depreciación o amortización.

Resumiendo, si a la inversión bruta o al producto bruto o al ingreso bruto, les restamos las depreciaciones, obtendremos la inversión neta o el producto neto o el ingreso neto.

7. Valores Nominales y Valores Reales

Las variaciones del producto a través del tiempo son una buena expresión del cambio de la actividad económica. Pero las comparaciones de los valores que va tomando, sólo son posibles luego de efectuados ciertos ajustes.

Las variables estudiadas no son cantidades físicas, sino valores monetarios, es decir, que surgen de multiplicar la cantidad de cada bien o servicio producido por su respectivo precio. Sea el siguiente ejemplo:

10 Tn. carne a	40.000 \$ c/u	=	400.000	\$
20 Hl. vino a	1.000 \$ c/u	=	20.000	\$
2 Automóviles a	500.000 \$ c/u	=	1.000.000	
Valor agregado				1.420.000 \$

Supongamos que el producto bruto interno de un año es igual a 1.420.000 \$

Al año siguiente supongamos que se produce igual cantidad de bienes pero los precios de cada uno han aumentado en 20%.

10 Tn. carne a	48.000 \$ c/u	=	480.000	\$
20 Hl. vino a	1.200 \$ c/u	=	24.000	\$
2 Automóviles a	600.000 \$ c/u	=	1.200.000	\$
Valor agregado				1.704.000 \$

Al medir el producto del segundo año resulta de 1.704.000 \$.

A primera vista pareciera que ha "aumentado". Pero el aumento sólo es "nominal" ya que "realmente", es decir en términos de unidades físicas, se ha producido igual cantidad. El aumento se ha debido a un incremento positivo en todos los precios.

Ahora bien, desde el punto de vista del bienestar de la comunidad, lo que interesa es el aumento real y no solamente el aumento nominal.

Entonces, para hacerlos comparables a los productos o ingresos de distintos periodos, es necesario expresarlos a precios constantes, a los efectos de observar los aumentos cuantitativos y cualitativos únicamente. Por algún método, hay que supo-

ner que los precios no han variado.

Cuando el producto (o ingreso) se expresa a los precios de su respectivo período, se dice que está calculado a precios corrientes. En cambio cuando se expresa en función de los precios de un año base, se dice que está calculado a precios constantes.

Otra forma es hablar de producto nominal, cuando está expresado en función de los precios del año en que se creó, y de producto real, cuando está expresado en función de los precios de un año base.

CUADRO No. 5

PRODUCTO BRUTO INTERNO A PRECIOS DE MERCADO

Año	Argentina (mill. \$)	
	A Precios Corrientes	A Precios Constantes Base: Año 1960
1950	69.531,8	739.071,6
1951	99.980,9	766.663,6
1952	114.761,8	724.290,2
1953	130.053,6	768.634,5
1954	144.616,0	805.095,3
1955	172.849,6	864.221,1
1956	217.693,6	883.929,6
1957	281.516,0	926.303,1
1958	397.055,4	975.574,5
1959	753.949,7	930.244,8
1960	985.429,1	985.429,1
1961	1.183.969,5	1.043.569,1
1962		1.009.079,1
1963		953.895,1
1964		1.034.700,0

Fuente: CONADE, op. cit

Uno de los procedimientos mediante el cual se expresa en términos reales el producto o cualquier otra variable, será explicado en Estadística Metodológica.

8. Valores Totales y Valores "Per Cápita"

Por último, desde el punto de vista del bienestar económico, interesa conocer la relación entre el producto (o ingreso) total y la población del período. Si bien es cierto que el producto total real podría estar aumentado a través del tiempo, es necesario conocer cómo aumenta la población, ya que si ésta lo hace a un ritmo superior al del producto, significa que en término medio cada habitante tiene derecho a una porción de ingresos cada vez menor.

La división del producto (o ingreso) total por el número de habitantes (o per cápita).

II. NIVEL DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

Introducción al Equilibrio del Ingreso

El análisis anterior se denomina *ex-post*, porque con él se trata de medir los valores que efectivamente ha tomado al final de un período (por lo general se trabaja con años) los diversos agregados. Diríamos que se trata de una investigación contable más que de economía.

A la economía en cambio, le interesa conocer cómo cambia el consumo por ejemplo, y cuáles son las causas por las cuales las personas cambian sus gastos en consumo. Lo mismo para otros fenómenos. A su vez le interesa conocer la interrelación entre diversos fenómenos. En otras palabras, si existen regularidades en el comportamiento de las familias, las empresas, etc., es preciso conocerlas a los efectos de poder predecir.

Este análisis del comportamiento posible de los sujetos económicos, de lo "esperado", se denomina *ex-ante*. En esencia, la Economía es un análisis *ex-ante*.

1. ALGUNOS SUPUESTOS DEL ANALISIS

Es posible suponer que durante un corto período, las existencias totales de maquinarias, instalaciones, transportes, etc., es decir, el capital nacional permanece constante. También es posible suponer que durante igual período la mano de obra activa no varía, al igual que los recursos productivos y el nivel técnico. En otras palabras durante períodos cortos la capacidad productiva a veces no varía.

Ahora bien, con esta capacidad es con la que se genera el producto bruto de cada período. Pero esta capacidad se puede aprovechar al máximo o en menor escala. Según lo que suceda, el producto bruto real de cada período, puede ser el máximo posible, o por el contrario, menor.

Partamos de un instante en que todas las maquinarias e instalaciones se estaban utilizando y la mano de obra estaba totalmente ocupada; también se utilizaban los procesos productivos técnicamente óptimos. Pero en los períodos siguientes comienza a disminuir el valor agregado y paralelamente se ocupa menos mano de obra y se paralizan maquinarias e instalaciones. Esta situación es caracterizable con el nombre de *desocupación*.

Existen varias clases de desocupación, por ejemplo, es normal que siempre exista un porcentaje de personas sin empleo debido a motivos personales, o a que han dejado un trabajo y están buscando otro, o a que se han trasladado desde el campo a la ciudad, etc.; este tipo de desocupación se denomina *friccional* y es normal. Pero existen

momentos en que aquel porcentaje se eleva considerablemente, por diversas causas, y esta situación que suele ser caracterizada como desempleo cíclico o coyuntural, preocupa a los Estados interesados en el bienestar de sus ciudadanos. A partir de este instante uno de los objetivos de su política económica puede ser la de aumentar el nivel de ocupación.

Pero, -de qué manera se inicia este fenómeno de la disminución del producto bruto real y el consiguiente desempleo? Bueno, si recordamos el análisis del producto por el lado de su aplicación, el mismo podrá destinarse al consumo, a la inversión privada y al gasto de gobierno. También puede destinarse una parte a las exportaciones, pero a los efectos de simplificar el análisis, haremos abstracción del sector exterior. De acuerdo con estas aplicaciones el producto podrá disminuir:

i) Por voluntad de las empresas que deciden disminuir sus inversiones. Este efecto es directo, inmediatamente disminuye el producto, lo cual implica que como las empresas desean que se produzcan menos máquinas, menos instalaciones, etc., se ocuparán menos obreros y, las instalaciones ya existentes no se utilizarán plenamente.

ii) Por voluntad de las familias que deciden consumir menos. Esto significará que aumentarán las existencias de mercaderías en poder de las empresas, quienes habrán producido "esperando" vender más. En los períodos sucesivos disminuirán sus planes de producción.

iii) Por voluntad del Gobierno que decide disminuir su gasto con efecto semejante a la decisión de las empresas.

El responsable de la política económica estará interesado en aumentar el producto bruto real y el nivel de ocupación. Al analista económico le corresponde investigar cómo es posible alcanzarlo. Cualesquiera sean las causas que motivaron el receso será preciso conocer cuáles son los determinantes que mueven a las empresas a invertir y a las personas a consumir, para que haciendo variar esos determinantes, varíe la inversión y el consumo.

A continuación haremos un estudio por separado del consumo y la inversión.

2. EL CONSUMO Y EL AHORRO

2.1 - El Consumo.

Del total de ingresos que reciben las familias, habíamos dicho que una parte la destinan a gastar en consumo y la otra parte la ahorran. En consecuencia, el volumen del gasto de consumo depende de una decisión de las familias. Pero, -cuál es el fenómeno más importante por el cual las familias modifican el volumen del Consumo?

De la observación de la realidad económica, y además por razones lógicas, surge que el consumo real de las familias aumenta a medida que aumenta el nivel del ingreso real.

Véase el Cuadro No. 6. Es decir que, entre el consumo y el ingreso existe una relación directa: a medida que aumenta el nivel del ingreso es de esperar que aumente el consumo.

Ahora bien, el ingreso al cual nos referimos es al disponible, es decir, aquel que les queda a las familias después de haber pagado sus impuestos directos.

CUADRO No. 7

CONCEPTO DEL INGRESO DISPONIBLE

	Ingreso neto a precios de Mercado
Menos:	(Impuestos indirectos-subsidios)
	Ingreso neto a costo de factores
Menos:	Beneficios no distribuidos por las empresas
Menos:	Aportes jubilatorios patronales
Menos:	Impuestos directos de las empresas
Menos:	Aportes jubilatorios personales
Más :	Transferencias del gobierno a las personas
	Ingreso personal
Menos:	Impuestos directos de las personas
	Ingreso disponible

El ingreso disponible es el que se destina al consumo o al ahorro.

En el corto plazo, se dice que el consumo total está integrado por dos valores:

(a) Por un consumo autónomo: es decir, un monto que se gastará cualquiera sea el nivel del ingreso disponible. Es lo mínimo necesario para subsistir.

(b) Más un cierto volumen de consumo proporcional al nivel del ingreso. A medida que aumenta el ingreso disponible, aumenta este consumo.

Consumo total = Consumo autónomo + Consumo proporcional al ingreso

Ejemplificando: supongamos que el consumo autónomo fuese igual a 40.000, y el nivel del ingreso disponible igual a 1.000.000. Si las familias acostumbran a gastar un 80% del ingreso disponible, además de los 40.000 que siempre gastarán, aun cuando no hubiese ingreso, entonces el consumo proporcional al ingreso disponible, sería 800.000 (80% de 1.000.000).

Consumo autónomo	40.000
	+
Consumo proporcional al ingreso: 80%	800.000
Consumo total	840.000

Si en el período siguiente aumenta el nivel del ingreso disponible hasta 1.100.000, -en cuánto aumentará el consumo? Bueno, de los 100.000 en que aumentó el ingreso, si las personas se siguen comportando de igual forma, es de "esperar" que dediquen un 80% a gastarlo y el 20% restante lo ahorren.

En consecuencia, el nuevo consumo total sería igual al del período anterior más un 80% del incremento del ingreso, o sea:

	Consumo anterior	+	840.000
Más:	80% de 100.000		80.000
	Nuevo consumo total		920.000

La proporción en que se incrementa el consumo con relación al incremento del ingreso disponible, se denomina propensión marginal a consumir. En nuestro ejemplo, es de un 80%.

Simbolizando:

C_o	:	Consumo autónomo
C	:	Consumo total
b	:	Propensión marginal a consumir
Y^d	:	Ingreso disponible

- Consumo autónomo	:	C_o
	+	
- Consumo proporcional al ingreso disponible	:	$b. Y^d$
- Consumo total	:	C

A la suma anterior también la podemos poner en forma de ecuación:

$$C = C_o + b. Y^d \quad 8$$

La ecuación 8, se denomina función consumo.

Volviendo al ejemplo anterior, si reemplazamos a los símbolos por valores, tendremos :

$$\begin{aligned}
 C_0 &= 40.000 \\
 b &= 80 \% \\
 Y^d &= 1.000.000 \\
 \\
 C &= 40.000 + 80 \% \text{ de } 1.000.000 \\
 C &= 40.000 + 800.000 \\
 C &= 840.000
 \end{aligned}$$

Se dice que la función consumo permanece constante dentro de un corto plazo, cuando el consumo autónomo (C_0), y la propensión marginal a consumir (b), no cambian. En consecuencia, el consumo total sólo puede cambiar por modificaciones en el nivel del ingreso disponible que hacen cambiar el consumo proporcional al ingreso, por ejemplo, véase el Cuadro No. 8.

CUADRO No. 8

TABLA DE CONSUMO

Para : $C = 40.000$
 $b = 80 \%$

Casos	Ingreso disponible Y^d	Consumo proporcional al ingreso disponible $b \cdot Y^d$	Consumo Autónomo C_0	Consumo Total C
1	1.000.000	800.000	40.000	840.000
2	1.100.000	880.000	40.000	920.000
3	1.200.000	960.000	40.000	1.000.000
4	1.300.000	1.040.000	40.000	1.080.000
5	1.400.000	1.120.000	40.000	1.160.000
6	1.500.000	1.200.000	40.000	1.240.000

2.2 - El Ahorro.

El ahorro, desde un punto de vista macro-económico, es aquella parte del ingreso disponible que las familias no gastan en bienes de consumo. Es decir, que lo definimos en forma residual. En consecuencia, los mismos fenómenos que afectan el consumo, por diferencia, afectan al ahorro. Entonces el nivel del ahorro depende del nivel del ingreso disponible : a medida que aumenta el nivel del ingreso disponible es de esperar un aumento en el volumen del ahorro.

La proporción en que se incrementa el ahorro con relación al incremento del ingreso disponible, se denomina propensión marginal al ahorro. En el ejemplo que veníamos utilizando, si al incrementarse el ingreso disponible en 100, el consumo se incrementaba sólo en 80, significa que el 20 restante se destinaba a incrementar el ahorro. En otras palabras, la propensión marginal al ahorro es del 20%.

La suma de la propensión marginal al consumo, más la propensión marginal al ahorro, siempre debe ser igual al 100%. En nuestro ejemplo: $80 + 20 = 100$.

3. LA INVERSION

La inversión total de un período está formado por el conjunto de bienes de activo fijo y los incrementos en las existencias de mercaderías y materias primas con relación al período anterior. Desde otro punto de vista -para no definirla en función de la naturaleza de los bienes que la componen- se la puede definir como las compras que efectúan las empresas durante un período; ésta sería una definición por el lado del gasto, como en el caso de las familias, sólo que el gasto de las familias se lo denomina consumo, y al gasto de las empresas inversión.

-De qué fenómenos económicos dependen las variaciones del volumen de inversiones? Para dar una respuesta, es preciso hacer una distinción. Si estamos analizando los cambios en las inversiones dentro de un período corto, y dentro de los supuestos enunciados al principio: de acuerdo con éstos, la capacidad productiva permanecería constante. Ello significa que los volúmenes de inversiones reales no son muy grandes, muy significativos, porque de lo contrario al aumentarse los equipos e instalaciones aumentaría la capacidad productiva. Entonces se trata un volumen de inversión tal, que sólo cubre la reposición de las maquinarias desgastadas y aumenta los equipos en la cantidad necesaria para incrementar la producción de acuerdo con el incremento de la población, pero nada más.

Si nuestro análisis se refiere al largo plazo, ya no es posible suponer constante la capacidad productiva, por el contrario, lo que nos interesa es saber cómo y en cuánto, el aumento en el volumen de inversiones aumenta el stock de capital, que es uno de los componentes de la capacidad productiva.

A nosotros nos interesa el análisis dentro del corto plazo. En consecuencia, todas nuestras afirmaciones sólo serán válidas dentro de los supuestos enunciados.

La demanda de bienes de inversión que efectúan las empresas, es una demanda de bienes de capital. El volumen hasta el cuál ellas están dispuestas a gastar en inversiones dependen de dos fenómenos: (a) del costo por obtener capitales; (b) de los rendimientos que se esperan obtener con la inversión.

Si los rendimientos que la empresa "espera" obtener, son mayores o por lo menos iguales a los intereses que debe pagar, hará su inversión, de lo contrario no.

Los rendimientos esperados dependen de dos causas: (i) De las características tecnológicas de las maquinarias e instalaciones a comprar; (ii) De los precios a que ~~espera~~ podrá vender los bienes producidos con dicha inversión.

Si suponemos que no existen innovaciones tecnológicas importantes, ni hay motivos para suponer que el precio de los bienes a producir puedan bajar (por ejemplo), entonces, el dato de los rendimientos a obtener será más o menos conocido por el empresario. En otras palabras suponiendo constantes los rendimientos esperados, lo único que puede hacer cambiar los planes del empresario con respecto a si aumentarán o disminuirán las inversiones, son los cambios en la tasa de interés que él tiene que pagar.

En general, a medida que el tipo de interés baje, el empresario estará dispuesto a invertir más.

4. EL NIVEL DE INGRESO DE EQUILIBRIO

Habíamos estudiado cómo al final de un período (ex-post), el ahorro postal deberá ser igual a la inversión total.

Ahora bien, sin embargo hemos explicado que el volumen del ahorro, en general depende de la decisión de las familias, y el volumen de la inversión depende de los planes de las empresas. De esto se desprende que pueden darse casos en que el ahorro que las familias deseen efectuar, no coincide con la inversión que las empresas deseen realizar. Cuando no coinciden los planes sobre el ahorro de las familias, con los planes de inversión de las empresas se dice que existe un desequilibrio económico.

Veamos el siguiente ejemplo. Supongamos que las familias se comportan de tal forma que su gasto total en consumo está determinado por un consumo autónomo de 40.000 más un cierto porcentaje del nivel del ingreso; ese porcentaje o propensión marginal a consumir es del 80%. En otras palabras, el comportamiento de las familias está representado por la siguiente función:

$$\begin{aligned} C &= C_0 + b Y \\ C &= 40.000 + 0,80 Y \end{aligned}$$

Por su parte, las empresas dicen crear en el año un producto de 1.000.000, integrado por 840.000 de bienes de consumo y 160.000 de bienes de inversión. Que en ese período 1.000.000 significa que las familias recibirán un ingreso por igual importe. Al recibir 1.000.000 de ingresos, su consumo será de 840.000 (40.000 de consumo autónomo más 800.000 en proporción al ingreso). De esta manera el gasto de las familias coincidirá con la cantidad de bienes de consumo producidos por las empresas; por otra parte, el ahorro deseado y realizado por las familias será de 160.000 y coincidirá con la inversión que las empresas deseaban realizar. Los "planes" de familias y empresas habrán coincido y por lo tanto habrá "equilibrio". Véase el Cuadro No.13.

Supongamos un segundo caso. El producto generado en el período también es de 1.000.000 y en consecuencia, el ingreso que reciben las familias es por igual importe. Pero, las empresas proveen que el consumo será por 900.000 y en tal inteligencia producen igual cantidad de dichos bienes; por otra parte, planean invertir solamente 100.000.

CUADRO No.13

EL EQUILIBRIO DEL INGRESO

Caso	Y (a)	Comportamiento de las familias		Planes de las empresas		Los ajustes		
		Consumo (b)	Ahorro (c)	Consumo (d)	Inversión Deseada (e)	Inversión Imprevista (f)	Inversión realizada (g)	Gasto efect. (h)
1	1.000.000	840.000	160.000	840.000	160.000		160.000	1.000.000
2	1.000.000	840.000	160.000	900.000	100.000	+60.000	160.000	940.000
3	1.000.000	840.000	160.000	800.000	200.000	-40.000	160.000	1.040.000

Ahora bien, nosotros sabemos que de acuerdo con el consumo autónomo y la propensión marginal a consumir dada, si las familias reciben 1.000.000 gastarán 840.000 y ahorrarán 160.000. Esto es lo que "desean" las familias y lo que efectivamente "realizan". De esta manera resulta que las empresas venden 60.000 menos de lo "esperado" y en consecuencia ven aumentadas sus "existencias en almacenes" por igual importe. Recordemos lo estudiado sobre el concepto de inversión: ella está integrada por efectivos fijos más existencias de mercaderías o materias primas. Esto significa que las empresas habrán visto aumentada su inversión, en una forma "imprevista" en 60.000. De tal manera, la inversión "efectivamente realizada" (la inversión ex-post) será igual a la inversión "deseada" por las empresas (100.000), más la inversión imprevista (60.000), o sea que alcanzará un monto de 160.000. Recapitulando: el ahorro deseado y realizado por las familias fué de 160.000. Pero las empresas "creían" que solo sería de 100.000 y en consecuencia "planearon" invertir sólo dicha suma. Que las familias gastaron solamente 840.000, significa que del producto de 1.000.000 generado en el período, hubieron 160.000 que quedaron en las empresas; estos 160.000 o sea la inversión "realizada", efectiva, estuvieron integrados por 100.000 de inversión "deseada" (o planeada, o esperada) por las propias empresas, más 60.000 de inversión "imprevista". Que el ahorro deseado (y realizado) por las familias no coincidiera con la inversión deseada por las empresas, significa que se produjo un "desequilibrio"; pero, como al final de un período el ahorro realizado necesariamente tiene que ser igual a la inversión realizada, esta igualdad fue lograda por un ajuste en las existencias.

Por último veamos un tercer caso. El producto y el ingreso del período también son de 1.000.000. Pero, las empresas "creen" que las familias solo gastaron 800.000, y producen bienes de consumo por tal monto; además "planean" invertir 200.000, y producen bienes de activo fijo, por ejemplo, por igual importe. Ahora bien, ya sabemos que si las fami

lias reciben 1.000.000, de acuerdo con su comportamiento, gastarán 840.000 y sólo ahorrarán 160.000. Esto que desean las familias, y que efectivamente sucederá, implicará que el gasto en consumo de éstas, supere en 40.000 a lo producido en ese período por las empresas. Para poder satisfacer tales requerimientos, éstos tendrán que disminuir las existencias almacenadas en 40.000. Nuevamente los planes de las familias no han coincidido con los de las empresas. El ahorro deseado y realizado por las familias, fue de 160.000, pero la inversión deseada por las empresas, era de 200.000. -Cómo se logró el ajuste? Bueno, que las empresas tuviesen que disminuir sus existencias por 40.000 significa que realizaron una "desinversión imprevista" por tal monto. De esta manera, los 200.000 de inversión "deseada", menos los 40.000 de la "desinversión imprevista", dieron una inversión igual al ahorro realizado por las familias.

Concluyendo:

- 1o.) Existe equilibrio cuando el ahorro deseado (o planeado) es igual a la inversión deseada (o planeada).
- 2o.) Esta igualdad entre ahorro e inversión deseada, no siempre se da, debido a que los sujetos que planean el ahorro no son los mismos que planean la inversión.
- 3o.) Las familias, en principio, siempre pueden realizar sus planes. En cambio, las empresas para realizar sus planes dependen de la decisión de las familias sobre el ahorro.
- 4o.) El ahorro realizado siempre es igual a la inversión realizada, y esta igualdad se logra: o bien porque los planes de las familias coinciden con los planes de las empresas; o bien mediante ajustes en las existencias.

Dos advertencias:

i) Otra forma de saber cuándo hay equilibrio, es comparar el ingreso recibido por las familias con el gasto efectivo del mismo. Se denomina gasto efectivo, o de manda efectiva, a la suma del consumo realizado por las familias, más la inversión planeada por las empresas. Las variaciones en las existencias de las empresas no se consideran gasto por lo siguiente: si se trata del caso segundo en el cual aumentaron las existencias en almacenes, no cabe duda de que no se trata de un gasto, pues nadie las adquirió; si se trata del tercer caso en que hubo que disminuir las existencias, tampoco se lo considera gasto de "este período", pues ya están incluidas dentro del consumo de las familias.

Cuando el ingreso es igual al gasto efectivo, se dice que la economía está en equilibrio. Coincide con la situación en que el ahorro planeado es igual a la inversión planeada.

Cuando el ingreso es mayor o menor que el gasto efectivo, se dice que hay desequilibrio, y estas dos posibilidades coinciden con los casos en que el ahorro planeado no es igual a la inversión planeada. La situación de ingreso mayor que gasto efectivo, es lo que suele caracterizarse como "depresión". La situación de ingreso menor que gasto efectivo suele denominarse "prosperidad".

ii) Todo el razonamiento anterior se ha efectuado suponiendo que el nivel general de precios no cambia, o sea que nos hemos referido a valores reales. Por el contrario, si los precios hubiesen sido flexibles, los ajustes para los casos en que los planes de las familias no coincidían con los planes de las empresas, podrían haberse logrado por cambios en los precios en vez de por cambio en las existencias. -De qué manera? (a) En el caso de que el ahorro planeado por las familias excedía la inversión deseada por las empresas, éstas podrían haber vendido más bajando los precios. De esta manera, aun cuando en términos nominales el gasto en consumo hubiese sido igual que antes, sin embargo en términos reales habría sido mayor, ya que al disminuir los precios las familias habrían comprado mayor cantidad de mercaderías aumentando los precios sin necesidad de disminuir las existencias.

III. DINERO, PRECIOS Y CAMBIO

1. LA CANTIDAD NOMINAL DE DINERO

1.1 - Concepto de Dinero

De acuerdo con sus funciones, se considera dinero a todos aquellos bienes que cum
plen simultáneamente y por lo menos, estas dos:

- (i) Servir como unidad de cuenta.
- (ii) Servir como medio de pago.

Por unidad de cuenta, o patrón monetario, se entiende aquel bien al cual se refieren los precios relativos de los demás bienes. Primitivamente se utilizaron para tal fin, los cereales, el ganado y con posterioridad los metales. Por ejemplo, todos los precios se expresaban en términos de trigo: este pedazo de carne vale una bolsa de trigo; esta piel vale dos bolsas de trigo; etc. En la actualidad, las unidades de cuen
ta son más abstractas, tal es el caso del "peso" en la Argentina; el "dólar" en EE. UU.; la "libra" en Inglaterra; etc. Actualmente se dice: este kg. de carne vale 120 pesos; es
ta piel vale 240 pesos; y así siguiendo.

En épocas primitivas, el intercambio revestía la forma del trueque: se cambiaban bienes por bienes. Con el pasar del tiempo las personas sintieron las dificultades de este sistema; a medida que los individuos se especializaban más en sus actividades, les resultaba cada vez más difícil encontrar en un mismo instante de tiempo (y a veces en un mismo lugar) una persona que tuviese el bien que ellos necesitaban y que deseara cam
biarlo por el bien que ellos podían ofrecer. Para obviar esta situación se comenzó a gene
ralizar la costumbre de aceptar en pago un bien de aceptación general, con el cual luego se podía comprar la cosa o servicio que efectivamente se necesitaba. En este instante, aparece el dinero como medio de pago. Por supuesto que el bien que cumplía esta función tenía que poseer ciertas características particulares para que fuera aceptado por todos; entre otras: debía ser de fácil conservación, de poco peso, subdivisible, etc.

2.2 - El Dinero en la Economía Moderna.

En países como Argentina cumplen las funciones citadas, los siguientes bienes:

- (i) Los billetes y monedas en poder del público.
- (ii) Los depósitos que el público tiene en las cuentas corrientes de los bancos comerciales.

Los billetes y monedas se denominan dinero efectivo. Los depósitos se denominan dinero bancario. Decimos que los depósitos en cuenta corriente también son dinero, porque el titular de los mismos en cualquier momento puede comprar una cosa o pagar una

deuda emitiendo un cheque u orden de pago contra el saldo en el banco. Nótese que el dinero bancario es el saldo de la cuenta corriente y no el cheque. que es un instrumento para disponer de ese saldo.

De lo anterior se desprende que cuando deseamos conocer cuál es la cantidad nominal de dinero que existe en un momento dado. no es correcto conocer "la emisión de dinero", únicamente. Esto por dos causas: (a) Porque también son dinero los depósitos en cuenta corriente de los bancos; (b) Porque no todo "la emisión monetaria" es dinero que está en poder público. ya que parte de estos billetes y monedas están depositados en los bancos, y en consecuencia, este importe ya ha sido considerado dentro de los depósitos en cuenta corriente.

En el Cuadro No. 9, se transcribe la circulación monetaria Argentina en los últimos años, según sus tenedores.

CUADRO No. 9

CIRCULACION MONETARIA
(en mill. de \$)

Año	En poder del público	Depositado en los Bancos	Total
1960	105.361,5	22.256,0	127.617,5
1961	121.684,8	17.855,4	139.540,2
1962	135.379,0	17.503,3	152.882,3
1963	167.059,4	29.520,3	196.579,7
1964	227.829,3	44.679,5	272.508,8

Fuente: Bco. Central R.A., "Boletín Estadístico".

En el Cuadro No. 10, se transcribe la cantidad nominal de dinero.

CUADRO No. 10

CANTIDAD NOMINAL DE DINERO
(en mill. de \$)

Año	Billetes y monedas en poder público	Depósitos en cta. cte.	Total de dinero
1960	105.361,5	73.278,4	178.639,9
1961	121.684,8	83.759,9	205.444,7
1962	135.379,0	84.284,3	219.663,3
1963	167.059,4	115.812,1	282.871,5
1964	227.829,3	167.819,7	395.649,0

Fuente: Bco. Central R.A., op. cit.

2. EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS

2.1 - Cómo se Determina el Nivel General de Precios

En el capítulo "Nivel de la Actividad Económica", se analizó cómo cambian ciertas variables macro-económicas, tales como el consumo, el ahorro, la inversión y el propio ingreso. En dicha oportunidad supusimos que los cambios eran reales, y no simplemente nominales. Pero puede suceder de que los aumentos sólo, o en su mayor parte, sean nominales. Es decir, que se deban a aumentos en el nivel general de precios y no a un aumento real de la cantidad de bienes y servicios producidos. En esta oportunidad estudiaremos algunas nociones sobre los cambios en el nivel general de precios.

Los cambios en el nivel general de precios, principalmente tienen su origen en la relación de dos hechos:

- (i) La cantidad de dinero que las familias y las empresas desean retener en su poder.
- (ii) La cantidad nominal de dinero existente en la economía.

Al público (familias y empresas) lo que le interesa es tener un determinado poder adquisitivo, y esto un poco independientemente de cuál es la cantidad nominal de dinero que precisa para aquel objetivo. Ejemplificando: supongamos que para un período de tiempo dado, cada persona recibe un ingreso promedio anual de 200.000 pesos; también supongamos que con dichos 200.000 pesos cada persona puede adquirir a través del período 40 canastas de consumo. Por canastas de consumo entenderemos un conjunto de bienes y servicios necesarios para satisfacer un nivel de vida medio, es decir que ella incluiría: tantos kg. de carne, tantos kg. de pan, tantos kg. de otros alimentos, tantas piezas de vestir, tantas entradas para cine, etc.

Ahora bien, si con 200.000 \$ se tiene derecho a 40 canastas de vida, quiere decir que cada canasta equivale a 5.000 pesos de ingresos. Por otra parte, supondremos que las personas, en término medio, siempre acostumbran a retener en su casa o en el banco, una cantidad de dinero tal, con la cual se pueda comprar una canasta, o sea 5.000 \$. Las personas retendrían esta cantidad de dinero por diversos motivos: para hacer frente a sus compras diarias, por motivos de precaución (enfermedad, viajes emprevistos), etc.

El nivel general de precios que existe en este período inicial diremos que es igual a 100.

Pero, por causas que no analizaremos, supongamos que se duplica la cantidad total (y nominal) de dinero en el país, de tal manera que cada persona, en promedio, se encuentra que ahora tiene en su poder 10.000 pesos en lugar de 5.000 como ellas acostumbran. -Qué sucederá? Bueno, como por causas bastante arraigadas cada persona se conforma con tener una cantidad de dinero tal, con la cual puede adquirir una canasta de consumo, y hasta ese momento esa cantidad era 5.000 \$, entenderán que están reteniendo una suma que es el doble de lo deseable, y en consecuencia, querrán gastar los nuevos 5.000 \$ que ahora poseerán de más y en término medio durante todo el año.

Esto significará que todas las personas desearán gastar el doble, pero si suponemos que no aumenta la producción de bienes y servicios, lo único que lograrán es hacer que el precio de todos los bienes se dupliquen, y al duplicarse sólo podrán comprar igual cantidad que antes.

Al duplicarse los precios para adquirir una canasta de consumo, ahora habrá que gastar 10.000 pesos. De esta manera si las personas continúan con la costumbre de seguir reteniendo en su bolsillo, o en su casa o en el banco, una cantidad nominal de dinero tal, con la cual puedan adquirir una canasta, ahora tendrán que retener 10.000 pesos en lugar de 5.000. De esta manera se normalizará nuevamente la situación: cada persona en término medio retendrá 10.000 pesos de dinero en términos nominales, pero en términos reales, es decir, en términos de poder adquisitivo, seguirán teniendo igual que antes.

2.2.- Estabilidad e Inestabilidad de Precios

Cuando el nivel general de precios no cambia, o cambia muy poco, se dice que el sistema es estable; por el contrario, se habla de inestabilidad.

Las dos formas típicas de la inestabilidad de precios son la inflación y la deflación.

Por inflación se entiende un aumento significativo y continuado del nivel general de precios. Sería el caso de Argentina. Por deflación se entiende lo contrario.

2.3.- El Nivel General de Precios en Argentina

Desde hace varios años en la Argentina existe una gran inflación. Una expresión cuantitativa de la misma, está dada por la variación de los índices generales de precios mayoristas y minoristas.

En el Cuadro No.11, se muestran los cambios en el índice del costo de vida.

CUADRO No. 11

INDICE DEL COSTO DE LA VIDA EN LA CAPITAL FEDERAL

(Indice base 1.960 = 100)

Año	Promedio Anual
1951	11,8
1952	16,3
1953	17,0
1954	17,6
1955	20,0
1956	22,4
1957	28,0
1958	36,8
1959	78,7
1960	100,2
1961	113,7
1962	145,7
1963	180,7
1964	220,7

Fuente: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

3. CAMBIOS INTERNACIONALES

Con el nombre de cambios (o pagos) internaciones, se designan las operaciones de compra y venta de monedas extranjeras.

El precio en moneda nacional que hay que pagar para obtener una unidad de moneda extranjera, se denomina tipo de cambio. Otro término que significa lo mismo, es "cotización". Por ejemplo, la moneda de EE.UU., el dólar, ha tenido a través del tiempo, los precios en moneda argentina que se indican en el Cuadro No.12.

CUADRO No. 12

COTIZACION DEL DOLAR

Año	Promedio Anual
1951	23, 74
1952	22, 94
1953	22, 56
1954	25, 30
1955	30, 49
1956	35, 54
1957	39, 62
1958	50, 10
1959	80, 63
1960	82, 80
1961	83, 13
1962	115, 98
1963	138, 61
1964	141, -

Fuente: TECHINT, "Boletín Informativo".

BIBLIOGRAFIA

- Benito, C.A., La Cantidad Nominal de Dinero en Argentina.
- CONADE, Cuentas Nacionales (Bs.As.)
- Friedman, La Cantidad Nominal de Dinero (en mimeógrafo)
- Friedman, La Teoría Cuantitativa - Una reformulación (en mimeógrafo)
- González, N. y Tomasini, R., Introducción al Ingreso Nacional (Bs.As. EUDEBA),
Colección Cuadernos de América, No.1.
- Halm, Teoría del Dinero y la Banca (Barcelona, Ed. Bosch).
- Mc Dougall y Dernburg, **MACRO** -Economía (Madrid, Ed. Rev. de Derecho Privado)
- Rugles, R., Ingreso Nacional (México, Ed. F.C.E.)
- Samuelson, P., Curso de Economía Moderna (Madrid, Ed. Aguilar)
- Shneider, E., Teoría Económica (Madrid, Ed. Aguilar) T. I y II