

ESCUELA SOCIAL SACERDOTAL  
de la Diócesis de  
VITORIA

Seminario Diocesano

CURSO DE TEORIA ECONOMICA

Emilio de Figueroa

6 LECCIONES SOBRE PROBLEMAS MONETARIOS Y FISCALES DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA, POR D. MARIANO SEBASTIAN.

- 1ª.- LOS FACTORES MONETARIOS EN LA ECONOMIA.- Volumen de dinero y nivel de precios.- Inflación y desinflación.- Desequilibrios generales y parciales.- Efectos sociales.
- 2ª.- LA FINANCIACION DE LA GUERRA DE LIBERACION.- La fusión de ambas comunidades monetarias.- Política de contención de la inflación.
- 3ª.- LA EVOLUCION MONETARIA Y BANCARIA DE ESPAÑA DE 1941 a 1947.- Su influencia en el nivel de precios y en el volumen de producción.
- 4ª.- LA POLITICA DE ESTABILIDAD MERCED A LA POLITICA MONETARIA.- Fundamento social de esta política.- Su implantación y efectos.
- 5ª.- LAS CONSECUENCIAS EN EL ORDEN EXTERIOR DE LA POLITICA MONETARIA.- Comercio exterior y nivel del cambio.
- 6ª.- PRIORIDAD DE LOS FACTORES ECONOMICOS SOBRE LA REFORMA SOCIAL.- El peligro de la igualdad como criterio en la política económica.

---

CURSILLO DE ECONOMIA, por los Profesores D, MANUEL DE TORRES y D. EMILIO DE FIGUEROA.

- I.= 1.- Concepto de la Economía y justificación de su nombre.- Las necesidades y los bienes.- 3. Bienes libres y bienes económicos.- 4. Bienes de consumo y de producción.- Sus diversos órdenes.- 5. Los factores de producción.- 6. El ciclo del capital.- 7. Bienes consumibles y duraderos. Capital social.- 8. Ordenación real y temporal de las necesidades y de los bienes.
- II.= 1. El plan económico en micro y en una macroeconomía.- 2. Los datos del plan económico.- 3. La renta y el patrimonio.- 4. Economía y técnica.- 5. Economía y política.- 6. Economía política y política económica.- 7. Los datos como elementos estructurales.
- III.= 1. Diferentes tipos de planes según el tiempo de vigencia.- 2. La economía estacionaria.- 3. La dinámica económica propiamente dicha.- 4. La dinámica a largo plazo.- 5. Movimientos típicos en una economía.- 6. Importancia de las distinciones anteriores.
- IV.= 1. Las relaciones económicas y sus elementos.- 2. Los objetos económicos. Noción del valor.- 3. Concepto clásico del valor.- 4. Valor y precios.- 5. Precio natural y precio de mercado.- 6. Bases de la moderna teoría del valor.
- V.= 1. Los sujetos económicos.- La economía de un sujeto económico.- 2. Diversos tipos de sujetos económicos.- 3. Jerarquización económica de los sujetos.
- VI.= 1. La estructura económica y sus formas políticas: jerarquía jurídico-política de los sujetos económicos.- 2. Tipos de organización político-económica.- 3. La economía libre.- 4. La economía mixta.- 5. La economía colectivista.
- VII.= 1. Sistemas de la teoría económica.- 2. Teoría de la producción: Nociones fundamentales.- 3. El problema del productor.- 4. Producción sin costes fijos y contabilizada en especie.- 5. Mínimo y óptimo de explotación.

- VIII.= 1. Producción sin costes fijos, contabilizada en dinero.- 2. Producción con costes fijos, contabilizada en dinero.- 3. Oferta de productos y demanda de factores de producción.- 4. Caso general de la producción con diversos factores.
- IX.- 1. La producción a largo plazo.- 2. La división del trabajo: Tipos y ventajas.- 3. Ventajas de la producción en gran escala.- Economías internas y externas de la empresa.- 4. Economías de especialización.- 5. Leyes del rendimiento creciente y decreciente.
- X.= 1. Teoría del consumo: Nociones fundamentales.- 2. Utilidad total y marginal.- 3. Equilibrio del consumidor.- 4. La demanda y su ley.
- XI.- Elasticidad de la demanda.- 2. Aplicaciones prácticas de la elasticidad de la demanda.- 3. Crítica de la anterior teoría del consumo.- 4. Los índices de utilidad y las curvas de indiferencia.
- XII.= 1. El equilibrio del consumidor en el mapa de la indiferencia.- 2. La utilidad marginal ponderada.- 3. Crítica de la anterior teoría.- 4. La razón marginal de sustitución.- 5. Dependencia entre la demanda y el precio.- 6. El efecto-renta.- 7. El efecto-sustitución.- 8. Efecto total de una variación de precios.- 9. La ~~interacción~~ <sup>interacción</sup> en los precios.
- XIII.= 1. La formación de los precios: conceptos fundamentales.- 2. Formas de mercado o tipos de formación de precios.- 3. La libre competencia.- 4. Formación del precio en el mercado de libre competencia.- 5. Funciones del precio.
- XIV.= 1. El monopolio y sus causas.- 2. El precio de monopolio.- 3. La curva individual de ventas o de ingreso medio.- 4. La curva de ingreso marginal.- Sus propiedades y determinación geométrica.- 5. Determinación del precio de monopolio.- El punto de Cournot.- 6. El poder y el grado de monopolio.- 7. Monopolio discriminado.- 8. El Estado y el monopolio.
- XV.= El dupolio: su concepto y causas.- 2. El oligopolio.- 3. Los truts y los cartels.- 3. El monopolio bilateral: concepto, teoría y formas reales.- 5. El monopolio bilateral y el contrato colectivo de trabajo.
- XVI.= 1. Terminología del mercado.- 2. Naturaleza de la competencia imperfecta.- 3. Teoría de la competencia imperfecta.- 4.- Formación de clientelas.- 5. Propaganda y calidad.
- XVII.- 1. Principios generales de la intervención estatal en el mercado.- 2. Posibilidades y límites de la intervención.- 3. Los mercados clandestinos.- 4. Prácticas de su regulación.
- xviii.- 1. Formación de los precios de los factores de producción.- 2. La renta de la tierra: Consideraciones generales y antecedentes.- 3. Teoría de la renta, de Ricardo.- 4. La renta en el diagrama de la producción: rentas y cuasi-rentas.- 5. Renta de situación; renta urbana.
- XIX.= 1. El salario: Nociones fundamentales.- 2. Salario nominal y salario real.- 3. Dificultades de la teoría del salario.- 4. La oferta de trabajo.- Teoría del salario, de Ricardo.- 5. Oferta individual y colectiva de trabajo.- 6. Demanda de trabajo.- El fondo de salarios.- Productividad marginal del trabajo.- 7. El salario en relación con la oferta y la demanda.- El contrato colectivo de trabajo.
- XX.- 1. Importancia del capital.- 2. Conceptos corrientes del capital.- 3. Historia de las doctrinas del capital y el interés.- Naturaleza del interés.- 4. Dificultades de la teoría del interés.- Método para su investigación.- 5. Productividad de la acumulación.- El elemento esencial del capital: la función del tiempo.- 6. Capital real y disponibilidad de capital.- 7. Interés y ciclo productivo.- 8. Mercado del capital.
- XXI.= 1. El beneficio del empresario.- 2. La distribución como problema económico y como problema político-social.- 3. Equilibrio general de la producción, consumo, cambio y distribución en régimen de libre competencia.

- XXIII.= 1. Naturaleza del dinero.- Funciones del dinero.- 3. Terminología monetaria.- 4. Clases de dinero.- 5. Valor del dinero.- 6. Ecuaciones de Fisher y de Keynes.- 7. Nivel de precios.- Inflación y deflación.
- XXIII.- 1. Los Bancos.- 2. Sus funciones y clasificación.- 3. Depósitos y préstamos bancarios.- 4. El Banco Central.- 5. El problema de la liquidez bancaria.- 6. La expansión y contracción del crédito bancario.- 7. Compensaciones bancarias.
- XXIV.= 1. El comercio internacional.- 2. Sus ventajas.- 3. Los costes comparativos.- 4. La relación real de intercambio ("terms of trade").- 5. El comercio internacional y los precios.- 6. Los movimientos internacionales de los factores.
- XXV.= 1. La balanza de pagos.- 2. Estimación de la balanza de pagos.- Defectos en las estimaciones.- 3. Modo de nivelar la balanza de pagos.- 4. Formas de corregir un saldo deudor.
- XXVI.= Cambios libres.- 2. Teoría de la paridad del poder adquisitivo.- 3. Factores que influyen en los cambios.- 4. Fondos de estabilización de cambios.
- XXVII.= El patrón oro.- Sus clases.- 2. Las reglas del patrón oro.- 3. El patrón oro en la práctica.- 4. Causas de los movimientos del oro.- 5. La política monetaria en el sistema del patrón oro.- 6. Ventajas y defectos del patrón oro.- 7. La devaluación.
- XXVIII.= 1. La regulación de los cambios.- Sus causas.- 2. Métodos de regulación.- 3. Cuentas bloqueadas.- 4. Convenios de "clearings".- 5. Convenios de pagos.- 6. Política del comercio exterior: Aranceles y contingentes.
- XXIX.= 1. El ciclo económico.- 2. Principales teorías.- 3. Ciclos cortos y largos.- 4. Ciclos de la construcción.- 5. Las llamadas "ondas largas".- 6. Cambios estructurales.- 7. Inversión y consumo.- 8. La política monetaria y el ciclo.
- XXX.= 1. La ocupación plena de los recursos.- 2. La teoría del multiplicador.- 3. La renta nacional y el pleno empleo.

CURSO DE TEORIA ECONOMICA

LECCION 1ª

**CONCEPTO DE LA ECONOMIA.**- No vamos a dar propiamente una definición de lo que es Economía Política, sino establecer una delimitación conceptual del campo que abarca la misma.

La Economía persigue la satisfacción de las necesidades humanas, en lo cual coincide su objeto con el de otras actividades y disciplinas.

Entre estas actividades y disciplinas podemos distinguir una serie de instituciones y de normas que coadyuvan a satisfacer las necesidades humanas en primera línea.

Delimitaremos más el campo si nos fijamos en aquellas instituciones y normas que persiguen dicha satisfacción según un plan.

Queda aún otra característica de toda Economía que registrar: la escasez. La Economía no tendría razón de ser si existieran, en cantidad ilimitada, elementos para la satisfacción de las necesidades. Arranca, pues, el problema económico, a partir del momento en que el hombre se encuentra en un mundo en el que tiene que sudar y trabajar para cubrir sus necesidades.

Podemos llamar Economía "al conjunto de instituciones y normas que tienen por objeto satisfacer las necesidades humanas con arreglo a un plan y superando el principio de la escasez".

**JUSTIFICACION DE SU NOMBRE.**- Vamos a justificar esta denominación de Economía Política. Etimológicamente Economía viene de dos términos griegos: "Oikos" = casa, y "Nomos" = norma. Viene a significar norma o normas según las cuales se administra una casa. Se le añade el adjetivo "Política". El concepto de Economía, tal como lo hemos esbozado arriba, presupone la existencia de una colectividad o grupo social y, por consiguiente, de una organización política.

Tanto el individuo como la familia, para conseguir los artículos necesarios, se venon precisados, en el transcurso de su desarrollo y evolución a superar obstáculos: como la e distancias que imponen la necesidad de construir caminos que no pueden hacerse sin el esfuerzo de toda la comunidad. Así, una familia o tribu se une a otra familia o tribu.

Más tarde se encuentran con que el esfuerzo individual o familiar no bastan para satisfacer por sí mismos la variedad creciente de necesidades, lo cual determina la especialización en el trabajo. Esto lleva a un intercambio de productos. Así surge la necesidad de las transacciones que para que tengan una base de regularidad y facilidad exigen un mercado. El mercado, a su vez, provoca la aparición de un instrumento de intercambio constante y regular que es el dinero. La necesidad de garantizar esa regularidad o constancia en el valor del dinero implica la existencia de una organización política que a su vez impone un rasgo característico a la Economía. Esta es la razón de ser de la denominación Economía Política.

**Economía Nacional.**- Modernamente se ha sustituido la denominación de Economía Política por la de Economía Nacional, queriendo expresar lo mismo, pero reduciendola al ámbito nacional, que se concibe como la unidad a la que se aplican dichas instituciones y normas.

**Economía Social.**- También se ha llamado Economía Social, porque hoy no se trata sólo de satisfacer las necesidades de un grupo político o nacional, sino de toda la sociedad o grupos sociales.

**LAS NECESIDADES Y LOS BIENES.**- La necesidad no merece ser definida. Es una insatisfacción o un deseo lo que le lleva al hombre a sentir la necesidad. La necesidad para nosotros es un dato. No nos importa ahora si

es de más o menos importancia, de aspecto espiritual o material.

LOS BIENES SON LOS OBJETOS aptos para satisfacer las necesidades. Necesidad y bien son términos correlativos. No se concibe un bien sin necesidad ni una necesidad sin un bien que la satisfaga.

Llamamos UTILIDAD a la propiedad que tiene un bien de satisfacer una necesidad. No solamente tiene utilidad (y, por tanto, son bienes) las cosas: como vestidos, alimentos..., sino también los servicios: enseñanza, consulta, etc.

BIENES LIBRES Y BIENES ECONOMICOS: Si por bien entendemos lo que tiene aptitud para satisfacer una necesidad, indudablemente se nos presenta una gama de bienes muy amplia. Así el aire es un bien. Pero está a disposición de todos en cantidades ilimitadas, y por eso no puede llamarse un bien económico. Se llama BIEN LIBRE. Existen otros bienes que se presentan en cantidad limitada. Estos son, propiamente, los BIENES ECONOMICOS, por ejemplo, los alimentos, vestidos, etc.

BIENES DE CONSUMO Y DE PRODUCCION: Bienes de consumo son aquellos - que están en condiciones de satisfacer inmediatamente las necesidades. Bienes de producción, los que tienen que sufrir un proceso de transformación o adaptación para que sirvan para satisfacer las necesidades, v. gr. máquinas, trigo, etc.

SUS DIVERSOS ORDENES: Entre los bienes de producción cabe establecer una escala por razón de su proximidad y adaptación a la satisfacción de las necesidades: la harina será bien de segundo orden, siendo el pan de primer orden. El trigo ya será de tercer orden... y así por esta escala llegaremos a los bienes factores originarios de esos bienes de producción.

Esta es una clasificación mental o lógica y depende en cada caso la clasificación de cada objeto, del uso que se haga de la misma. Así, el carbón que se destina a la calefacción es de primer orden, mientras que el que se destina a un alto horno es de un orden muy elevado, pues para cuando lo que allí se produce, sirva para satisfacer inmediatamente las necesidades humanas, precisa todo un proceso de transformaciones (primero en aceros, después en laminados y así sucesivamente hasta convertirse en un artículo de ferretería que es ya un bien de primer orden, porque satisface directamente una necesidad).

LOS FACTORES DE PRODUCCION.- Los bienes desde el punto de vista mental se clasifican -como hemos visto- en diversos órdenes, y así podemos elevarnos hasta los factores o bienes originarios de la producción, que son la tierra y el trabajo.

Si el hombre no dispusiera nada más que de los bienes o recursos que le ofrece espontáneamente la naturaleza y su trabajo, poca cosa podría hacer. La mayoría de bienes o recursos naturales tienen que ser sometidos a un proceso de transformación para que sean utilizables. Entre los factores o bienes originarios de producción y los de consumo, hay otros elementos intermedios, como son las herramientas, maquinaria, utillaje, etc. Este conjunto intermedio de bienes de producción se denomina BIENES CAPITAL, PRODUCTIVO O CAPITAL REAL. Así ni la tierra como tal ni el trabajo se nos ofrecen como bienes de producción o capital. Entre los factores de producción enumeramos: a) tierra; b) trabajo y c) capital productivo. Cada factor ofrece unas características y categorías distintas.

EL CICLO DEL CAPITAL: Los bienes que coadyuvan a la producción de bienes de consumo, hay que someterlos a un proceso de transformación o adaptación. El trabajo que podemos desarrollar y los recursos que nos ofrece espontáneamente la naturaleza, pueden emplearse no en el consumo o satisfacción directa de las necesidades, sino en la creación de bienes de producción.

El emplearlos en esa forma implica una renuncia por nuestra parte y a ese renunciamiento o sacrificio que los desplaza hacia otros fines lo llamamos ahorro. El ahorro es un acto en virtud del cual destinamos ciertos recursos, no a la satisfacción directa de las necesidades, sino a la creación de los bienes de producción.

Llamaremos **INVERSION** a la fase sucesiva por la que aplicamos dichos recursos sustraídos al consumo inmediato, a la producción de máquinas u otros elementos de producción. Ahorro e inversión son actividades inseparables en cualquier proceso productivo.

Pero el capital que se emplea en la producción se desgasta con el uso; así las máquinas y herramientas necesitan ser sustituidas por otras con el tiempo. Si no se preocupara de ello el hombre, la Economía sufrirá un retroceso. Este acto de mantener intacto el capital o conjunto de bienes de producción disponibles se llama **AMORTIZACION** de capital. Si no se realizaran todos estos actos en una Economía, el nivel de vida descendería, y el progreso económico sería imposible.

**BIENES DE CONSUMO Y BIENES CONSUMIBLES O DURADEROS:** Los bienes de consumo son los que se consumen en el acto, los que no sobreviven al acto del consumo, como por ejemplo los alimentos. Los bienes duraderos o consumibles son los que no se consumen en el acto del consumo y sobreviven al uso durante un período más o menos largo de tiempo, como ocurre, por ejemplo, con los vestidos.

Estos últimos tienen características análogas a los bienes de producción y necesitan un tratamiento semejante. Podemos llamarles **CAPITAL DE CONSUMO**. Al conjunto de los bienes de consumo duraderos o capital de consumo y de bienes de producción lo llamaremos **CAPITAL SOCIAL**. Así entran en el capital social las máquinas y otros elementos de producción además de los bienes de consumo duraderos, tales como los automóviles, muebles, etc.

#### ORDENACION REAL Y TEMPORAL DE LAS NECESIDADES Y DE LOS BIENES:

1).- Las necesidades tienen distinta importancia para el sujeto económico: unas son apremiantes y vitales, otras son de menor interés. Pero cualquiera que sea el criterio de su clasificación, podemos admitir que existe una jerarquía de necesidades y por tanto también de bienes que se ordenan a la satisfacción de dichas necesidades.

Cada persona hace una ordenación: ordena los bienes que existen, muchos o pocos, en orden a las necesidades particulares que siente.

Pero no se puede decir que proceda de forma arbitraria en esta ordenación, sino que la ajusta al principio de la máxima satisfacción de sus necesidades.

Desde el punto de vista de la producción, existe una ordenación análoga a la del consumo. Los bienes presentes pueden ordenarse a la satisfacción de las necesidades de forma diversa, pero también esta ordenación está sometida a otro principio que es el máximo rendimiento mínimo coste.

Estos son los dos principios fundamentales de la ordenación real de necesidades y de bienes: máxima satisfacción y máximo rendimiento.

2) Pero hay que tener en cuenta que además de estos principios influyen en la ordenación presente las necesidades futuras, previsibles y ponderables, que en tanto podrán satisfacerse en cuanto se sacrifiquen en parte las necesidades presentes. Es esto lo que implica el ordenamiento temporal de necesidades y de bienes.

Los mismos bienes de producción se pueden ordenar a las necesidades presentes o a las futuras. Un país puede orientar sus esfuerzos a obtener la satisfacción de las necesidades presentes (v.gr. cuando los emplea en la obtención de alimentos) o destinarlos a la satisfacción de las futuras (v. gr. cuando los emplea en instalaciones ferroviarias o eléctricas).

Se acepta este sacrificio o renunciamiento porque se espera la compensación en el futuro. Un bosque puede talarse y obtener la satisfacción de unas necesidades, pero el provecho obtenido podría ser inferior al que cabría esperar en el caso de dejarlos crecer más tiempo, demorando su tala. Si se renuncia a la satisfacción de las necesidades presentes es por la compensación prevista en el futuro. Es esta compensación prevista y esperada, es este provecho lo que da el fundamento al interés del capital.

3) Esta ordenación de necesidades y bienes supone que el sujeto económico puede escoger un camino u otro. Y esta facultad de elección es la que nos plantea ahora el problema del plan económico.

LECCION 2ª

EL PLAN ECONOMICO EN MICRO Y EN UNA MACROECONOMIA.- Si el sujeto económico escoge un camino tanto como consumidor como productor, ya está actuando según un plan. Como consumidor le interesa, dadas unas cantidades de bienes, ver cómo los emplea y aplica en cierto tiempo a la satisfacción de sus necesidades. Como productor le interesará, por lo que afecta a su actividad, los precios de materias primas, salarios, precios de venta, etc. El estudio y la consideración de las actividades individuales en sectores parciales de la economía es la microeconomía.

A nosotros, como estudiantes y observadores de la actividad social no nos interesa la microeconomía, sino el estudio de los deseos y posibilidades de los sujetos que componen una colectividad, la macroeconomía, o sea, el manejo de las posibilidades y actividades que afectan a toda la colectividad, como son la renta nacional, las inversiones, el ahorro, como fenómenos de todo el grupo social en todo el campo económico.

LOS DATOS DEL PLAN ECONOMICO.- Los elementos de que el sujeto económico necesita tanto como consumidor como productor para realizar el plan, son los siguientes:

1.- LAS NECESIDADES.- Son el elemento fundamental; sin ellas no habría problema económico. (De ellas se tratará al hablar de la teoría del consumo)

2.- LOS FACTORES DE PRODUCCION.- Se pueden clasificar en ORIGINARIOS y PRODUCIDOS, según vimos en la primera Lección. Los originarios son la tierra y el trabajo, que nos son dados. Los producidos constituyen el capital real de la economía.

El sujeto que posee un factor determinado de producción -el obrero su trabajo, el intelectual su talento o técnica- puede utilizarlos unas veces para satisfacer sus necesidades, pero otras puede con ellos obtener un ingreso o renta, como el salario o el interés. Y aquí surgen dos nuevos conceptos:

a) Patrimonio: Etimológicamente proviene de dos voces latinas: pater=padre, y munus = don o regalo; es la herencia que el padre transmite a los suyos y se perpetúa a través de la familia. Es algo que no debe disminuirse para que la familia mantenga su situación o plan de vida.

b) Renta: de "reddo" = lo que vuelve, lo que retorna; lo que, por tanto, se puede gastar sin perjuicio del patrimonio.

En una economía rural o familiar el patrimonio da directamente los bienes para la familia.

En una economía más adelantada el patrimonio se cede total o parcialmente a cambio de una renta a otras personas. Así se cede el trabajo por el salario o el capital por un interés o renta.

Si consideramos que lo que se cede a otras personas, o economía externa, produce una renta, a esto que se cede podemos llamarlo capital adquisitivo. En este caso, en el concepto vulgar de capital, la misma tierra es un capital que no entraba como tal en la clasificación que hicimos de capitales. No la consideramos como capital por no ser un bien producido que se destina a la producción.

3.- ECONOMIA Y TECNICA.- Es el tercer elemento que necesita el sujeto económico que va a realizar un plan. Vamos a considerarlo como un concepto estático, que en el momento en que va a realizarse el plan actúa sobre el sujeto económico. La renta, en cambio, debe considerarse como un elemento dinámico que actúa sobre el sujeto.

La técnica introduce grandes limitaciones en la actividad económica. El productor actúa subordinado a ella, tiene que contar con sus dictámenes. Vea;os un ejemplo de esta influencia: Un sujeto quiere hacer una casa; puede hacerla de mampostería o de ladrillo; por economía escoge la mampostería, pero se encuentra enseguida con la técnica que le dice que los dinteles de las puertas y ventanas han de ser de ladrillo. Así la técnica ha puesto una limitación a los planes del sujeto.

Sin embargo, ello no significa que todo el proceso productivo es un

problema exclusivamente técnico. Pensar así sería un grav error.

Hay siempre un aspecto económico, tanto más importante que el técnico. Caben diversos métodos o procedimientos para obtener diversos productos. Si no fuera así, la producción indudablemente sería un problema técnico. Por eso, ante las diversas perspectivas que pueden ofrecerse, tiene que intervenir el principio económico del máximo rendimiento o coste mínimo. Se escoge el método o procedimiento más eficiente según este principio.

Asimismo, los factores originarios de la producción pueden destinarse a una cosa o a otra. Prefiriendo una, renunciamos a otras, lo cual es también problema económico.

4.- LAS INSTITUCIONES POLITICO-JURIDICO-SOCIALES (ECONOMIA Y POLITICA)  
Es el cuarto elemento que afecta al sujeto económico en la prosecución de un plan.

Estas instituciones constituyen el marco dentro del cual se desenvuelven las actividades económicas y que, por tanto, siempre afectan a éstas. Son, pues, un elemento con el que hay que contar.

Hay una gran diferencia entre una economía que se desarrolla en un Estado liberal y otra sobre la que pesan las actuaciones de un Estado intervencionista.

En los comienzos de la Edad Moderna se inicia el desarrollo del Estado Moderno y hace su aparición la Escuela Mercantilista. Sus tendencias predominan en los Estados de los siglos XVI y XVII. Se abre paso a un extenso e intenso intervencionismo del Estado en todos los órdenes de la vida económica, al objeto de crear una mayor prosperidad nacional. Para ello todo lo que contribuyese a la entrada del dinero en el ámbito nacional, había de merecer la atención y protección del Estado. En el comercio internacional las mercancías se pagan en lo posible con mercancías, pero los saldos o diferencias entre las importaciones y las exportaciones deben pagarse en metales preciosos, y, por ello, es de sumo interés obtener un saldo favorable. Se hace preciso fomentar las exportaciones y restringir las importaciones. Para ello se monta el sistema aduanero y se fomenta la producción de artículos industriales o manufacturados; mínima importación de artículos manufacturados y máxima exportación de los mismos, que tienen un precio mayor que las materias primas y contribuyen más al enriquecimiento nacional.

Pero en el año 1650 el inglés Tomás Mun publica una obra titulada "El Tesoro inglés por el comercio exterior", y en ella demuestra que no hay necesidad de una regulación minuciosa del comercio exterior por el Estado. Este puede conseguir el logro de sus objetivos solamente con unos cuantos principios. Y es esta obra la que marca la pauta a la política de primas de exportación y de producción, defensa aduanera, etc.; política que tenía la ventaja de que sin necesidad de intervenir el Estado en la misma producción, venía a ser el vigilante inteligente que orientaba la economía.

Así cabe organizar un mecanismo económico que obedezca a sus propias leyes.

Esta idea de que la economía tiene sus leyes y que debe regirse por ellas, es la que inspira la "Escuela clásica" en la que descuellan Adam Smith, con su obra "La riqueza de las naciones". Es heredero de las doctrinas fisiocráticas y de su máxima "laissez faire, laissez passer, le monde marche par lui même". No deben ponerse trabas a la actuación de la Naturaleza por nadie. El Estado no debe intervenir en el campo económico. La misión que se le señala es de vigilar el cumplimiento de los contratos libremente hechos y defender o garantizar la propiedad privada.

Este liberalismo sufre transformaciones y reacciones que culminan en la "Escuela histórica", cuyos principales fautores son Roscher, Knies, Hildebrand, Wagner y, sobre todo, Schmoller. Las leyes que admiten están sujetas a los cambios históricos: no tienen validez universal.

Sin embargo, el mismo Schmoller, en un artículo publicado con el título de "Ciencia de la Economía Política", demuestra que existe una duda respecto a la existencia o no existencia de las leyes económicas fijas. Dudaba entre una Economía sin leyes o una Economía con leyes.

También Adam Smith admite que el Estado intervenga en algunas activi-

dades, contradiciéndose alguna vez, porque lo característico en él es el negar la ingerencia del Estado en las leyes económicas.

He aquí, pues, la cuestión que se nos presenta: ¿será posible obtener una nueva concepción económica frente a estas dos tendencias que admiten y niegan respectivamente la presencia de leyes fijas económicas? Trátemos de resolver la cuestión.

Desde luego, si hemos de creer en la ciencia de la Economía, hemos de admitir la existencia de leyes económicas propias. Sin embargo, no podemos caer en el error de que el Estado no debe intervenir en este mecanismo económico de leyes. Tiene, pues, que darse alguna solución a la cuestión planteada. Y la podemos hallar en el hecho de que:

a) El Estado supone un marco de instituciones sociales dentro de las cuales se desarrollan las leyes.

b) Una vez dado este marco podemos ya admitir un mecanismo de leyes que ajuste los medios a las necesidades.

La cual solución está en armonía con el mercantilismo.

#### ECONOMIA POLITICA Y POLITICA ECONOMICA.-

Son dos ciencias que actúan en sentido inverso.- La Economía Política adopta como dato las instituciones jurídicas y con arreglo a ello pretende lograr unas leyes que hagan funcionar un mecanismo económico. Para la Política Económica los datos son los mecanismos y las leyes que los regulan; y entonces trata de ver qué marco social es necesario para conseguir el funcionamiento de aquel mecanismo. Así queda establecido cuál sea la jurisdicción de cada ciencia.

LOS DATOS COMO ELEMENTOS ESTRUCTURALES.- Los datos como elementos estructurales del plan económico, más arriba señalados (1º. las necesidades; 2º factores de producción; 3º la técnica; 4º las instituciones políticas y sociales) llevan implícito otro elemento estructural: la población. La constancia de las necesidades y del trabajo (factor de producción) nos lleva a admitir este nuevo elemento: la constancia de la población. Así tenemos todos los datos como elementos estructurales de un plan económico.

### LECCION 3ª

#### DIFERENTES TIPOS DE PLANES SEGUN EL TIEMPO DE VIGENCIA.-

Vamos a estudiar el plan económico desde el punto de vista de tiempo. Queremos decir que existen planes para un día, un mes, un año... etc. Estos planes siempre están articulados o engranados. Así en el plan diario de gastos hay que tener en cuenta los gastos mensuales (luz, agua, etc) En el plan mensual habrá que tener, asimismo, cuenta de los gastos anuales (de vestidos, etc.).

Pero en teoría vamos a reducir todos estos planes a los tres tipos siguientes:

- 1º.- planes inmediatos;
- 2º.- planes a corto plazo;
- 3º.- planes a largo plazo.

El primer tipo se refiere a un período cortísimo de tiempo y ningún dato estructural se modifica; nada varía. En el tipo de a corto plazo podemos admitir la constancia de los datos estructurales. En el de a largo plazo, se modifican todos los datos.

LA ECONOMIA ESTACIONARIA.- En los planes inmediatos (primer tipo) todo permanece intacto, lo cual no significa que la economía esté inmóvil sino que suponemos movimiento en equilibrio. Para caracterizar este tipo de planes los llamaremos planes de "Economía Estacionaria"; lo que representa una situación en la que todas las magnitudes económicas permanezcan constantes. No cabe modificación de hechos.

Hay una dinámica a largo plazo que tiene sus leyes propias. Hemos dicho que se modifican los valores normales hasta llegar a otro estado de equilibrio. Es el caso de España antes y después de la guerra, que ha provocado cambios de elementos estructurales. En cada estructura económica existe la tendencia y se llega a un estado de equilibrio. Es la meta a que tiende el reajuste económico a través de sus oscilaciones. A esos movimientos de cierta posición de desequilibrio que se producen en ese reajuste llamamos ciclos económicos o movimientos de coyuntura.

Llamamos tendencia secular a esa propensión al equilibrio, cuando se desenvuelve en un plan a largo plazo sin alteración de los elementos estructurales.

La actividad económica se desarrolla con oscilaciones en torno a las tendencias, oscilaciones que en plan a corto plazo obedecen a las diversas provisiones, que son necesarias cuando el plan económico se refiere a un período más o menos largo de tiempo.

En dinámica a largo plazo la tendencia secular o central puede modificarse y puede seguir tres rutas: 1) ascendente; 2) descendente; 3) ascendente-descendente.

La curva del ciclo va moviéndose en torno a la tendencia secular y siguiendo su ruta o camino.

Representación gráfica: 1º  2º  3º 

En la historia se dan todas estas tendencias. Estos tres que presentamos son modelos abstractos, pues la realidad es mucho más compleja.

En esta dinámica a largo plazo podemos distinguir movimientos determinados por ciertos hechos que podemos resumir en los siguientes:

- 1.- movimientos de tipo estacional, v.gr. en el verano, que se consumen bebidas refrescantes y provoca ello mayor demanda de ciertas frutas.
- 2.- movimientos de tipo climatológico o biológico, v.gr. la producción de huevos en el invierno que determina sus reacciones.
- 3.- mayor gasto a la entrada del verano y en Navidad.

Los movimientos económicos no son compartimentos-estancos, sino se relacionan con otros. Toda modificación económica en un sector se transmite a otros sectores.

Como movimientos característicos de toda dinámica podemos enumerar:

- 1) los movimientos estacionales,
- 2) los movimientos cíclicos,
- 3) los movimientos de la tendencia secular, determinados por elementos o valores estructurales.

IMPORTANCIA DE LAS DISTINCIONES ANTERIORES.- Es necesario tener presentes las divisiones y distinciones precedentes en planes inmediatos, a corto plazo y a largo plazo para la aplicación de las leyes económicas. Comprenderemos esto con un ejemplo.

Hay una ley económica que dice: cuando aumenta la demanda de un artículo, aumenta el precio del mismo.

Esa ley no se cumple en cualquier plan económico. Hay que observar de qué economía o plan económico se trata, si es de corto plazo o largo plazo.

Si se trata de un plan económico a corto plazo, al aumentarse la demanda, aumentará también el precio del artículo. ¿Cómo se explica? Se supone que en la producción de ese artículo trabajan empresas que están funcionando a pleno rendimiento. Si aumenta la demanda tendrán que aumentar el funcionamiento de la maquinaria y tomar nueva mano de obra. Y en este caso se nos presenta el fenómeno del rendimiento decreciente, con lo que el coste de producción de cada unidad aumenta. Por eso los artículos se tendrán que vender más caros.

En un plan económico a largo plazo, la elevación presente del precio, provoca la aparición de nuevas empresas, nuevas instalaciones y la aparición de nuevas instalaciones o la renovación y ampliación de las existentes se traduce en disminución del coste del producto ya que la trabaja generalmente a costes decrecientes.

En resumidas cuentas las leyes económicas valen por cada tipo de eco-

Pero un hecho fundamental es que las relaciones no son de causa a efecto; sino mutuas, interdependientes. Así, el precio de un artículo depende de la demanda, pero ésta, a su vez, del precio.

Esta interdependencia se denomina con la palabra "función" (cumplir), queriendo indicar que en las relaciones económicas existe no causalidad (como en las relaciones matemáticas) sino funcionalidad. Claro que esta economía estacionaria no responde a una realidad, no tiene valor real, sino puramente teórico. Pero es necesario que la admitamos, aunque sea pura ficción, lo mismo que en física se admite el movimiento continuo para la explicación de una parte de esa ciencia.

Admitido, pues, el valor teórico de esta economía estacionaria, veamos cómo se refleja dicho valor.

LA DINAMICA ECONOMICA PROPIAMENTE DICHA.- Ya Adam Smith distingue entre precio de mercado y precio natural. Vamos a ver cómo llega a esto, pasando ahora al estudio del segundo tipo de planes:

Planes a corto plazo.- Aquí ocurre que hay modificaciones no de los elementos estructurales, sino de las magnitudes. Tratándose de un período de un año, hay que tener en cuenta las modificaciones que ha de sufrir la oferta y la demanda, aunque permanezca constante la producción; así, por ejemplo, puede ser un año de buena o mala cosecha, etc.

Pero si los sujetos económicos (productor o comprador) son susceptibles de error, entonces todos tienen que hacer sus cálculos, hacer ciertas previsiones: "esperaré que bajen los precios..." "compraré más tarde, que quizás me resulte mejor...". Es decir, que las previsiones son necesarias en los planes de a corto plazo.

Ahora bien; puede ocurrir que los sujetos económicos coincidan o dejen de coincidir en sus previsiones. En el primer caso (de coincidencia) tendremos perfecto equilibrio, porque hay que advertir que los elementos estructurales han sido previstos: ni la población aumentará, la tierra producirá... etc. En el segundo caso cambia; se crea un desequilibrio, y esto, a su vez, crea unas fuerzas que buscan su precio de ajuste y así entran en juego distintas acciones y reacciones. Esto es lo que llamamos la Dinámica Económica propiamente dicha.

Y vamos al concepto de Smith: Dice que el precio del mercado tiene que ajustarse al precio natural. Supongamos que existe un precio normal y otro real. Si las previsiones de los sujetos económicos coinciden, dice Smith, entonces la oferta será igual a la demanda y todas las magnitudes serán normales.

Si no coinciden, a) y la DEMANDA es superior a la OFERTA, se elevará el nivel del precio normal, lo cual determinará que los empresarios se dediquen a aquel sector de industria que más debilitado está; y en consecuencia, se ajustará otra vez el precio.

b) Si la DEMANDA es inferior a la OFERTA ocurrirá que el precio cae, y al caer, hay pérdidas; lo que determinará que los empresarios se dediquen a otra rama productiva y los precios se ajustarán. Así Adam Smith.

Sin embargo, la Economía moderna ha demostrado que no existe tal tendencia al equilibrio. Existen en realidad acciones y reacciones, pero no como los clásicos se imaginan.

Una vez que el precio ha sido inferior al precio normal, lejos de existir esa tendencia, se dan otras fuerzas acumulativas, que irán determinando una separación cada vez mayor del precio real al normal. Esta anomalía hará crisis. Y antes de que se llegue al equilibrio, unas segundas fuerzas contrarrestarán las primeras y se desarrollará una normalidad de sentido inverso... Es decir, que jamás se consigue por esta influencia de distintas fuerzas que se acumulan en cada caso, llegar a una situación normal constante.

Esto es lo que se llama Dinámica Económica propiamente dicha.

Planes a largo plazo.- Aquí ocurren modificaciones de los elementos estructurales, que en planes a corto plazo no varían. Esto hace que el plan normal se cambie. A esto llamamos sucesión de estados de equilibrio.

nomía, pero pueden conducir a grandes errores, si no se especifica a qué tipo de economía se refieren

#### LECCION 4ª

LAS RELACIONES ECONOMICAS Y SUS ELEMENTOS.- En toda economía se establecen relaciones y conexiones entre individuos y magnitudes de toda naturaleza. El precio tiene conexión con la demanda, la demanda influye sobre el precio, el precio actúa sobre los factores de producción.

En estas relaciones aparecen los siguientes elementos: el sujeto activo, la mercancía y el dinero y el sujeto pasivo.

En rigor podríamos reducir a dos: a los sujetos y a los objetos económicos.

LOS OBJETOS ECONOMICOS.- Son los bienes económicos que satisfacen las necesidades humanas. Toda actividad económica implica una elección. El sujeto tiene que actuar sobre recursos escasos y con medios también escasos. Entra en juego la elección porque cuenta con medios limitados y las necesidades son ilimitadas.

¿Cuál es el criterio que predidirá dicha elección?

Algunos sujetos pueden actuar arbitrariamente, pero no es esa la norma ordinaria y corriente.

En esa elección pueden actuar sobre el sujeto dos clases de factores: 1) la importancia intrínseca de los bienes, y 2) el afecto o consideración subjetiva de los mismos, v.gr. cuando se compra un objeto por estar vinculado a un acontecimiento o recuerdo familiar.

A esa importancia de los objetos en virtud de la cual se eligen, se llama utilidad,

La importancia que se concede a los objetos por razón de su utilidad o de las preferencias que se experimentan, es lo que constituye el valor de los mismos.

NOCION DEL VALOR.- CONCEPTO CLASICO.- Vamos a exponer el concepto clásico del valor siguiendo a Adam Smith.

Todo objeto tiene dos valores: valor de uso y valor de cambio.

El valor de uso está determinado por la utilidad que reporta a la satisfacción de las necesidades.

El valor de consumo está determinado por la calidad o cantidad de cosas que se puedan obtener a cambio de dicho bien.

No hay relación, o, mejor dicho, hay relación contraria entre valor de uso y de cambio, o sea aquella cosa que tiene mucho valor de uso tiene poco valor de cambio. Por ejemplo, el agua satisface una apremiante necesidad, por lo que su valor de uso es muy grande, pero no así su valor de cambio por tratarse de una cosa que es corriente o existe en cierta abundancia. El diamante, en cambio, tiene poco valor de uso y gran valor de cambio.

El valor está compuesto de ambos valores de uso y cambio. Por el lado de uso el valor se debe a la utilidad y de esta utilidad depende la demanda. El valor de cambio se debe a la rareza y esta es la base de la oferta.

VALOR Y PRECIO.- Los bienes en la economía moderna no se cambian entre sí, no hay trueque. Para superar esa dificultad se ha introducido un nuevo bien económico, que por un lado es útil y por otro escaso o raro. Es útil, porque con él se pueden adquirir todos los demás bienes que necesitamos para satisfacer nuestras necesidades, y raro, porque no se dispone en cantidades inferiores a las necesidades del mismo. Si expresamos el valor de cambio de las cosas en dinero tenemos el precio. De aquí en adelante seguiremos hablando de precios en lugar de valores. El valor de cambio vendrá expresado por el dinero.

PRECIO NATURAL Y PRECIO DE MERCADO.- El precio es el valor de cambio de un artículo expresado en dinero. El precio está sometido a dos tipos de fenómenos: 1) un fenómeno transitorio y 2) un fenómeno permanente. El fenómeno transitorio se caracteriza por las oscilaciones que éstos expe-

rimentan de un día a otro. Mientras que el fenómeno permanente de los precios constituye el valor normal o natural de éstos. Ejemplo del oro, que siempre vale más.

Los clásicos explican este doble aspecto del valor con Adam Smith a la cabeza, diciendo que todas las cosas tienen precio natural y precio de mercado.

El precio del mercado es algo que puede oscilar por encima y por debajo del precio natural o normal.

Si el precio del mercado sube por encima del precio natural, que en definitiva no es más que el coste de producción, coste en el que está incluido el beneficio normal del productor, entonces se dará lugar a un beneficio extraordinario. Este beneficio extraordinario atraerá nuevos factores de producción, provocará mayor oferta y el precio disminuirá.

Si cae por debajo del precio natural, se originan las pérdidas, los capitales se retiran de aquella producción, se contrae la oferta y se aumenta el precio.

Así el precio del mercado oscila en torno al precio natural o normal.

CAUSA DEL VALOR PERMANENTE.- La causa del valor permanente de un artículo es el costo de producción, que es lo que se paga a los factores de la producción, como renta a la tierra, como salario al trabajo y como interés al capital. Nosotros vamos a separar el interés del capital del beneficio del mismo, aunque Adam Smith incluía el beneficio en el interés.

Según esto el precio natural está determinado por el coste de producción, que a su vez es la suma de remuneraciones a los factores de producción -renta, interés y salario-. ¿Y qué son estas remuneraciones, sino los precios de los servicios productivos? Luego para explicar el precio nos referimos a otros precios. Y quedamos en un círculo vicioso del que hemos de intentar salir. Adam Smith no pudo salir de este círculo vicioso.

Fuó David Ricardo el que construyó una teoría para salir de él.

Para ello empezó por crear unidades de referencia de los tres factores de producción. El trabajo lo expresó en horas; la tierra en hectáreas y el capital en unidades imaginarias.

Cuando dos bienes, A y B tenían la misma cantidad de unidades de tierra, trabajo y capital, o bien aumentaban en cantidades iguales, no había dificultad ninguna, ya que ambos bienes tenían entonces el mismo valor. La dificultad surgía cuando la tierra era por ejemplo doble en A que en B, pero en cambio A poseía la mitad del capital de B, ¿Cuál de los dos bienes presentaba un mayor valor de cambio medido en unidades naturales?

David Ricardo superó la dificultad reduciendo todo a una sola unidad. Para ello eliminó la renta de la tierra y el interés del capital para dejar únicamente al trabajo como única unidad del coste de producción.

Para eliminar la renta de la tierra, hizo este sencillo razonamiento: La renta de la tierra no es una causa del coste de producción, y, por tanto, del precio, sino más bien un efecto de este último. Porque -decía- hay tierras de distintas calidades, de distintos grados de fertilidad. En la de calidad inferior, el precio es igual al trabajo invertido en su explotación. El producto obtenido no compensa por ser igual al coste de producción. Nos hallamos ante lo que él llamaba "la tierra marginal". Pero las tierras superiores, las de superior calidad, dan un producto cuyo precio es superior al coste de producción. Es lo que Ricardo denomina: "la renta territorial" o "ricardiana". Como al ser el precio el que termina la renta territorial según vemos, resulta que el precio es causa y no efecto de la misma.

¿Cómo eliminar el capital? El se basa en un hecho que entonces tenía seguramente realidad, pero que hoy no es posible admitir. El capital -decía- es proporcional a la cantidad de trabajo invertido en la producción ya que en aquel tiempo la maquinaria no alcanzaba el volumen actual. Ricardo decía lógicamente que teníamos perfecto derecho a eliminar el capital por ser proporcional al trabajo, ya que al aumentar éste, aumentaba exactamente en la misma proporción el capital.

Luego en su teoría quedaba únicamente el trabajo -las horas de trabajo- como expresión o índice del coste de producción. Si una cosa requería más horas de trabajo que otra para ser obtenida, su valor -expresado en horas de trabajo- debía ser, lógicamente mayor.

Esta es la doctrina del valor-trabajo de Ricardo.

Los marxistas -aunque ilógicamente- sacaron la conclusión de que el valor era exactamente igual al trabajo y que, por lo tanto, el precio había de ser igual al trabajo, y que todo salario inferior al precio creaba una plus-valía robada al obrero. Sin embargo, esta teoría se deduce lógicamente de la teoría ricardiana, ya que Ricardo no eliminaba el capital del coste de producción, y, por tanto, del precio, sino que para efectos de reducción a una única unidad de producción, lo eliminaba por ser proporcional al trabajo, es decir, por ser un tanto por ciento fijo del trabajo utilizado.

CRITICA a la teoría de Ricardo.- En primer lugar hay que rechazar su afirmación de que la renta territorial sea un efecto del precio. Ya hemos indicado antes que entre los distintos factores de producción para determinar el precio normal, que es un concepto estático, no caben relaciones de causalidad, sino únicamente de funcionalidad e interdependencia. v.gr. Cuando el trigo por su escasez se demanda más que antes, las tierras marginales dan una renta superior al trabajo realizado, trabajo exactamente igual al de años anteriores que no producía más que un precio marginal. Lo mismo se puede decir cuando hay un aumento de técnica en dichas tierras, etc. Luego la posibilidad de que una tierra cualquiera rinda una renta, no depende del precio, sino de la demanda, y, por tanto, existe una relación funcional entre ambos conceptos.

En segundo lugar, la relación fija entre el capital y el trabajo no se verifica actualmente. Guardan, es cierto, una cierta proporción, pero nada más. Hoy vemos empresas con un mínimo de capital, v.gr. las de construcción, y otras en las que el capital invertido en presas, etc., es considerable, como las eléctricas.

Vemos, pues, que la teoría del valor-trabajo ideada por David Ricardo es insostenible y ni que decir tiene, su caricatura: la teoría marxista del valor, basada en la "plus-valía".

#### BASES DE LA MODERNA TEORIA DEL VALOR.-

Primer hecho: existe una interdependencia entre todos los valores y precios. Así, v.gr. el precio del carbón depende del de los salarios, éste a su vez de de las subsistencias, etc.

Segundo hecho: El precio de cualquier artículo no sólo depende del de los demás, sino de sí mismo, v.gr. En el precio del carbón hay que incluir el coste del transporte desde la bocamina al mercado, el cual depende del precio del carbón consumido por la máquina que lo transporta.

Conclusión.- No se puede decir que un precio es independiente de los demás.

Vamos ahora, para nuestro propósito, a aislar los elementos del precio o del valor, que son la rareza y la utilidad.

A pesar de eso, nos va a ser difícil fijar los precios mirando solamente los costes de producción (escandallos), dada la total interdependencia de unos con otros. Únicamente podremos hacerlo con artículo monopolizado. Pero ni siquiera podríamos hacerlo en un régimen de tasas, ya que para ello tendríamos que llegar a un régimen absoluto de tasas que únicamente encontramos en el socialismo puro.

#### LECCION 5ª

LOS SUJETOS ECONOMICOS.- Toda actividad económica se caracteriza por un conjunto de relaciones interdependientes. Los elementos constitutivos de esta actividad son los sujetos y objetos. Ahora nos interesan los sujetos.

El sujeto económico -individuo, familia, etc.- establece unas relaciou

nes de dos tipos: a) entre sí, es decir, con otros sujetos, y b) con los bienes, relaciones estas últimas más bien de tipo jurídico, pero que también tienen su interés estrictamente económico.

La actividad económica de un sujeto se puede definir diciendo que es: el conjunto de relaciones que se establecen entre dos o más sujetos, o entre él y otros bienes que necesita.

Nos encontramos así con una doble acepción de la economía: a) la economía propiamente dicha, que estudia el conjunto de las relaciones de los sujetos y objetos y b) la ciencia de la economía política, que estudia estas relaciones económicas.

Cuando se habla de la economía nacional, nos podemos referir a ambos sentidos, es decir, al conjunto de relaciones que se establecen en una nación, o al estudio científico de estas relaciones económicas.

DIVERSOS TIPOS DE SUJETOS ECONOMICOS.- Estudiaremos su evolución histórica:

a) La familia: De economía cerrada, autárquica. Produce todo lo que necesita. Tiene economía de producción y de consumo. Sin embargo, llega un momento en su historia en que produce un producto en exceso y este excedente lo cambia por otros excedentes de otras familias. Así se establecen unas relaciones entre unidades económicas autárquicas.

Llega otro momento en que el excedente de las familias se puede adquirir en el mercado. Así la familia empieza a producir para dicho mercado una sola cosa, comienza la especialización. La familia, a pesar de eso, sigue siendo autárquica. Pero se va creando el mercado.

b) Edad Media. El maestro artesano produce artículos que no son para sí. El aprendiz, sin embargo, sigue viviendo económicamente con su familia. Los productos se intercambian con más intensidad y se establecen los Gremios.

c) Edad Moderna. Se forman los Estados Modernos. Aparece al mismo tiempo el uso general del dinero. Simultáneamente se forma una clase social hasta ahora innecesaria: el comerciante. Este coge todo lo que sobra a la economía familiar y lo lleva al mercado a ponerlo a disposición del gran público. Observa qué es lo que se vende más, y recomienda a los productores dichos productos. Tenemos ya ante nosotros al fabricante por encargo: la industria a domicilio.

Viene un momento en que todos los productores de un producto se reúnen, constituyendo la fábrica o manufactura. Ya no se fabrica por encargo, más bien se fabrica para un mercado incierto.

Así llegamos al doble fundamento económico de la actualidad:

- a) la familia como unidad de consumo, y
- b) la empresa como unidad de producción.

Para que esto se haya podido llevar a cabo, ha surgido un hecho transcendental: la división profesional del trabajo. Ahora se trabaja en una sola actividad, normalmente en la que tiene más aptitudes o en la que llega a especializarse. Esto hace crecer el rendimiento y la producción.

Un segundo paso nos lleva a la división regional del trabajo. Aparece el gran mercado. Cada región -vistas sus aptitudes raciales, climatológicas, su abundancia en tal mineral, etc.- se especializa en una sola producción. Así aparecen las economías regionales, que abarcan a la familia y a la fábrica.

Por fin se llega a otro sujeto superior: El Estado.

Con ello hemos establecido una jerarquía económica de sujetos que podremos estudiar en su aspecto puramente económico o bien en el político-jurídico.

JERARQUIZACION ECONOMICA DE LOS SUJETOS.- Cada sujeto económico depende de otro de categoría superior. El individuo depende de la familia; la familia, de la región; la región, de la nación. Cada elemento está integrado a un grupo y limitado por un grupo superior. La economía nacional limita a la regional, ésta a la familiar, etc. De aquí surgen dos conceptos transcendentales y antagónicos: el de lo económico-privado y el de lo económico-político.

Lord Lauderdale fué el primero que hizo esta distinción. La aclaraba con un ejemplo: ¿Qué diríamos de un señor que ciega unos cuantos manantiales de agua mineral para provocar la escasez y aumentar en consecuencia el valor de los demás manantiales mediante la rareza? En este caso ocurre que a la utilidad o capacidad de satisfacción de una necesidad - que lleva consigo el agua mineral, se añade la rareza o escasez. Desde el punto de vista de una economía privada, ha aumentado el valor del agua. Desde el punto de vista económico-político o de la utilidad para la sociedad, se han disminuido los bienes disponibles. Luego hay dos puntos de vista contradictorios: desde el punto de vista económico-político con la utilidad, que crece en la medida de los bienes disponibles; el agua es buena en cuanto satisface una necesidad; el diamante, en cuanto es raro. Los cosecheros de café en el Brasil, destruyen parte de la cosecha para provocar la rareza y un aumento de valor. Esto es económico desde el punto de vista económico-privado, pero no lo es desde el punto de vista económico-político. Porque la economía privada enfoca el valor desde el punto de vista de incrementar la escasez. La Economía Política desde el punto de vista del aumento de la utilidad o de la posibilidad de satisfacer las necesidades.

La Economía es una ciencia que lleva en sí misma el germen de su destrucción. Persigue la plena satisfacción de las necesidades del grupo, máximo nivel de vida, pero conseguido este fin desaparece la razón de ser de la Economía, porque no se daría el supuesto de una necesidad satisfecha limitadamente.

Consecuencia importante: cada vez que empeora la situación económica de un país, aumenta la importancia de la Economía para ese país.

## LECCION 6ª

### 1).- LA ESTRUCTURA ECONOMICA Y SUS FORMAS POLITICAS: JERARQUIA JURIDICO-POLITICA DE LOS SUJETOS ECONOMICOS.

Nos proponemos estudiar cuál es la jerarquía jurídico-política que existe entre los diversos sujetos económicos.

Vemos que existen relaciones de poder que dan lugar a esa jerarquización. El jefe de una familia tiene un poder que no tienen los demás miembros, a los que impone una cierta subordinación. Lo mismo el jefe de una Empresa, el de un Sindicato, etc.

Todas estas jerarquías están sometidas a su vez a una jerarquía superior, en virtud de la cual las relaciones quedan limitadas a un poder superior, el Estado. Las actividades propias de cada sujeto quedan subordinadas a esa gradación de poderes. El Estado y los organismos similares intervienen mediante la ley en los sujetos económicos limitando sus actividades. El Estado, en toda economía, interviene por una mayor o menor limitación de los planes individuales. Por lo tanto, podemos hablar de la existencia de una jerarquía en toda estructura económica.

Sin esta intervención sería mayor la libertad de planes individuales, pero sería imposible realizarlo en la práctica.

Esta intervención da lugar a distintas estructuras jurídicas y políticas de la economía y por tanto, a diversos mecanismos económicos, porque lo jurídico y político imponen un determinado marco a la Economía. (Véase a este respecto la relación de Economía Política y Política Económica en el n. 6 de la Lección 2ª.- La Economía Política trata de ordenar dentro de un marco político y jurídico dados los medios económicos limitados para la mejor satisfacción de las necesidades humanas.- La Política Económica trata de crear el marco jurídico-político adecuado que permita el funcionamiento de un cierto mecanismo económico para la consecución de los fines propuestos).

### 2).- TIPOS DE ORGANIZACION POLITICO-ECONOMICA.- Esta intervención del Estado puede dar lugar a diversas estructuras jurídico-políticas.

Walter Encken en su obra "Fundamentos de la economía nacional" ha estudiado los diversos tipos "puros" de organización político-económica. Simplificamos sus datos y presentamos una clasificación más sencilla. Somos puras abstracciones que no se dan así en la realidad.

1) Economía totalmente dirigida. - No existe libertad de producción ni de consumo. 2) Economía dirigida, pero con libertad de cambio de los bienes de consumo; 3) Economía dirigida pero con libertad de consumo; 4) Economía totalmente libre, en cuanto a la producción como al consumo.

La primera supone que el Estado regula la producción y el consumo. De lo que resulta que los sujetos no pueden elaborar planes individuales de producción ni de consumo. Claro está que no existe esta economía en ninguna parte con todo el rigor que le atribuimos en esta clasificación. Ni en Rusia se pudo dar este tipo de economía, porque a pesar de haberse intentado al principio, terminó en completo fracaso. Prueba de ello son los "planes quinquenales" elaborados posteriormente. La economía de un Convento sería la más representativa de este primer tipo de economía. Se acercaría también la de una familia en la que el cabeza, el padre lo regulara todo rigurosamente. Hay economías que se acercan más o menos a ésta, v.gr. la rusa se acerca mucho más que la norteamericana.

La segunda. - El Estado regula totalmente también la producción y el consumo, pero permite el cambio de los bienes de consumo. Por ejemplo, en un cuartel los bienes de consumo son fijados por el racionamiento, pero los soldados pueden cambiarse libremente entre sí estos bienes de consumo.

La tercera. - El Estado regula la producción, pero los planes de consumo son totalmente libres para el individuo. Un tipo representativo de este género son las economías de guerra, en que el Estado regula la producción, pero los individuos pueden consumir libremente según sus preferencias.

La cuarta. - El Estado no interviene ni en la producción ni en el consumo. La producción queda en manos de los empresarios y el consumo a la iniciativa particular de la unidad consuntiva. Pero el Estado sigue interviniendo con una influencia de tipo jurídico en la que lo característico es que se mantiene la libertad de contratación y la propiedad privada.

Estos son los cuatro tipos ideales o puros. En la realidad, las economías participan de una mezcla de los cuatro, y se pueden reducir los tipos reales a tres. Tipos que han existido o existen:

a) economía libre; b) mixta; c) colectivista.

3) ECONOMIA LIBRE. - El Estado garantiza la propiedad privada y la libertad de contratación. La producción y el consumo se realizan por planes privados; por la empresa y las familias, aunque estas unidades se agrupan luego en otros grupos: trusts, cartells, cooperativas de consumo, etc.

La familia es dueña del trabajo y de los bienes de patrimonio (tierra y capital). Cede por un contrato a la empresa los medios de producción dichos a cambio de una participación en los bienes producidos. No es, pues, una cesión gratuita. Pero lo que percibe no son los bienes producidos directamente, sino mediante el dinero o bien general cambiante.

Esta remuneración que percibe representa la renta, el salario y el interés. Con este dinero las familias pueden adquirir los bienes de consumo y servicios que necesitan.

Así se dan dos corrientes: De la familia a la empresa circulan los factores de producción y de la empresa a la familia los bienes de consumo. Pero como tanto los servicios productivos como los bienes de consumo se pagan en dinero, tenemos una corriente monetaria que va desde los empresarios a las familias en forma de remuneraciones, y otra corriente que va de las familias a los empresarios en pago de los bienes adquiridos. Y ¿qué ocurre? que la corriente de servicio de factores de producción tiene que coincidir con los bienes producidos (suponemos que todo lo que ganan destinan a la adquisición de los bienes producidos).

La renta nacional (suma de las rentas familiares) tiene que ser igual al valor de la producción nacional, ya que el valor es igual al coste de

producción, y el coste de producción es igual al salario, renta, intereses y beneficios (lo que constituye la renta nacional).

Esto dió lugar a una ley que la formuló Juan Bautista Lay: "Ley de las salidas". Dice que no puede darse nunca una superproducción, porque el coste de producción por un lado y el poder adquisitivo por otro, coinciden, pues "la oferta crea su propia demanda", yendo a la par la producción y el consumo.

Si se diera este tipo de economía libre en la realidad, tendría valor la ley; pero intervienen muchos factores que lo alteran.

**EL CIRCUITO MONETARIO.**- Se ha establecido una corriente de dinero entre la empresa y la familia. Los factores de producción se pagan en dinero, y las familias usan ese dinero para adquirir bienes de consumo.

Para su mejor comprensión, adelantamos las siguientes ideas.

Irving Fisher establece la cantidad de dinero circulante representando la por M. Pero, dice, no es lo mismo que la moneda circule más o menos rápidamente. Si se emplea una moneda una vez al mes, el número de pagos al año será 12 M. Si se emplean dos veces, 24 M. Y si se emplea V veces sería V M.

Esto, desde el punto de vista de la demanda. Esto nos lleva a lo que se llama la ecuación monetaria de Fisher, aunque en rigor no hay tal ecuación, pues ésta es a base de una incógnita a averiguar, y en la de Fisher todos los datos son conocidos o desconocidos según el problema que se plantease. Por eso, en lugar de hablar de una ecuación, sería mejor llamarla "fórmula de Fisher"

Esto puede tener también lugar en el valor de las compras realizadas. Multiplicando el precio de cada mercancía ( $p_1$ ) por su cantidad ( $q_1$ ) tendríamos el valor de esa mercancía =  $p_1 q_1$ . Esto podemos hacer con todas las mercancías:  $p_2 q_2$ ;  $p_3 q_3$ , etc. Sumando todos estos productos:  $p_1 q_1 + p_2 q_2 + p_3 q_3 + \dots$  obtenemos el valor total de las mercancías vendidas o compradas en el mercado nacional.

En vez de poner todas las sumas de precios de mercancías, podemos hallar estadísticamente el nivel general de precios o precio medio = P. Las sumas de cantidades de mercancías ( $q_1 + q_2 + \dots$ ) podemos simplificar en T, igual al volumen de transacciones realizadas. De donde resulta que la fórmula de Fisher se expresa por  $M.V. = P.T$ . La fórmula no es completa porque se podría modificar, si, como ocurre, existen, además de billetes cheques y otros medios de pago en circulación; porque se basa en la cláusula "coeteris paribus", es decir, que se suponen constantes todas las demás variables; si se mantiene constante la velocidad de circulación, que depende de las costumbres de pago. (Hay veces o épocas en que hay más velocidad, p.ej. los salarios se pagan semanalmente, rentas al mes, etc., pero en una época normal es constante en periodicidad y el volumen de transacciones es también constante).

Esta fórmula da lugar a la teoría cuantitativa del dinero. Esta teoría ha sido muy discutida..

Entonces todo incremento del nivel de medios de pago provoca un incremento del nivel de precios y viceversa. Hay una correlación perfecta entre este volumen de medios de pago y el nivel de precios, así tiende siempre a un equilibrio, creando un circuito cerrado. En España, por ej. se ha observado con bastante regularidad esta ley (de donde resulta que el Estado puede disminuir o aumentar los precios, disminuyendo o aumentando respectivamente el volumen de medios de pago. Esto ocurrirá en caso de cumplirse todos los supuestos que hemos hecho; de lo contrario la consecuencia, sacada de premisas inexactas, será inexacta. Esto nos sirve para ser cautos en la realidad, puesto que no es igual considerar los tipos puros que los que en realidad presenta.

4) **MIXTA.**- Existe absoluta libertad de consumo, pero no así de producción, ya que los planes de los empresarios están subordinados al interés nacional.

El Estado regula la producción de los particulares y deja libertad de consumo. Como economías de este tipo pueden citarse la nacional-socialista, la corporativa italiana, el Corporativismo lusitano y el Nacional-Sindicalismo.

El Nacional-Sindicalismo, en abstracción pura, responde a los siguientes términos. Existen conexiones entre diversos productores, dimanadas de la misma producción. Esto da lugar a coaliciones de productores de la

misma rama, Sindicatos.

Pueden ser estas conexiones horizontales y verticales. La horizontal se deriva de los intereses de una misma rama de producción, por ej. todos los tejedores, coaliga a los que trabajan en empresas similares. La vertical se da entre el productor, los suministradores de materias primas y elaboradores posteriores; Estas dos conexiones dan lugar a Sindicatos horizontales y verticales. Son horizontales en Italia las corporaciones (desde el punto de vista de todos los productores de una misma rama) y en España las Centrales Sindicalistas, pero coexistían con estos los Sindicatos Corporativos de tipo vertical en Italia y coexisten en España los sindicatos nacionales también verticales.

Esta Economía permite una libertad de consumo, pero limita la libertad de producción, pues subordinan los planes particulares al plan del Estado a través de los sindicatos, aunque sin abolir la iniciativa particular.

El proceso de formación de los precios es importantísimo en este tipo de Economía. En la economía libre se forman en el mercado libre, según las fuerzas que actúan, no interviene el Estado y son los precios de equilibrio que ajustan la oferta a la demanda. El consumidor dirige el proceso productivo.

Pero en el Nacional-Sindicalismo cada Sindicato monopoliza una rama y como es de tipo vertical, se encuentra con otro de fase más amenazada; consecuencia: un monopolio frente a otro monopolio, lo que se llama monopolio bilateral. Pero en este tipo de mercado el precio no se fija por las leyes del mismo, sino que es determinado arbitrariamente.

No hay, pues, un precio de equilibrio entre la oferta y la demanda. Cada Sindicato tendría que forcejear con los demás para llegar a fijar el precio, por lo que tiene que intervenir el Estado para la fijación de los mismos, ya que de otro modo el precio sería indeterminado, como veremos al estudiar la teoría del monopolio bilateral.

#### 5) COLECTIVISTA.- Reviste dos formas: la Socialista y la Comunista.

El Socialismo mantiene el principio de la libertad de consumo, no va a la abolición de la propiedad de bienes duraderos para uso del sujeto aislado, pero no admite la propiedad privada de los bienes de producción que deben pasar a manos del Estado.

Los precios siguen regulándose por la oferta y la demanda. El Estado regula la producción y la ajusta mejor al mercado, buscando el equilibrio. Sigue intentando producir más y mejor, al menor coste. Se trata de que las leyes del mercado se cumplan con mayor perfección que en una economía libre.

El Comunismo: El Estado planifica toda la producción y todo el consumo (Humorísticamente podríamos compararlo con un restaurant en el que se sirve un plato único y no existe servicio a la carta); desaparece el principio de la rentabilidad y de ajuste de precios. Todo lo hace y controla el Estado.

Inconvenientes.- El poder central se sobrecarga con datos, problemas y decisiones. Se intenta una solución a base de delegar y subdelegar, en comités y subcomités locales, pero hay muchos problemas que superan la actuación de éstos, por ej. si una comarca necesita aumentar mano de obra y materias primas en un momento dado, tiene que recurrir al poder central. Es imposible que un hombre pueda controlar todos los procesos productivos de un país; así en Rusia fracasó la planificación total; en vista de ellos la N.E.P. evolucionó hacia la formación de empresas de Estado; pero ni con esta fórmula se salvan las dificultades, porque el Estado es "juez y parte interesada a la vez", no teniendo la debida serenidad de juicio y objetividad para resolver los conflictos que puedan suscitarse.

El reparto más equitativo de la renta nacional no se consigue. En Rusia, por ejemplo, el 50% de la misma va a parar a una mínima de un 10% de la población y el otro 50% al resto de la población. Mientras que en un país eminentemente capitalista como los EE.UU., el 37% de la renta nacional se distribuye entre el 12 al 15% de la población total.

¿Dónde exista, pues, mayor justicia distributiva?

LECCION 7ª

SISTEMAS DE LA TEORIA ECONOMICA.- Con esta lección vamos a entrar en el estudio de la teoría económica. Pero antes vamos a hacer unas aclaraciones respecto del sistema que vamos a seguir.

Hemos dicho cómo dentro de una estructura jurídico-política se desenvuelve el plan económico, teniendo como centro dos unidades: la familia (unidad de consumo) y la empresa (unidad de producción).

La teoría económica estudia los planes de la unidad de producción o empresa (teoría de producción) y luego los planes de la unidad de consumo o familia (teoría de consumo).

Relacionánanse entre sí estas dos unidades mediante el mecanismo de la formación de precios, y en particular la formación de precios de los elementos de producción, dando lugar al estudio de ellos a la teoría del salario (precio del trabajo), a la teoría de la renta (precio de la tierra), a la teoría del interés (precio del servicio productivo del capital) y a la teoría del beneficio (precio del servicio productivo del empresario). Todo este estudio constituye la teoría de la distribución...

Estos estudios se hacen prescindiendo del dinero; sólo lo consideramos como una mercancía cualquiera, sin destacar sus caracteres, su naturaleza específica, de la cual hemos de tratar después en la teoría del dinero.

Hacemos este estudio en la abstracción o supuesto de una economía nacional cerrada, sin relaciones internacionales; esto hoy en concreto no se da, sino que en realidad existen relaciones internacionales, de las que se trata en la teoría del comercio internacional.

Además, suponemos que no existen perturbaciones en el funcionamiento del mecanismo económico. Cuando se estudian éstos estamos ante la teoría del ciclo o de los movimientos de la coyuntura.

Podríamos estudiar las instituciones más aptas, pero esto es propio de otro curso, y luego hacer aplicaciones a la realidad española, pero esto pertenece al Sr. Jiménez Mellado.

Comenzamos ya con esto el estudio de la teoría de la producción.

Recuérdese que son dos unidades: la empresa y la familia. El plan de la empresa es la producción. La producción es la combinación de los factores productivos para alcanzar o producir uno o varios productos determinados.

La producción se puede enfocar desde el punto de vista económico privado o desde el punto de vista político.

a) Desde el punto de vista económico privado se busca o pretende la obtención de un producto útil con precio superior al de los servicios productivos, o sea, al coste. De otro modo, el empresario no llevará a cabo la producción. Esto es el llamado "principio del lucro o del máximo beneficio" posible.

El principio del lucro es legítimo, no se puede condenar moralmente desde el punto de vista económico.

El valor tanto aumenta cuanto se incrementa la utilidad y la rareza. Si, pues, el empresario persigue el lucro, puede lograrlo o aumentando la utilidad del producto o aumentando su rareza; así los cafeteros de Brasil, cuando no hay salida para el café sobrante, lo queman o arrojan al mar para evitar con el exceso de producción la pérdida en su negocio.

La producción, pues, desde el punto de vista del empresario, es creación de valor, mediante el aumento de la rareza.

b) Desde el punto de vista económico político, la producción consiste en incrementar el valor, aumentando la utilidad; por lo tanto la rareza no es económica desde el punto de vista económico político, como lo era desde el punto de vista económico privado.

No se puede sustituir el principio del lucro, pues caería el estímulo

que mueve a los pueblos, pero sí armonizarlo todo. El principio del lucro no es inmoral; lo que sí es inmoral es atender al bien común y a la mayor satisfacción de las necesidades aumentando la rareza de los bienes para lograr una mayor ganancia del empresario. Se puede armonizar el bien privado o lucro del empresario y el bien público. El Estado puede intervenir para que se haga posible la máxima satisfacción de necesidades, impidiendo el aumento de la rareza de los bienes; y esto no es contrario a la ganancia del empresario, pues ésta no se obtiene sólo por el aumento de la rareza, sino también por el aumento de la utilidad.

3) EL PROBLEMA DEL PRODUCTOR.- Supongamos que el empresario sabe lo que va a producir y conoce la técnica productiva, lo que va a emplear en el logro de sus productos; él delegará naturalmente en un técnico que es el que conoce bien los métodos productivos. También conoce los factores que va a utilizar y sus precios y el precio del producto. El plan del empresario está en ver qué cantidad de producto ha de obtener y qué cantidad de factores necesita emplear para ello, de forma que obtenga el máximo beneficio posible.

4) PRODUCCION SIN COSTES FIJOS Y CONTABILIZADA EN ESPECIE.- Pongamos un caso simple, poco complicado.

Supongamos un agricultor que tiene una superficie determinada de tierra (por ej. 10 áreas), que va a producir trigo, con una determinada dosis de trabajo. Tenemos, pues, los factores de producción: tierra, trabajo y producto (trigo); el trabajo es el factor variable. Para simplificar más supongamos que el precio del trigo es conocido y el trabajo se paga en especie (trigo); así eliminamos el dinero. ¿Qué problema se plantea este productor en este terreno de 10 áreas? El problema está en ver qué jornadas de trabajo ha de aplicar para obtener una determinada cantidad de trigo, con el máximo beneficio posible.

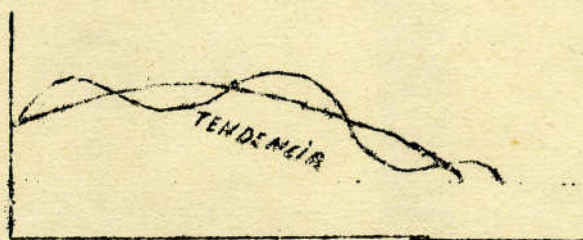


Fig. 4.

Esta figura corresponde a la Lección 3ª

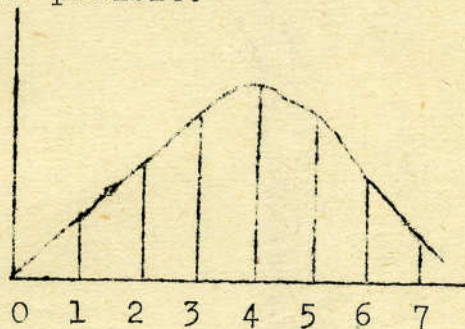


Fig. 5.

Por cada jornada de trabajo obtiene un rendimiento. Si aplica otra 2ª jornada de trabajo, puede hacerlo de dos maneras: o lo aplica a una nueva área de terreno, o a la misma de la 1ª jornada, para cultivarla mejor. Y es probable que en la 2ª jornada obtiene un rendimiento mayor que en la 1ª, si la 2ª jornada se ha aplicado al cultivo más intenso de la primera área. Si aplica una 3ª jornada; o cultiva una nueva área o cultiva más intensamente las anteriores; es, pues lógico, que el rendimiento sea mayor. Dígase lo mismo de la 4ª jornada, etc. Pero hemos de admitir que existe un límite; habrá un momento en que se termine la posibilidad de obtener más rendimiento; si no, sucedería que de una superficie fija de terreno, con sólo intensificar la labor, se obtendría trigo para todo el mundo, lo cual es un absurdo. A partir de este límite, el rendimiento será cada vez menor.

Hay, pues, un límite (si el terreno es fijo); supongamos que es el punto 4 (fig. 5).

Si unimos todo esto con un trazo continuo, tendremos la curva del rendimiento, que primero es creciente, hasta llegar a un máximo y por último decrece.

Aún queda sin resolver el problema del productor: ¿Qué cantidad de trabajo puede emplear con el máximo beneficio? Necesitamos un dato que suponemos conocido: que el trabajo se paga en especie; suponemos también que se trata de una tierra marginal que no da renta. El único costo es

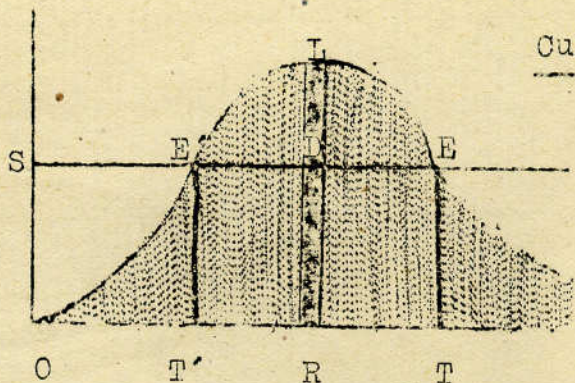


Figura 6

es el del salario. OS es la cantidad de trigo que se da como salario para pagar cada unidad o jornada de trabajo, si trazamos una línea horizontal, corta a la curva en dos puntos E' y E. En la jornada 4ª el rendimiento es RL y el coste OS; luego el beneficio es DL. En cualquier punto anterior a E, el productor obtiene beneficio en cualquier jornada o unidad de trabajo que emplee (pues el salario es fijo). Después de

E, ya el rendimiento es inferior al salario y pierde; por lo tanto ya no le interesa aplicar más jornadas de trabajo.

Si se parase en E', no ganaría nada, luego le conviene seguir aplicando más trabajo, para compensar lo que no gana en E' ni antes de E'.

La curva del rendimiento va mos a llamarla curva de la "productividad marginal" del trabajo.

El productor aplicará jornadas de trabajo hasta el punto en que la productividad marginal del trabajo sea igual al salario, y habrá obtenido el máximo beneficio; para ello ha empleado el trabajo TO.

Así es que el beneficio aumenta mientras aumenta el factor variable trabajo hasta E.

También en E' la productividad marginal es igual al salario; pero es de equilibrio inestable: si retrocede, pierde; si avanza, gana. En E es de equilibrio estable (equilibrio estable es el punto donde se neutralizan dos fuerzas contrarias) y es el único punto donde le interesa situarse. Por lo tanto, donde ha de dejar de trabajar es en la rama decreciente de la curva de productividad marginal. Productividad marginal del trabajo es lo que se añade al producto total al aplicar una nueva jornada de trabajo.

5) MINIMO Y OPTIMO DE EXPLOTACION.- Aún queda parte del problema. Ahora tenemos que buscar dos puntos que nos marquen el mínimo y el óptimo de explotación.

Punto mínimo es aquel por debajo del cual se obtienen pérdidas. Punto óptimo es aquel en que se obtiene con el mínimo coste el máximo beneficio.

El rendimiento medio o productividad media es el cociente de dividir el producto total obtenido, por el número de jornadas o unidades de trabajo empleadas en adquirirlo. Es dividir  $OE'LET$  por  $TO$ . Del mismo modo que la talla media de varios hombres es la suma de la talla de todos éstos hombres dividida por el número de ellos.

La curva de trazo continuo es la curva de productividad marginal. Y la curva de puntos es la curva de productividad media.

Entre dos factores pueden darse dos clases de relación:

a) relación de sustitución: dos factores son sustitutivos, cuando se puede aumentar o disminuir uno de ellos, disminuyendo o aumentando el otro, es decir, se puede sustituir uno por otro sin alterar el producto; por ejemplo, varios trabajadores se pueden sustituir por una máquina.

b) relación de complementariedad: dos factores son complementarios cuando uno llega a cubrir la parte a la que no alcanza el otro, completándolo. Por ejemplo, en la metalurgia del hierro se emplea una determinada cantidad de carbón por tonelada de mineral de hierro.

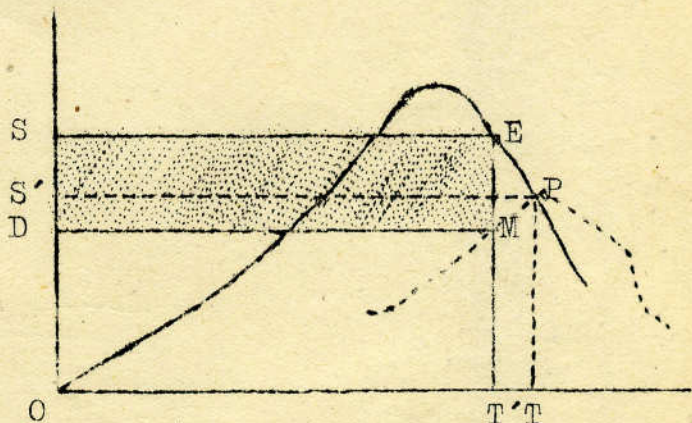


Figura 7

La tierra y el trabajo son también factores complementarios uno del otro; pero esta complementariedad no es rígida; se pueden combinar de varios modos, v.gr. emplear mucho trabajo o poco en una misma superficie de tierra, según se cultive más o menos intensamente; pero los resultados son distintos, si es una tierra determinada trabajando más o menos en ella; esta relación, pues, de complementariedad indica que hay un punto en que se obtiene el máximo rendimiento. No sucede así con los factores sustitutivos.

Vamos a ver, pues, cuál es el punto mínimo de explotación (o punto de fuga de la empresa) y el punto de mínimo coste o máximo rendimiento (punto óptimo de la empresa).

Véanse las dos curvas de la figura 7.

Rendimiento medio es el cociente del producto total obtenido con un cierto número de jornadas de trabajo por el número de estas jornadas. Si el producto total son 90 kgs. y lo hemos obtenido con tres jornadas de trabajo, el rendimiento medio será  $90 : 3 = 30$  Kgs. 30 Kgs. es el rendimiento medio o productividad media.

De aquí deducimos que si la productividad marginal es superior a la media ésta aumentará como se va en el ejemplo aducido: la talla media de varios hombres aumenta si agregamos otro hombre de talla superior a la media. Y esto sucede hasta el momento en que la productividad marginal sea inferior a la media, pues entonces al añadirse otra unidad, la media disminuye. Luego el punto de encuentro de las dos curvas tiene que ser el punto máximo de la curva de productividad media.

Y por lo tanto la curva de productividad media está a la derecha, por que se obtiene dividiendo, como hemos dicho antes, ya que la productividad media es el cociente de dividir el producto total por el número de unidades de trabajo aplicadas para obtener tal producto.

Luego el P. es el punto de equilibrio y el óptimo. Si conocemos el coste del trabajo (pagado en especie), OS, cortará a la media en M; los gastos de salario es  $OS \times OT$ ; o sea,  $OSET'$ ; el producto es  $MT \times OT$ , o sea,  $ODMT'$ ; luego tendrá una pérdida igual al área del rectángulo rayado, o sea  $SDME$ ; luego el salario ha de estar por debajo de la productividad media, es decir, debe ser  $OS'$ ; entonces el rendimiento y el costo del salario sería lo mismo  $OS'PT$ ; éste sería el punto de fuga de la empresa, pues si bajara la productividad o subiera el salario tendría que cerrarse la empresa; así trabajan con el máximo de rendimiento posible.

Luego P es el punto óptimo y el mínimo de explotación a la vez.

De aquí se infiere que el rendimiento medio tiene que coincidir con la productividad marginal, o sea, que el punto máximo de la curva del rendimiento medio, ha de cortar a la rama descendente de la curva de la productividad marginal.

También se ve que, para el equilibrio, el precio del trabajo (salario) ha de coincidir con la productividad marginal en el punto en que el rendimiento medio sea máximo.

-o-

## LECCION 8ª

### PRODUCCION SIN COSTOS FIJOS, CONTABILIZADA EN DINERO.

1.- Supuestos: Los mismos que en el caso anterior con sólo ésta diferencia: que ahora se paga el salario en dinero y el precio del producto también.

Luego el salario y los ingresos son en dinero.

¿Cuál será el fin del cultivador? Obtener el máximo beneficio posible, o sea, la máxima diferencia entre los ingresos derivados de la venta del producto y el coste de producción.

Adviértase que se trata de salario nominal (no de salario real como en el caso anterior).

Si se paga el producto en dinero, el ingreso monetario del cultivador se obtendrá multiplicando el precio de la unidad de producto por la cantidad vendida del mismo. Mientras que el coste de producción es igual al producto del salario nominal o sea en dinero, por el número de unidades de trabajo aplicadas a la extensión de terreno cultivada.

Tenemos ahora un concepto nuevo, que es el concepto del coste. El coste puede ser total, medio, marginal.

**COSTE TOTAL;** Es la suma de todos los desembolsos que el empresario o cultivador haya hecho con motivo de la producción.

**COSTE MEDIO:** Es igual al cociente del coste total por el número de unidades producidas.

**COSTE MARGINAL:** Es el aumento que experimenta el coste total por cada nueva unidad de producto. Es concepto inverso de la productividad marginal.

Vamos, pues, a probar estas tres cosas:

a) Si la productividad marginal crece, el coste marginal decrece y viceversa.

b) El crecer la productividad media, el coste medio decrece y viceversa (Son también conceptos inversos).

c) El punto donde el coste marginal corte al coste medio está en su mínimo punto. No es como en la lección anterior donde vimos que el punto de encuentro entre la productividad marginal y la productividad media coincidía con el punto máximo de esta última.

Supongamos: 1) que estamos en la rama decreciente de la productividad marginal.  
2) que el salario, cada jornada de trabajo, vale 12 pesetas.  
3) que, si añadimos una nueva unidad de trabajo, el producto aumenta 4 unidades (Kgs., litros, etc.).

Luego el coste de una unidad es 3 ptas., o sea,  $12 : 4 = 3$ ; por lo tanto, si cada unidad vale 3 ptas., también la última de ellas valdrá 3 ptas. pues todas ellas valen igual; luego el coste marginal ha sido 3 ptas.

Sin embargo, en realidad, no valen todas las unidades igual, pues dividiendo la unidad de trabajo en cuatro cuartos, el primer cuarto tendrá una productividad marginal mayor que el segundo; éste, mayor que el tercero y así sucesivamente. Nosotros, para evitar complicaciones, vamos a suponer que los cuatro valen exactamente igual, como dijimos arriba: 3 pesetas cada uno.

Si añadimos otra jornada, como operamos en la rama decreciente, produce menos que la anterior; vamos a suponer que produce 3 unidades; como el salario es fijo: 12 ptas., tendremos  $12 : 3 = 4$  ptas.; luego el coste marginal (aproximadamente, pues ya vimos que esto no es exacto) es igual a 4 ptas.

Si seguimos aplicando unidades de trabajo, el producto es menor cada vez (Por estar en la rama decreciente del rendimiento marginal); supongamos que esta nueva unidad de trabajo aplicada produce 2 unidades; tendremos  $12 : 2 = 6$  ptas. Luego el coste marginal de la última unidad aquí es 6 ptas.

Luego queda demostrado que a medida que la productividad marginal disminuye el coste marginal aumenta y viceversa, y que por lo tanto se trata de dos conceptos inversos; que era lo que queríamos probar.

Claro, todo esto se prueba matemáticamente; aquí no tenemos tiempo de probarlo, sólo hacemos exponerlo de una manera intuitiva; pero créame, yo les aseguro bajo mi palabra de honor que esto es así.

La curva que aparece más a la izquierda en el gráfico (Figura 8) es la curva del coste marginal  $C_m$ ; cuando más unidades de producto se produzcan, el coste marginal  $C$ ; primero decrece y luego aumenta; por eso es una curva primero decreciente y luego creciente.

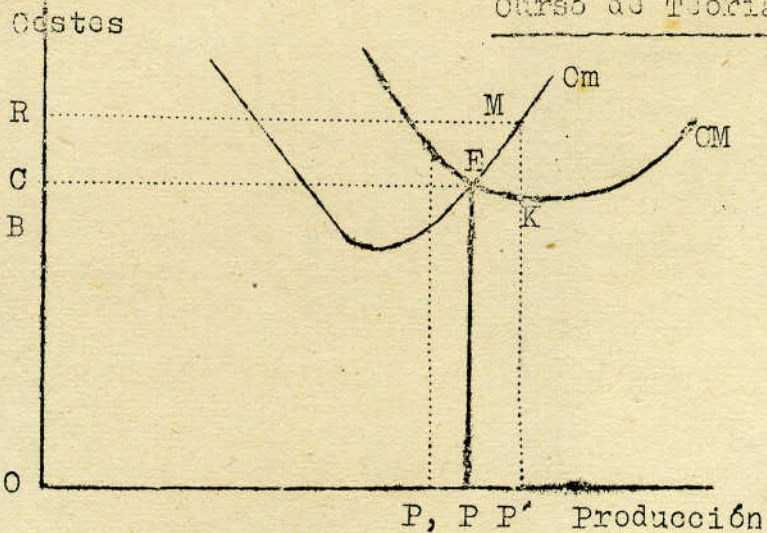


Figura 8.

La curva que aparece a la derecha del gráfico es la curva del costo medio CM.

Ahora vamos a demostrar que el costo medio es inverso a la productividad media.

El costo medio es también primero decreciente y luego creciente, pero está por encima del costo marginal, ya que corresponde a la media del total de unidades de productos obtenidos, y esta disminuye al principio hasta alcanzar un punto mínimo en el punto en que la productividad marginal es igual al rendimiento medio.

En E se igualan el costo medio y el marginal, es decir:

1) si el precio del producto fuese superior al punto E, entonces el empresario obtendría una ganancia; si inferior, una pérdida;

2) que el costo marginal tiene que ser siempre igual al precio: si el precio es OR, es igual al costo marginal MP'; entonces tienen una ganancia, pues obtienen un precio superior al costo de la unidad.

Al obtener un beneficio neto, cultivaría más tierras, aumentaría la oferta y caería el precio hasta el punto E; no más abajo, pues perdería el empresario, no produciría, disminuiría la oferta y por tanto subiría el precio de nuevo.

Queda por probar que el mínimo punto del costo medio está donde éste corta al costo marginal.

El problema del productor está en ver qué cantidad de tierra (factor fijo) ha de cultivar y qué unidades de trabajo (factor variable) ha de aplicar para lograr aquella cantidad de producto con la que obtenga el máximo beneficio posible. Conocemos el precio del trabajo y el precio del producto en dinero.

La unidad de producto lograda se obtiene con el costo mínimo; esto quiere decir que la curva del costo marginal corte en E (punto mínimo) a la curva del costo medio.

Al igualarse el salario con la productividad marginal, hay dos puntos de equilibrio, como ya vimos en otra ocasión: inestable y estable; el primero significa el punto de fuga de la empresa o mínimo de explotación; es un punto que se obtienen pérdidas. El estable es el máximo u óptimo; en él se obtiene el máximo de beneficios.

Si produce menos, por ej. OP, entonces la producción se está obteniendo a un costo superior al que puede obtenerse, o sea, superior al costo mínimo. Si el precio del producto está por OR gana, pero no el máximo.

Si el precio desciende, si está, v.gr. por B, pierde y no hay explotación; si por C, tiene la máxima ganancia. Por lo tanto, si está por debajo de E, pierde; luego E es el punto de fuga de la empresa o mínimo de explotación. Y si por encima de E, gana, pero no tanto; luego E es también el punto óptimo de explotación.

Luego si conocemos qué cantidad ha de producir y la cantidad de trabajo que ha de aplicar para ello y conocemos el salario en dinero, multiplicando el salario por el producto a obtener, tenemos el costo total.

Observación.- Cualquiera que sea el precio de venta, OR u OC, éste ha de coincidir con el costo marginal E, el precio podrá ser superior al costo medio, pero nunca podrá ser mayor ni menor que el costo marginal, sino que siempre ha de coincidir con él, ya que el precio y el costo marginal crecen y decrecen paralelamente.

Si el precio es OR, entonces, aunque hay una ganancia, ésta no es la máxima, porque el costo de producción sería TP' KP' y queda el beneficio neto MK; entonces, al haber un beneficio neto, se dedican más al negocio

hay más oferta y disminuye el precio hasta E (que es el punto estable); no por debajo de E, pues si no, perdería y dejaría el negocio y entonces disminuiría la oferta y subiría el precio hasta E. Luego sólo en E se logra el equilibrio estable; es el punto óptimo de explotación.

De aquí pasamos a estudiar el concepto de productividad marginal del dinero. El Coste marginal Cm es igual al salario S (v.gr. 12 ptas.) dividido por la productividad marginal del trabajo Pm (v.gr. 4); es decir:

$$Cm = \frac{S}{Pm} = \frac{12}{4} = 3, \text{ es decir, con una peseta se obtiene un}$$

tercio de la unidad del producto. Si Pm = 3, Cm = 4; si Pm = 2, Cm = 6, etc... Entonces con 1 pts. se podría comprar  $\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{6}$ , etc. de la unidad del producto.

Luego el concepto de productividad marginal del dinero (que lo designamos por la letra griega "ro") es  $= \frac{1}{Cm}$ , o sea el recíproco del coste marginal.

Advertencia.- El dinero carece de productividad marginal propiamente dicha; sólo los factores (trabajo, tierra, etc.) tienen esa productividad. No queremos decir que el dinero sea productivo, sino que al expresarse el salario en dinero, la productividad del trabajo se puede expresar en dinero.

El empresario lo expresa todo en dinero, por eso el dinero tiene una productividad marginal recíproca del coste marginal.  $S = Cm \times Pm$ ; P (precio) = Cm; luego  $S = P \times Pm$ ; luego el salario en dinero es igual al precio en dinero por la productividad marginal en dinero.

2.- PRODUCCION CON COSTES FIJOS, CONTABILIZADA EN DINERO.- Nos vamos acercando más a la realidad, pues de hecho no existe empresa alguna sin costes fijos, sobre todo en la industria, donde tenemos una instalación, máquinas, etc.; se produzca poco o mucho, el empresario tiene que hacer siempre frente a los costes fijos, es decir, las máquinas, el edificio de la fábrica, etc. hay que pagarlas; no depende su valor del precio del producto. Igual pasa en el campo: el arrendamiento, la compra de la tierra, las mejoras hechas, etc., hay que pagarlas, independientemente del fruto obtenido.

Por lo tanto, en toda empresa hay dos clases de costes: costes fijos y costes variables. Los costes variables dependen del mayor o menor producto obtenido, por ej. el salario depende de que se pongan más o menos jornadas. Los costes fijos son independientes de que se produzca más o menos, por ej. el sueldo del personal de oficina, los impuestos, el interés del capital, etc.

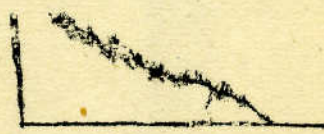
A los costes variables por unidad los llamaremos en adelante costes de fabricación; y vamos a llamar costes suplementarios a los costes fijos divididos por el número de unidades producidas; luego, cuanto más se produce, menor es el coste fijo por unidad o coste suplementario; así las grandes empresas sufren mejor los costes fijos; de aquí la ventaja de la producción en gran escala y de las grandes empresas.

Los costes suplementarios son descendentes. Dan siempre un número constante cada vez más pequeño.

El coste medio total es la suma de los costes variables y de los costes fijos por unidad.

La curva del coste marginal no varía, aunque existan costes fijos. Al existir éstos, se incrementan los costes variables, pero no se modifica la curva del coste marginal. Supongamos una empresa que sólo produce una unidad; en este caso en el coste de la unidad irán todos los costes fijos; por lo tanto, la segunda unidad producida posteriormente no lleva ya costes fijos (pues van cargados todos en el coste de la primera); ni en la 3ª ni en la 4ª, etc. Luego el coste marginal (que es el de la última unidad producida) es independiente del coste fijo.

El coste suplementario es cada vez más pequeño, ya que resulta de dividir el coste fijo total por el número de unidades producidas. Luego la curva del coste medio total se va acercando cada vez más a la curva de los costes de fabricación.



A la curva del coste medio hay que agregar los costes fijos por unidad. Con esta agregación se obtiene el coste medio total. La curva que lo representa es paralela a la del coste medio. La curva del coste medio total se separa al principio de la del coste de fabricación para a medida que se van obteniendo más unidades de producto, ambas curvas se aproximan.

La curva del coste medio marginal corta a los de fabricación en su punto mínimo M y a la del coste medio total en M que es también su punto mínimo.

CONDICIONES DE EQUILIBRIO QUE DAN EL PUNTO MINIMO DE EXPLCTACION O DE FUGA Y EL OPTIMO DE EXPLOTACION.

Hay que tener siempre presente el siguiente hecho fundamental: que el precio coincide siempre con el coste marginal. Si fuera menor que éste no se produciría porque la producción acarrearía pérdidas. Esto lo vemos gráficamente en la Figura 9.

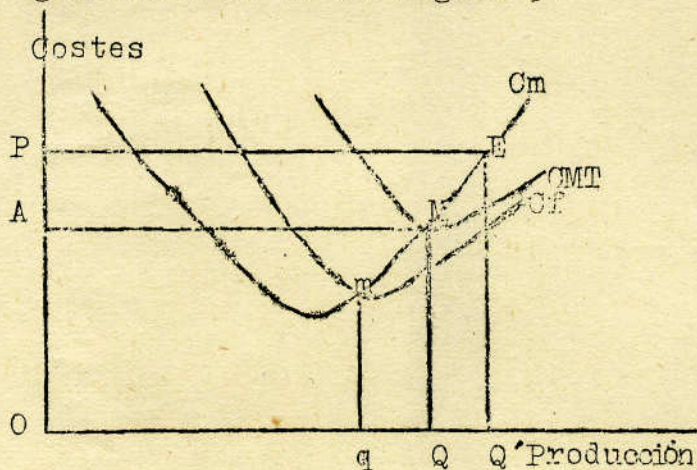


FIGURA 9

Si el precio, expresado en dinero, es OP, la cantidad de productos que fabricará el empresario tiene que coincidir con el punto E. Si fuera más baja que E, no se produciría, porque se pierde; a no ser que bajara proporcionalmente el precio.

Si el precio es OP y E es el punto de equilibrio, el empresario obtiene un beneficio entre CMT y Cm por unidad producida. Es un beneficio extraordinario. Si el mercado mantiene este precio, aparecen onseguida otras empresas concurrentes en esta rama de la producción. El rendimiento de las nuevas empresas hace que aumente la oferta y disminuya el precio. ¿Hasta dónde?

Hasta el punto en que el precio sea = OA o sea hasta M de la Curva Cm, el cual coincide también con el punto MQ. Estando en M la explotación, está en su punto óptimo mínimo de la curva CMT. Porque el punto óptimo está determinado por el máximo rendimiento que a su vez nace de la máxima producción o del coste mínimo. En este caso, del coste mínimo, que se corresponde con el máximo rendimiento.

Si la oferta es excesiva y el precio desciende de OA, se produce con pérdidas. Pero mientras la producción se mantuviese entre el punto M y el punto m, sobre la Curva del Cm, cubriría los costes de fabricación, Cf, y una parte de los costes fijos (los correspondientes al Cm por debajo de m); pero con todo obtendría una ventaja relativa, pues ganaría los costes fijos correspondientes a la curva que une con m el punto en que se supusiese situada la producción. Si la producción bajase por debajo de m, la pérdida sería total, abarcaría los costes de producción y los fijos. m es el punto mínimo de explotación o de fuga.

Tenemos pues ya determinados el punto óptimo de explotación, M, y el mínimo de explotación, m.

QUE CANTIDAD PRODUCIRA EL EMPRESARIO: Su ideal será trabajar con OQ', porque de esa manera gana más que trabajando con OQ y mucho más que con Oq. Pero esta ganancia extraordinaria provocará la aparición de otras empresas concursantes, con las que se inicia el retorno hacia el punto de equilibrio con el aumento de la oferta y la correspondiente disminución del precio.

Pero si no hay lugar a que aparezcan nuevas empresas, por ejercer un monopolio, por ej. el tabaco en España ¿se puede mantener el precio por encima de DA indefinidamente? Sí.

Luego vemos que el E es el punto óptimo desde el punto de vista económico privado porque da la máxima ganancia al empresario. Desde el punto de vista económico político, en cambio, el punto ideal es M, porque produce con el mínimo coste, en las condiciones más favorables para la comunidad.

Lo que nos interesa es siempre la producción ideal desde el punto de vista económico político. Pero ésta depende del marco jurídico político. Consecuencia: el Estado es el responsable de que no se produzca en ese punto ideal, al permitir la posibilidad de beneficios extraordinarios.

Otra indicación importante.- El punto M no sólo es el óptimo desde el punto de vista económico político, sino también el punto de equilibrio del precio en el mercado, o sea el precio normal.

Aunque se trata de una economía estacionaria en que no varían los elementos estructurales (Cfr. Lección 3ª), siempre hay que reponer la maquinaria, sustituyéndola vieja o reparándola. Pues bien, si el precio estuviera permanentemente por debajo de M, no se podría renovar la maquinaria, porque ni siquiera se cubriría el total de costes fijos. Al no renovarse disminuiría la producción y la oferta, a consecuencia de no reponerse las fábricas y con esta disminución los costes marginales y los precios tienden a subir hasta M que correspondería a la demanda normal. Pero como la oferta es inferior a la normal, el precio subiría por encima de M; esta subida provoca la creación de nuevas fábricas, aumenta la oferta y cuando ésta es superior a la normal el precio baja de M; y así sucesivamente. Aparece claro que M es el punto de equilibrio de los precios o precio normal del mercado.

### 3.- OFERTA DE PRODUCTOS Y DEMANDA DE FACTORES DE PRODUCCION.- ¿Qué cantidad de producto se produciría y qué cantidad de factores de producción se demandaría en estas condiciones.

Oferta de productos es la cantidad que un empresario está dispuesto a vender a un determinado precio. Luego la oferta determina la producción que un empresario está dispuesto a llevar a cabo con vistas al mercado actual o futuro. El precio de venta es siempre igual al coste marginal; luego lo que determinará la oferta del empresario será la curva del coste marginal,  $C_m$ , porque a mayor coste marginal, mayor precio.

Pero el  $C_m$  tiene dos ramas, una decreciente y otra creciente. La decreciente no nos interesa, porque el equilibrio está sólo en la creciente y sólo esta representa la curva de la oferta. A medida que el precio es mayor, la oferta es mayor.

Demanda de factores de producción.- Suponemos un solo factor: el trabajo. La demanda del trabajo dependerá de su precio, igual al salario, y de su productividad marginal. Pero el salario en dinero es igual a  $C_m P_m$ . Ahora bien, el precio es siempre igual a  $C_m$ , luego el salario,  $S$ , será igual a  $P$  (precio)  $P_m$ .

Gráficamente:  $S = C_m P_m$ .

Pero como  $C_m = P$   
 $S = P \cdot P_m$

Luego lo que determina la demanda de trabajo es el salario. Pero este depende de  $P_m$  del trabajo. Luego la curva de la demanda de trabajo coincide con la rama directamente de la curva de la  $P_m$ ; es decir, que a mayor salario, menor demanda de trabajo y viceversa.

Unidades de trabajo demandadas. Existe una relación entre las unidades de trabajo y su  $P_m$ . A medida que aumenta el trabajo, la  $P_m$  disminuye y a medida que  $P_m$  crece,  $S$  decrece, a menor salario, mayor demanda de trabajo.

### 4.- CASO GENERAL DE LA PRODUCCION CON DIVERSOS FACTORES.- Hasta ahora sólo nos hemos fijado en dos factores: uno fijo, la tierra, y otro variable, el trabajo; pero en la realidad existen múltiples factores de producción. Estos se agrupan en factores fijos, planta industrial, y factores variables, las materias primas, etc.

El empresario puede combinar de distinto modo los factores variables, menos trabajo y más máquinas; más trabajo y menos capital, etc.

Cómo se lleva a cabo el proceso de equilibrio de factores de producción, qué combinación elegirá el empresario entre las muchas posibles?

Hemos de valernos de la productividad marginal del dinero ( $\rho$ : este signo quiere ser la "Ro" del alfabeto griego) es el recíproco del  $C_m$ . Vamos a llamarla productividad marginal ponderada o medida en dinero y representarla por  $\rho$ ; luego el  $\rho$  es igual a  $\frac{1}{C_m}$ . Pues sabemos por la lec-

ción anterior que  $C_m = \frac{S}{P_m}$ , luego sustituyendo  $C_m$  resulta que  $\varphi = \frac{1}{\frac{S}{P_m}}$  y multiplicando por  $P_m$  resulta  $\varphi = \frac{P_m}{S}$  es decir = al cociente de la  $P_m$  del trabajo por salario.

Supongamos ahora que son varios los factores variables y cuyos precios vienen representados por  $\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_n$ ; si la  $P_m$  de cada uno es  $P_{m1}, P_{m2}, \dots$  y  $P_{mn}$ , la productividad media ponderada de cada uno será:

$$P_1 = \frac{P_{m1}}{\pi_1}; \quad P_2 = \frac{P_{m2}}{\pi_2} \dots \quad P_n = \frac{P_{mn}}{\pi_n}$$

Luego la  $\varphi$  se obtiene dividiendo la  $P_m$  de cada factor por su precio.

La  $\varphi$  es el rendimiento por cada peseta según se convierta en combustible, máquina, etc.

Si entre dos factores en uno le produce más al empresario la última peseta, irá quitando del factor que le produce menos y aumentando en este que es de más rendimiento, hasta que sea igual en las productividades marginales ponderadas en todos los factores variables, es decir, hasta obtener  $\varphi_1 = \varphi_2 = \dots = \varphi_n$ .

Con esto está resuelto todo el problema de producción a corto plazo, siempre que se mantengan fijos los elementos estructurales.

## LECCION 9ª

### PRODUCCION A LARGO PLAZO.-

Vamos a prescindir ahora de los supuestos dados en la producción a corto plazo. Hemos de admitir ahora el que los elementos estructurales pueden variar.

Estudiamos en esta lección cómo estas modificaciones de los elementos estructurales influyen en la producción a largo plazo

#### 1.- La división del trabajo desde el punto de vista industrial.-

La división del trabajo: tipos y ventajas.- Las modificaciones que experimenta la producción a largo plazo, es la división del trabajo. Es la adaptación de las fuerzas productivas a las actividades especiales destinadas a un grupo de la economía nacional o particular, externa o ajena, etc., pero a cambio de otros bienes con los cuales logra la satisfacción de las propias necesidades. Cuanta mayor sea la aptitud para satisfacer necesidades ajenas, mayor será la división del trabajo; a cambio de servir a los demás, él podrá satisfacer sus necesidades.

La división del trabajo da lugar a diversos tipos:

- a) División profesional;
- b) División industrial;
- c) División interna del trabajo.

División profesional del trabajo. Aquella en que cada uno se dedica a determinada profesión u oficio, v.gr.: sastres, tejedores, etc.

División industrial del trabajo. Es aquella en la que cada rama está dedicada a un determinado artículo, v.gr., textil, calzado, etc., y aun dentro de cada rama se necesita división de funciones, v. gr., blanqueado, tinte, hilaturas... dentro de la industria textil.

División interna del trabajo. Es la que dentro de la propia industria o explotación unos obreros hacen un trabajo y otros, otro.

#### 2.- La división del trabajo desde el punto de vista de la evolución histórica.-

A) Aparece primeramente en la familia primitiva donde solo existía, una economía familiar cerrada; todas las actividades económicas quedaban en la misma y en ella cada miembro realizaba sus trabajos según sus aptitudes, sexo, etc.

Otro principio, dentro de la familia. Es el principio rector, de autoridad. Durante muchos siglos la autoridad recae en el padre, exceptuado el tiempo del matriarcado en que recayó en la madre.

Este principio rector pasa después a los grupos mayores que se van formando a través de la historia: tribus, pueblos, ciudades, etc. Esto determina la división de funciones entre gobernantes y gobernados. A esto quieren atribuir algunos la formación del Estado; pero no es la única explicación aceptada, por lo que hemos de tomarla con reservas. La función de gobernar recae en un principio en los encargados de mantener el orden interior y evitar los ataques que puedan venir del exterior, estos, en los guerreros.

Estos guerreros reciben como recompensa de sus servicios, o se apropian directamente una determinada superficie de terreno y aparecen los terratenientes que son dueños a quienes obedecen sus súbditos.

A medida que las familias cambian sus bienes con lo que producen otras, aparecen los mercaderes encargados de realizar estas actividades de cambio. Estas tres clases mencionadas son las clases directoras que gobiernan bien en un sentido político o económico.

B) Pronto surge una nueva división del trabajo: la División industrial. Dos sectores aparecen: La INDUSTRIA y la AGRICULTURA. En un principio se crea un recinto amurallado que defiende del ataque de los enemigos; es la ciudad o ciudadela. En ella residen los guerreros, terratenientes y mercaderes. En cambio, los agricultores están en el exterior, al cuidado de las tierras. En esta ciudad aparecen nuevas necesidades y hasta lujos, dado el cúmulo de personas; esto da origen a la fabricación de utensilios, muebles, etc., para lo cual hacen falta artifices, y aparece una serie de actividades que no son agrícolas, dando origen a unos intercambios entre los objetos de la agricultura con los manufacturados de la ciudad. El instrumento de este cambio es el dinero. Esta división entre la industria y la agricultura adquiere su máximo desenvolvimiento en la segunda parte de la Edad Media.

C) Solo falta considerar el origen de la división del trabajo dentro de cada sección o empresa, o sea, División interna del trabajo.

Adam Smith, en su obra "La riqueza de las Naciones" traducida por Alonso Ortiz en 1794, nos refiere y justifica esta división, sirviéndose de la manufactura de alfileres. Cuando un obrero dice fabrica un alfiler y ha de hacer él mismo todas las operaciones, no se especializa ni hace el trabajo a perfección ni llega a conocer perfectamente las máquinas y al final del día habrá producido un alfiler, pero sin llegar jamás a veinte. En cambio, si hay varios operarios, todas las operaciones de preparar el alambre, afilarlo, etc. se distribuyen entre los diversos obreros, con lo cual el trabajo se simplifica, es decir, el obrero llegará a dominar mejor la tarea a él encomendada, y se perfeccionará.

Según Adam Smith, en un taller dedicado a la manufactura de alfileres donde trabajen diez obreros, podrían, gracias a esta división del trabajo, es decir, distribuyendo las diversas operaciones entre ellos, obtenerse, aproximadamente, unas doce libras diarias de alfileres. Como en cada libra existen aproximadamente 4.000 alfileres de un tamaño medio, se tendría, pues, una producción diaria de 48.000 alfileres, que, dividida entre diez obreros, da un rendimiento diario de 4.800 alfileres por obrero. Vemos, por tanto, que la división del trabajo aludido ha elevado aproximadamente el rendimiento de un obrero desde menos de 12 alfileres diarios, cuando éste realizaba todas las operaciones por sí mismo, hasta 4.800 alfileres, al distribuir las diferentes operaciones de que se compone el proceso de fabricación de alfileres entre diferentes obreros.

#### CINCO VENTAJAS DE LA DIVISION DEL TRABAJO.-

1) Economía del tiempo.- Porque así el obrero no ha de perderlo en cambiar de instrumentos y trasladarse de un sitio a otro.

2) Economía de capital.- Porque un solo obrero no puede emplear simultáneamente los diversos instrumentos, mientras emplea uno, los demás están ociosos.

3) Aprovecha al maximum las aptitudes del obrero, dedicando a los trabajos más duros, los más difíciles a los más inteligentes, etc.

4) Al dividir la tarea en distintas operaciones se simplifican éstas y el obrero las domina mejor, especializándose más, y elevándose la producción y el rendimiento. También se requiere menos tiempo para el aprendizaje.

5) Posibilidad de introducir la maquinaria en la industria.- Es imposible concebir que una máquina realice todas las funciones, siendo más fácil emplear máquinas para cada función particular. Esto aumenta el rendimiento, disminuye el coste y facilita el mercado con lo que se consigue la mejor satisfacción de las necesidades económicas.

#### VENTAJAS DE LA PRODUCCION EN GRAN ESCALA.- ECONOMIAS INTERNAS Y EXTERNAS DE LA EMPRESA.-

Cuando se establece gran intercambio entre la industria y el campo, por medio del dinero, aparece la división de las industrias lo que influye en la producción en gran escala.

Si aumenta la industria, aumentará la demanda de maquinaria, la industria ampliará el negocio, más trabajo, disminución de precios; a su vez la mayor demanda de maquinaria aumentará las industrias de materias primas, se tendrá mayor número de trabajadores y se abaratará la vida. Estas ventajas se llaman "ECONOMIAS INTERNAS" y "EXTERNAS" de la industria que a continuación vamos a delimitar.

Se denominan "ECONOMIAS INTERNAS" a las ventajas que se derivan de la producción en gran escala, es decir, de la superioridad de la gran empresa sobre la pequeña empresa.

Cuando una industria aumenta, es posible utilizar dentro de la misma un mayor número de obreros, con lo cual se hace posible la división interna del trabajo, con las ventajas anteriormente apuntadas. Pero no se crea que el crecimiento de la industria trae solamente como consecuencia el aprovechamiento de las ventajas de una mayor división del trabajo, sino que debido a ciertas circunstancias de carácter natural o técnicos que vamos a ver a continuación, se logran nuevas ventajas con el aumento de las dimensiones de las industrias. En efecto, cuando se duplica, por ejemplo, la potencia de un motor de 10 HP, no se crea que hay que duplicar también el material necesario para obtener un nuevo motor de 20 HP. Análogamente, si la capacidad de un depósito se duplica no es necesario duplicar también el material necesario para construir el mismo. Y esto se explica por una razón sencillísima de tipo geométrico. Por poca geometría que sepamos, conocemos el volumen de una esfera, por ejemplo, depende del cubo del radio, mientras que la superficie de la misma está en relación con el cuadrado del radio. Luego de aquí se infiere que si se duplica el volumen de una esfera o depósito, no tiene por qué duplicarse el material necesario para construirla.

Este sencillo razonamiento nos hace ver cómo al aumentar las dimensiones de la industria se obtienen ventajas de tipo técnico que se traducirán en un mayor rendimiento o menor coste.

Los dos tipos de ventajas enumerados, constituyen las llamadas "ECONOMIAS INTERNAS" de la empresa o industria.

Esto ha llevado a importantes conclusiones de orden económico y social, puesto que nos conduciría a la concentración de empresas de gran capacidad productiva. En esto radica precisamente la profecía de Carlos Marx, con su llamada "ley de la concentración" que creciendo el capitalismo, llegaría a concentrarse en una sola mano la producción, llegando el momento de implantar la economía socialista.

La realidad en cambio ha demostrado el no cumplimiento de esto último, por la siguiente razón u obstáculo: a medida que son mayores las dimensiones de la Empresa, se hace difícil su administración y vigilancia y por consiguiente se produce menos. Podemos añadir a esto el que, al producir más, tiene que aumentar sus gastos de publicidad, y los gastos de salida de sus productos. Luego existe un punto de equilibrio entre

las ventajas y las desventajas.

El punto óptimo donde se compensan las ventajas de las ECONOMIAS INTERNAS, con las desventajas que se derivan de un aumento excesivo de las dimensiones de la Empresa constituyen lo que los ingleses denominan "firma representativa".

"ECONOMIAS EXTERNAS".- Obedecen a causas externas a la organización de la propia Empresa.

A medida que una Empresa alcanza su firma representativa, aumentará máquinas, instalaciones, etc., lo que indica que podrá beneficiarse más de las economías internas, pero esto a su vez hará que tenga que aumentar la demanda de máquinas, etc., con lo que obtendrá un mayor rendimiento de trabajo en otras empresas, formando de este modo la llamada "cadena de economías" que obedece a estos procesos de coordinación de todas las empresas. Todo esto produciría una facilidad en las comunicaciones y transportes con la consiguiente disminución de coste. Estas son las llamadas "ECONOMIAS EXTERNAS" de la industria, que no obedecen a la organización interna de cada Empresa, sino a circunstancias exteriores a la misma.

ECONOMIAS DE ESPECIALIZACION.- A mayor demanda, más expansión del mercado y ésta trae una desintegración HORIZONTAL que consiste en la especialización en determinado artículo de la rama industrial, v.gr. en la industria textil, diversos tipos o clases de tejidos y una desintegración vertical o parcelación de actividades distintas, v. gr. las hilaturas en el textil, el blanqueo, etc.

Conclusión.- Como hemos visto, la producción a gran escala tiene las ventajas de:

- a) división del trabajo,
- b) economías internas,
- c) economías externas, y
- d) economías de especialización.

RENDIMIENTO CRECIENTE Y DECRECIENTE.- En la producción a corto plazo hay un punto óptimo de la producción que es aquel en que la curva de costes marginales corta a la del coste medio total. Tanto la industria como la agricultura trabajan a costes crecientes o rendimiento decreciente en esta clase de producción referida. Esto está determinado por la relación de complementariedad de las que ya se habló.

Si se trata de producción a largo plazo, la industria trabaja a costes decrecientes y la agricultura a costes crecientes, por las razones señaladas anteriormente. Luego a corto plazo, tanto la agricultura como la industria trabajan a rendimiento decreciente, pero a largo plazo, la industria trabaja a rendimiento creciente, mientras que la agricultura lo hace a rendimiento decreciente.

## LECCION 10ª

### TEORIA DEL CONSUMO

Estudiaremos la naturaleza del consumo, tanto desde el punto de vista lógico como metodológico. Los conceptos que vamos a considerar son parecidos a los que vimos al tratar de la producción a costes fijos y costes marginales. Sin embargo, unos y otros son distintos, ya que en la teoría de la producción tratábamos de conceptos determinables, medibles, mientras que en la teoría de consumo son conceptos subjetivos y de tipo psicológico, y por esta razón no son medibles. No quiere esto decir que es una teoría arbitraria.

Dividiremos el estudio del consumo en tres etapas:

- 1.- Concepto del consumo basado en la utilidad marginal.
- 2.- Curvas de indiferencia.
- 3.- Relación marginal de sustitución.

Nociones fundamentales.- CONSUMO es lo contrario a la PRODUCCION.- Es ta consiste en crear utilidades, el consumo en destruir utilidades en cuanto que se ordena a satisfacer necesidades.

Este concepto lo consideramos desde dos puntos de vista: a) Consumo de utilidad total, y b) Consumo de utilidad marginal.

a) Utilidad total.- Es la suma de utilidades de cada una de las utilidades de bienes; por ej., la utilidad de zapatos o carbón vista en su conjunto. Es lógico que al aumentar la utilidad de cada unidad aumenta la utilidad total porque satisface más necesidades.

b) Utilidad marginal (es un concepto análogo a la producción marginal y al coste marginal).- Es el aumento que experimenta la utilidad total al aumentar una nueva unidad, o sea, la utilidad que corresponde a la última unidad poseída o adquirida.

Ley de la utilidad marginal.- Cuando la utilidad total crece la utilidad marginal decrece a medida que aumentan las unidades disponibles de dicho bien, v.gr.: la utilidad del vaso de agua. La utilidad total del agua aumenta, al aumentar el número de vasos de agua, mientras que la utilidad marginal decrece, porque cada vaso de agua disminuye la necesidad que el individuo tiene de dicho bien. Igualmente podríamos decir de la utilidad de varios relojes. Cuantos más relojes tengamos para nuestro uso personal, menos será su uso marginal.

Pero esta ley sólo tiene validez en un momento dado, porque en otro tiempo pueden darse nuevas necesidades que satisfacer, como por ejemplo, pasado un lapso de tiempo, puede crecer de nuevo la utilidad del agua, por originarse en el individuo nuevas necesidades.

Pero además, existe una relación de complementariedad entre la utilidad de un bien y la necesidad que satisface. Existen ciertos tipos de necesidades que no satisfacen sino en una cantidad fija, v.gr. Se precisan diez rollos de papel para empapelar una habitación. Si disponemos solamente de nueve rollos, nos falta uno para satisfacer la necesidad de empapelar la habitación. Esto demuestra que son necesarios precisamente diez rollos, ni uno más ni uno menos.

La utilidad marginal es decreciente, a medida que aumentan las cantidades disponibles de un bien, disminuye la utilidad marginal de dicho bien.

Por esta razón de complementariedad entre bienes y necesidades podemos admitir como una ley que la utilidad marginal crece hasta un límite y decrece a partir del punto óptimo, es decir, cuando se llegue a satisfacer plenamente la necesidad. Así, si tenemos un centímetro cúbico de agua y le agregamos un segundo centímetro, la utilidad marginal de éste no disminuye, sino que crece por acercarse a la cantidad de agua necesaria para llenar un vaso, y así sucesivamente con los demás centímetros cúbicos.

Pero las cosas se compran con dinero. Este también tiene una utilidad marginal y también en él se realiza la ley de la utilidad marginal decreciente. A medida que tenemos más dinero, la utilidad marginal del último duro es más pequeña. Por ejemplo, un duro para un millonario tiene una utilidad marginal menor que para un obrero. Luego el dinero está sujeto al decrecimiento de la utilidad marginal. Se cuenta la siguiente anécdota del Duque de Osuna: Habiéndosele caído a una dama una moneda de oro, el Duque prendió fuego a un billete de mil pesetas para encontrar la moneda; lo cual demuestra que 1000 ptas. para el Duque tenían menos utilidad marginal que la moneda de oro, -indudablemente de menor valor real-, para la dama.

Sin embargo, una observación. Los desembolsos pequeños de dinero, por ej. los invertidos en la compra de un periódico, de una caja de cereallas, apenas influyen en el total de ingresos del individuo, y de aquí que se pueda considerar que no se modifica la utilidad marginal. Podemos pues admitir que la utilidad marginal del dinero en estos casos pequeños es constante... y si la utilidad marginal de una peseta, la de dos

es dos y la de 50 será 50, y así sucesivamente; y si suponemos que es constante la utilidad marginal en una pequeña cantidad, resultará posible medir la utilidad de una suma de dinero, ya que será igual a las pesetas que la constituyen. Luego la utilidad marginal del dinero es constante.

Supuesto esto podemos llegar a conocer la utilidad de los bienes adquiridos o poseídos por el consumidor.

EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR.- Lo resolveremos con un gráfico.

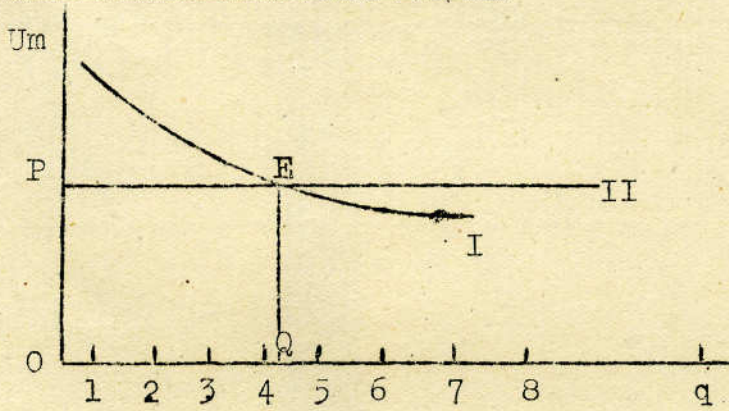


FIGURA 10

El eje de abscisas -Oq- representa las cantidades que se tienen de un determinado bien y el eje de ordenadas O Um representa la utilidad marginal de las sucesivas unidades poseídas de dicho bien. La curva I es, pues la curva de la utilidad marginal de dicho bien que es, por lo dicho, de creciente. Suponiendo que el precio en dinero del bien sea OP, como la utilidad marginal del dinero es constante, podemos representar las unidades marginales de las sucesivas cantidades P de dinero que pagamos por las unidades

adquiridas del bien por medio de una recta horizontal, como la P II. Entonces el punto de equilibrio del consumo será el E, donde se cortan la curva de la utilidad marginal I con la recta del precio II.

Decimos que este punto E es de equilibrio, porque a la izquierda del mismo la curva I está por encima de la recta II, lo que quiere decir que la utilidad marginal de las sucesivas unidades del bien será mayor que la de la correspondiente suma de dinero pagada por los mismos, con lo que el consumidor obtendrá una ganancia, aumentando el número de unidades del bien adquiridas, mientras que a la derecha del punto E, la curva I está por debajo de la recta II, lo que significa que el consumidor obtendría una pérdida si adquiriese más unidades que Oq.

De aquí se infiere una ley: se alcanza el equilibrio del consumidor en el punto en que la curva de la utilidad marginal corta a la línea del precio. Esta ley de que la utilidad marginal determina el precio explica la paradoja de Adam Smith.

Adam Smith distingue el valor de uso, que es la utilidad de los bienes para satisfacer las necesidades y el valor de cambio, que es la cantidad de cosas que pueden obtenerse a cambio de dicho bien. Decíamos que había una aparente contradicción entre valor de uso y el valor de cambio. Por ejemplo: El agua, que tiene un valor de uso muy elevado, tiene un pequeño valor de cambio; por el contrario, los diamantes, que tienen un valor de uso muy pequeño, tienen sin embargo un elevado valor de cambio.

Esta paradoja se explica por el gráfico (Fig. 10), porque dependiendo el valor de uso de la utilidad total y el valor de cambio de la utilidad marginal, resulta que teniendo el agua pequeña utilidad marginal, tiene que ser pequeño el valor de cambio, puesto que la utilidad marginal determina el precio.

La demanda y su ley. No podemos hablar de la demanda si no sabemos el precio. Llamamos demanda a la cantidad de bienes que está dispuesto a adquirir un sujeto a determinado precio.

Ley empírica de la demanda.- Es que a medida que baja el precio, aumenta la demanda y viceversa.

Interpretación científica.- Representando en el gráfico (núm. 10) con el eje de abscisas la cantidad de bienes que se demanda y con el eje de ordenadas el precio, resulta que al disminuir el precio, disminuye la utilidad marginal y por consiguiente tiene que aumentar la cantidad. Luego de aquí se infiere que la curva de la demanda coincide con la utilidad marginal decreciente. Claro es que nos estamos refiriendo a la

ley normal de la demanda, ya que como veremos en una lección posterior, existen casos en que a un aumento del precio, corresponde un aumento de la demanda.

### LECCION 11ª

#### ELASTICIDAD DE LA DEMANDA.

1.- Es cierto que cuando el precio de un artículo disminuye, la demanda aumenta, y al revés, cuando el precio del artículo aumenta, la demanda disminuye. Este fenómeno no se da en los artículos de necesidad rígida, por ejemplo el pan u otro artículo de primera necesidad en los cuales una subida del precio no suele alterar la demanda; pero en otros artículos como los tejidos, etc, una alteración del precio suele traer consigo una modificación en la demanda y se dice entonces que esta es elástica.

El concepto de la elasticidad de la demanda se deriva de la física en donde, como es sabido, al ejercer una presión sobre un muelle, éste se comprime más o menos, recuperando la forma anterior cuando deja de actuar dicha presión. Análogamente el precio ejerce una presión sobre la demanda y la mayor o menor fuerza con que esta se expande al bajar el precio, recibe con toda propiedad el nombre de elasticidad de la demanda.

Una rigidez absoluta de la demanda significaría que la curva de la demanda es una vertical paralela al eje de los precios, es decir, vendría dada por la siguiente FIGURA:

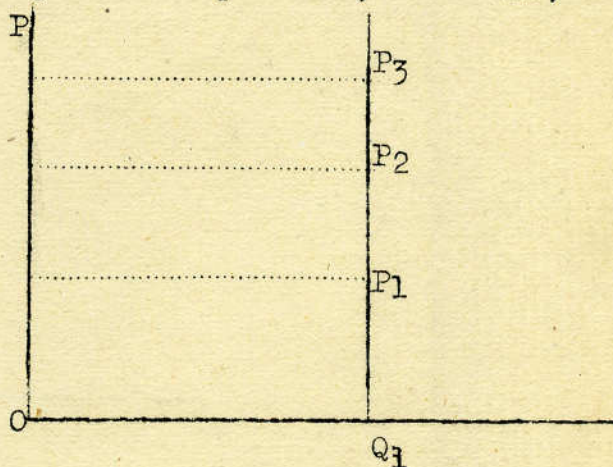


FIGURA 11

La cantidad  $Q_1$  demandada sería pues fija y por tanto independiente del precio. Este es, sin embargo, un caso extremo se tendría en el caso de una demanda absolutamente elástica, es decir aquella que variase indefinidamente sin variar el precio. Este caso vendría representado por la siguiente figura.

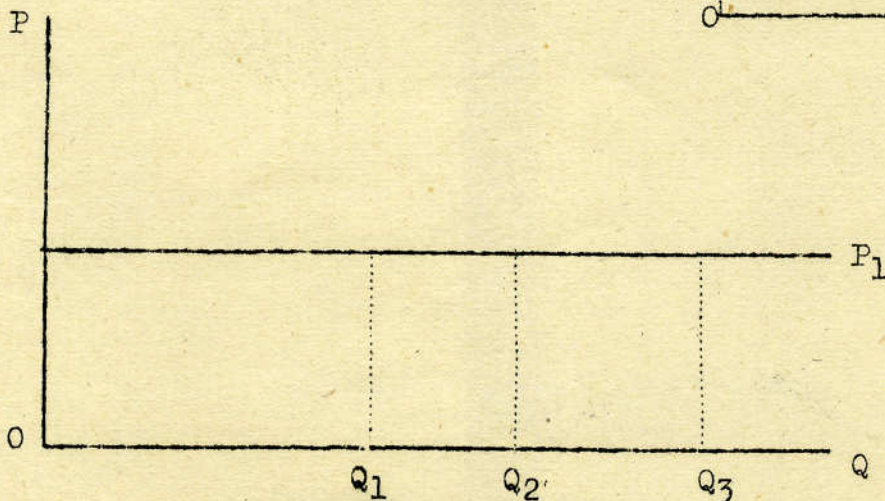


FIGURA 12

Como puede verse en la figura anterior, (FIG. 12), el precio se mantiene constante, mientras tiene lugar un crecimiento indefinido de la demanda.

En la realidad, sin embargo, no se dan nunca estos casos extremos, aunque naturalmente las diversas demandas se aproximan más o menos a uno u otro de los casos extremos citados. Por consiguiente, la demanda será tanto más inelástica o rígida, cuanto más inclinada o verti-

cal sea la curva correspondiente a la misma o más exactamente la inelasticidad de la demanda dependerá de la inclinación o pendiente de la curva de la demanda. Cuanto más se aproxime ésta a la vertical, tanto más inelástica será. Por el contrario, una demanda será tanto más elástica cuanto más se aproxime a la horizontal, es decir, cuanto menor sea su inclinación o pendiente.

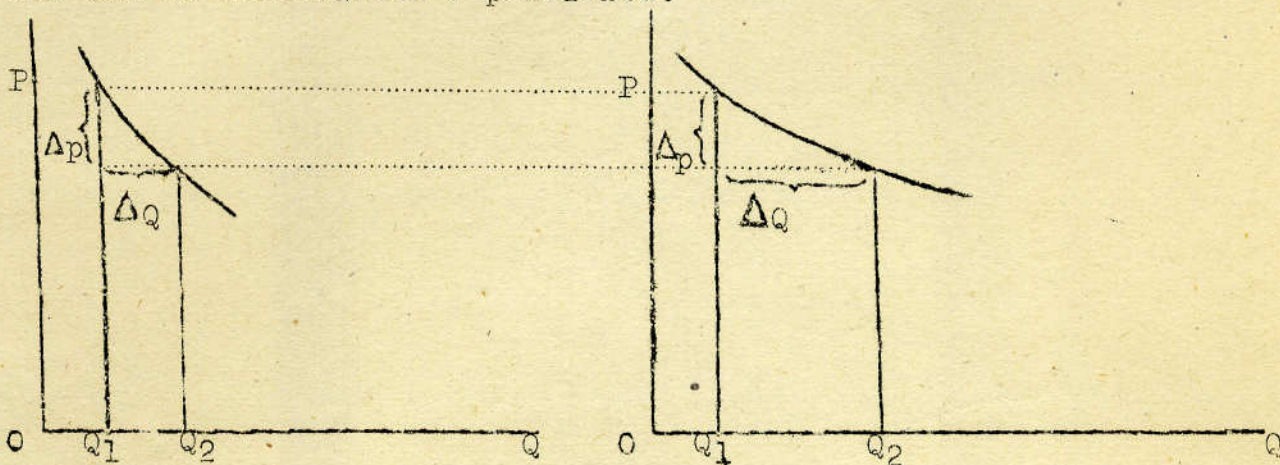


FIGURA 13

Parece deducirse de todo esto que un modo de medir la elasticidad de la demanda podría ser el cálculo de la pendiente o inclinación de la curva correspondiente, es decir, mediante el número recíproco de esta pendiente. Pero, como sabemos, la pendiente de una curva vendría dada por el cociente

$$\frac{\Delta p}{\Delta Q}$$

de los incrementos del precio y de la cantidad demandada, en cuyo caso la fórmula de la elasticidad sería:

$E = \frac{\Delta Q}{\Delta p}$ . Pero como vamos a ver enseguida esta fórmula es susceptible de dar diferentes resultados según las unidades de medida que se adopten para expresar las variaciones del precio y de la demanda.

Ejemplo: La cosecha normal de trigo es de CUARENTA MILLONES DE QUINTALES METRICOS: Si la cosecha de un año fuese solamente de treinta millones de Qm. y se quisiese mantener el mismo consumo de pan, es evidente que el déficit tendría que cubrirse con la importación de diez millones de Qm. Calculando la variación en el precio igual a 20 pts. se tendría:  $\Delta p = 20$  pts. ,  $\Delta Q = 10$  millones de Qm. De donde

$$E = \frac{10}{20} = 0,5.$$

Supongamos que la importación de trigo se hace de Estados Unidos y que calculando el precio en dólares al tipo de cambio normal (par del cambio) 5,00 pts. igual a un dólar. Entonces la elasticidad de la demanda se expresaría:

$$E = \frac{10}{4} = 2,50, \text{ ya que en este caso } \Delta p = 4 \text{ dólares.}$$

Vemos pues que al cambiar las unidades de medida, cambia la elasticidad.

Lo que hemos de medir no son variaciones absolutas sino variaciones relativas para lograr una medida de la elasticidad de la demanda que sea fija, es decir, independiente de las unidades empleadas. En este caso se tendría:

$$E = \frac{\frac{\Delta Q}{Q} \cdot 100}{\frac{\Delta p}{p} \cdot 100} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta p}{p}} = \frac{p \cdot \Delta Q}{Q \cdot \Delta p} = \frac{p \cdot \Delta Q}{100 - x} \cdot \frac{100}{Q \cdot \Delta p} = \frac{\Delta p}{p} \cdot \frac{100}{Q \cdot \Delta p}$$

geométricamente se puede representar la elasticidad de la demanda

con el siguiente gráfico (FIG. 14).

Cada punto de la curva de la demanda tendrá, pues, una elasticidad distinta.

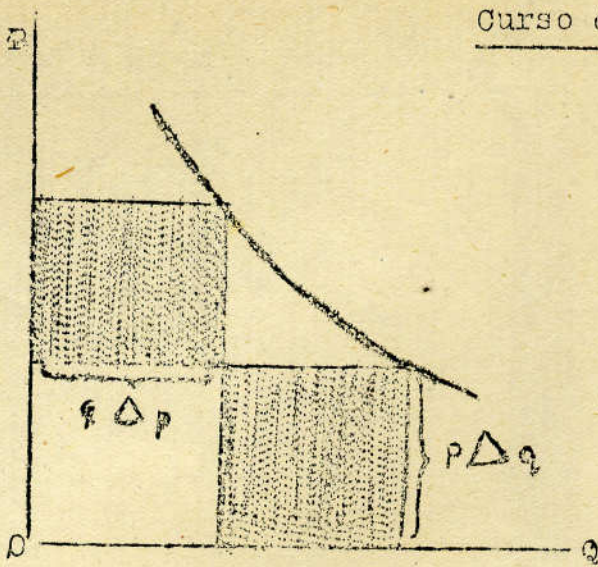


FIGURA 14

APLICACION PRACTICAS DE ELASTICIDAD DE LA DEMANDA.- La elasticidad de la demanda tiene gran importancia para la política económica en general. Ejemplo: Supongamos que el Estado interviene en la Economía, v. gr. el caso de importación de trigo a que nos hemos referido más arriba. Al importar esa cantidad de trigo, los precios bajarán; por otra parte hay que satisfacer a los agricultores que han salido perjudicados y evitar, por otro lado, el disminuir la ración del consumidor. He ahí un problema que no se puede resolver sin conocer la elasticidad de la demanda. Este problema consiste en calcular la cantidad de trigo - que deberá importarse para mantener un determinado precio en el mercado.

2º Ejemplo: A medida que se aumentan las dimensiones de una empresa, se obtienen ventajas que permiten abaratar los precios, ya que las economías internas, externas y de especialización que con ello se obtienen permiten al empresario trabajar a costes más bajos, pero el empresario no deberá lanzarse a producir una mayor cantidad de producto sin conocer la elasticidad de la demanda, puesto que se expone a que si esta es rígida, al disminuir el precio no aumente su volumen de ventas con lo cual le será imposible cubrir los costes fijos que el aumento de la capacidad de su empresa lleva consigo.

3.- IMPUESTOS DEL ESTADO. - Supongamos un sujeto que paga la contribución. Este supuesto no quiere decir que sea él mismo quien la pague, pues podrán ser otros los destinatarios del Impuesto; así el funcionario público es contribuyente directo, pues se le descuenta dicho tributo al cobrar su asignación registrada en la nómina y no puede transferirlo. Por el contrario, el comerciante lo paga, pero la transfiere a los compradores, cargando dicho importe en los artículos.

El Estado lo sabe y por consiguiente ha de conocer la elasticidad de la demanda del artículo gravado, porque si no, en vez de conseguir más ingresos, se daría el caso de reducirlos al quedar restringido el consumo de dicho artículo. Este fenómeno de la translación o repercusión de un impuesto tiene lugar cuando se trata de un impuesto sobre el consumo, pero no de los impuestos sobre la renta, ya que estos son intransferibles. Así, si el Estado eleva el impuesto sobre el consumo de cerveza y la demanda de esta bebida es elástica, al aumentar el impuesto, como el fabricante lo cargase en el precio de venta, al crecer éste se reducirá la demanda y por lo tanto le será imposible al fabricante transferir o repercutir dicho impuesto.

4.- LOS TRANSPORTES.- Cuando se elevan las tarifas ferroviarias para aumentar los ingresos puede ocurrir que si la demanda de los servicios ferroviarios es elástica, se contraiga el tráfico, con lo que la Empresa ferroviaria saldrá perjudicada con dicha elevación de tarifas, ya que esta contracción del tráfico puede reducir los ingresos por debajo del nivel anterior. La política de fijación de precios es un problema de preparación y conocimientos profundos de la elasticidad de la demanda de todos los artículos.

**CRITICA DE LA ANTERIOR TEORIA DEL CONSUMO.-**

La utilidad es un concepto psicológico que depende del gusto, circunstancias y manera de ser de la persona. Si la utilidad del dinero es constante, la utilidad total de los bienes será medible; pero hemos de descartar la posibilidad de medir la utilidad y por lo tanto que el dinero tenga una utilidad marginal constante. No obstante, las conclusiones anteriores serán válidas en tanto no dependan de la medida de la utilidad.

Hemos, pues, de construir una teoría del consumo, que sea independiente de la medida de la utilidad, la cual por constituir un concepto subjetivo es inmedible. Wilfredo Pareto en su "Manual de Economía Política" expuso esta teoría: "No podemos medir el grado de utilidad de una cosa pero sí podemos estimar el grado de preferencia de los diversos bienes que podemos adquirir, diciendo que un bien es para nosotros superior, inferior o indiferente a otro; es decir, no podemos medir el grado de satisfacción absoluta o de utilidad que nos reportan los bienes, pero sí podemos darles un orden de preferencia, asignándoles un número de orden ordinal, no cardinal, que llamaremos índice de utilidad."

Así, si tenemos X e Y que representan dos bienes y el bien X es preferido al bien Y, podemos poner un número 2 al bien X y el número 1 al bien Y; estos números serán los índices de utilidad. El índice de utilidad no mide la utilidad absoluta de los bienes sino su estimación relativa, lo que nos permite construir una escala de preferencias. Lo único que podemos hacer es ordenar las cosas. Cuando dos bienes nos son indiferentes, decimos que tienen el mismo índice de utilidad.

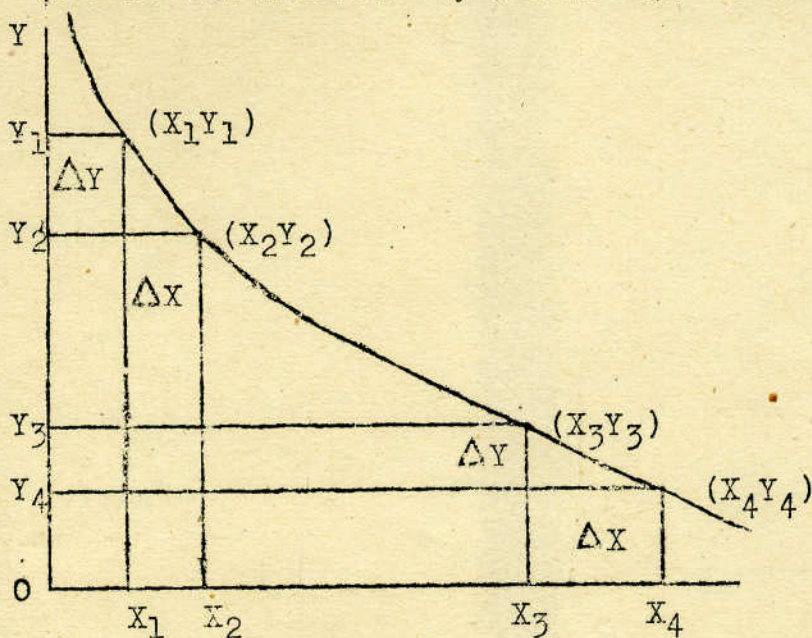


FIGURA 15

Supongamos que se trata de dos bienes. En un eje ponemos las cantidades de bienes que estamos dispuestos a dar por otra cantidad de bienes que situamos en otro eje.  $Y_1$  es la cantidad de Y que yo estoy dispuesto a dar por  $X_1$  para estar en una situación de indiferencia, o sea el punto de la curva donde se encuentran las dos líneas; es indiferente. Si permaneciendo constante la cantidad disponible del bien X aumentamos en  $\Delta Y$  la cantidad disponible del bien Y, la nueva combinación

$(X+Y + \Delta Y)$  será preferible a la anterior, ya que tiene la misma cantidad del bien X y se ha aumentado la cantidad disponible del bien Y.

De aquí el porqué las diferentes curvas de indiferencia, (Fig.16)

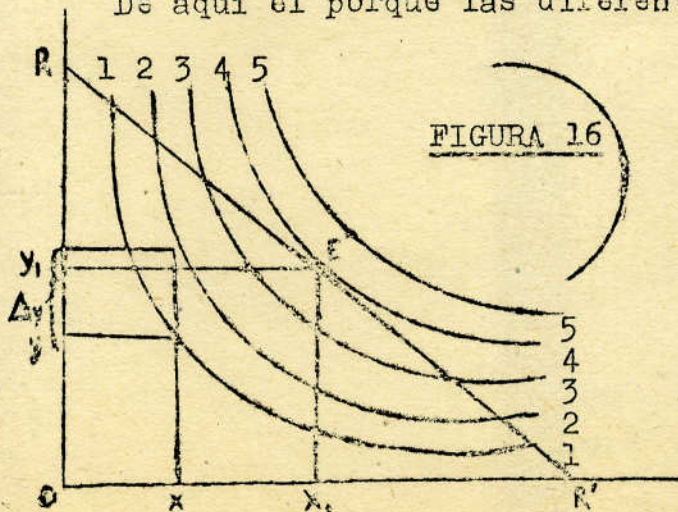


FIGURA 16

van numeradas de abajo arriba con un índice de utilidad cada vez mayor de ordenación para dichas curvas, como por ejemplo: 1, 3, 7, 13... La curva está formada por puntos de indiferencia y se llama curva de indiferencia, porque todos los puntos suponen situaciones de indiferencia para el sujeto consumidor. Las curvas de indiferencia tienen forma cóncava hacia arriba, debido a que a medida que aumentamos la cantidad disponible de un bien tendremos que mantenernos en una situación de

indiferencia, que dar una cantidad mayor de éste a cambio de una cantidad menor del otro bien con el cual se intercambie.

LECCION 12ª

EL EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR EN EL MAPA DE LA INDIFERENCIA.

Ya dijimos en la lección anterior lo que eran los índices de utilidad y que la expresión gráfica de ellos era sólo para marcar o indicar un orden o jerarquía en la estimación.

El mapa de indiferencia es el gráfico en el que aparecen las diferentes curvas de indiferencia del sujeto con sus correspondientes índices de utilidad. Estos aparecen en orden creciente de abajo arriba, ya que según puede observarse en la figura 16 si se mantiene constantemente la cantidad disponible del bien X y aumentamos la del bien Y en el incremento  $\Delta Y$  se observa que pasamos a una nueva situación  $(X, Y + \Delta Y)$  que representa una situación superior a la anterior ya que se tiene la misma cantidad del bien X que antes y una mayor cantidad de Bien Y, es decir, estaremos situados sobre una curva de indiferencia preferida a la anterior por lo que si a la primera le colocamos el índice de utilidad 1, es lógico que a la segunda le corresponda un índice u ordinal mayor, es decir, el 2, y así sucesivamente. Claro es que lo mismo podían haberse numerado las curvas de indiferencia en otro orden; por ejemplo 1, 3, 7, 12... ya que sólo se trata de marcar un orden de estimación y no de medir la utilidad representada por cada punto de una curva de indiferencia.

Los datos necesarios para un consumidor son:

- a) la renta monetaria (ingresos en dinero de un sujeto en determinada unidad de tiempo).
- b) Precio de los artículos o bienes de consumo que pueda adquirir. Estos precios están dados evidentemente por el mercado y no puede prescindir de ellos.
- c) Las curvas de indiferencia que manifiestan la estimación o preferencia que tiene el sujeto respecto a cada uno de sus bienes.

Una persona destina parte de su renta a adquirir un bien determinado. Cuanto sea mayor el precio de este bien, como es natural menor será la cantidad de bienes de otro género que podrá adquirir (FIG. 17).

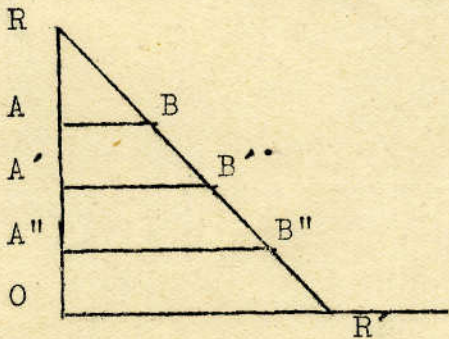


FIGURA 17

Supongamos el eje vertical o eje de ordenadas O-R que indica los ingresos monetarios de determinada persona. El eje de abscisas O-X expresa la cantidad adquirida de cierto bien. Supongamos que al salir de casa compra la cantidad A-B de un bien, pagando por ella la suma R-A, o la A'-B', pagando R-A' o la A''-B'', pagando R-A'', siéndole indiferentes todas estas combinaciones. El precio de una unidad, será el cociente de dividir

$$\frac{R-A}{A-B} \quad \frac{R-A'}{A'-B'} \quad \frac{R-A''}{A''-B''} \quad \text{En cualquiera de es}$$

tos casos tendremos el mismo resultado, que será el precio de la unidad; por ejemplo, el precio del kilogramo. Estos cocientes que son iguales y constantes, pueden expresarse gráficamente por la recta R-R'. Luego como hemos visto, el sujeto puede adquirir todas estas combinaciones con O-R (Renta).

Volvamos ahora al mapa de indiferencia (FIG. 16) R-R' tendrá un punto de tangencia con una de las curvas de indiferencia; en este punto E es donde se obtiene la máxima utilidad; aquí radica el punto de equilibrio del consumidor.

Esta es la teoría que explica Vilfredo Pareto. Sin embargo pronto

veremos el fallo de esta explicación.

La recta R-R', es pues el camino que ha de seguir el consumidor, hasta encontrar su punto de equilibrio que es precisamente el punto de tangencia de dicha recta R-R' con una de las curvas de indiferencia. Antes de llegar al punto de equilibrio E, el consumidor va atravesando las curvas de indiferencia de índice 1, 2, 3, que representan por tanto una satisfacción menor.- Luego en ninguna de estas curvas le convenirá detenerse al consumidor y sólo al alcanzar el punto de tangencia es cuando encuentra el máximo grado de utilidad posible (mientras no se modifique su renta monetaria y el precio del mercado), que corresponde a la curva de indiferencia 4. Pero si continuase su marcha a lo largo de la recta R-R', volvería de nuevo a cruzar las curvas de índices 3, 2, 1, con lo que perdería utilidad. Solamente en el punto E, es por tanto donde alcanza el máximo grado de utilidad posible, de donde este punto será el punto de equilibrio del consumidor en el mapa de indiferencia.

UTILIDAD MARGINAL PONDERADA.- Vamos a explicar analíticamente los resultados contenidos en el mapa de curvas de indiferencia. Si llamamos  $U_x$  a la utilidad marginal de la última unidad poseída del bien X y  $U_y$  a la utilidad marginal que corresponde a la última unidad poseída del bien Y a  $\frac{1}{2}$  de X, le corresponderá una utilidad marginal de  $\frac{1}{2}U_x$  y a  $\frac{1}{2}$  de Y una utilidad marginal igual a  $\frac{1}{2}U_y$ . Análogamente, a un incremento  $\Delta x$  del bien X le corresponderá una utilidad marginal igual a  $\Delta x U_x$  por  $U_x$ , y a un incremento  $\Delta y$  de Y, una utilidad marginal de  $\Delta y U_y$  por  $U_y$ . Pero como resulta que el incremento  $\Delta x$  del bien X se corresponde con el incremento  $\Delta y$  de Y, para permanecer en una situación de indiferencia (Véase FIG. 15), las utilidades marginales de ambos incrementos, tendrán que ser iguales, o sea, se tendrá:

$$\Delta y \cdot U_y = \Delta x \cdot U_x, \text{ de donde } \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{U_x}{U_y}; \text{ pero como el cociente}$$

$\frac{\Delta y}{\Delta x}$  es igual (Véase FIG. 17) a la inclinación o pendiente de la recta R-R', se tendrá:  $\frac{R A A'}{A B} = \frac{R A''}{A'' B''} = \frac{R A''}{A'' B''} = \frac{\Delta y}{\Delta x}$  es decir  $\frac{\Delta y}{\Delta x} = P$  (precio), de donde,  $P = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{U_x}{U_y}$ .

De aquí se deduce que la condición para alcanzar el equilibrio del consumidor en el punto E de la fig. 16 es que el precio del bien X sea igual al cociente entre las utilidades marginales de dicho bien y del bien que por él se cambia (dinero).

CRITICA DE LA TEORIA ANTERIOR.- Según vimos en una lección precedente la teoría del consumo basada en la ley de la utilidad marginal decreciente, sólo podía mantenerse en el supuesto de que la utilidad marginal del dinero fuese constante, pero esto implicaba que la utilidad de un bien fuese medible; lo que está fuera de toda experiencia, ya que la utilidad por ser un concepto subjetivo, no puede ser objeto de medida.

Pero la teoría que acabamos de analizar basada en las curvas de indiferencia hemos visto que nos lleva a obtener el punto de equilibrio cuando el precio es igual al cociente de las utilidades marginales de los bienes intercambiados. Mas es evidente que si las utilidades de los bienes no son susceptibles de medida, tampoco lo serán sus utilidades marginales, por lo que la teoría del consumo que acabamos de obtener, no será tampoco válida, aunque claro es que quedarán en pie todas aquellas consecuencias que sean independientes de la medida de la utilidad marginal.

Hemos de superar, pues, este obstáculo de la medida de la utilidad marginal, utilizando el nuevo concepto llamado "relación marginal de sustitución".

RELACION MARGINAL DE SUSTITUCION.- Vamos a explicar el punto de equilibrio del consumidor, por la razón marginal de sustitución, que es la base de la novísima teoría del consumo y se debe a las investigaciones

de un economista ruso SLUSTKY, publicadas en un artículo que por su demasiada complicación matemática pasó bastante desapercibido. Estas ideas fueron recogidas por los economistas ingleses HICKS y ALLEK en un artículo publicado en la revista inglesa "ECONÓMICA" en el año 1933.

Esta nueva teoría del valor parte de las curvas de indiferencia, pero sustituye a la utilidad marginal por la relación marginal de sustitución.

Relación marginal de sustitución es: la cantidad  $\Delta Y$  del bien Y (o renta), partido por la cantidad de un bien X, que está dispuesto a dar al consumidor a cambio de una unidad adicional del bien X; de modo que se mantenga en una situación de indiferencia. Por consiguiente la relación marginal de sustitución no expresa otra cosa que el valor del bien X en el bien Y; es decir, el cociente  $\frac{\Delta X}{\Delta Y}$ , como según hemos visto antes, sólo se alcanza el punto de equilibrio del consumidor - cuando la inclinación o pendiente de la recta R-R' (FIG. 16) es tangente a una curva de indiferencia, se tiene que el equilibrio dicho se alcanzará cuando la relación marginal de sustitución, que es igual a la pendiente de la curva de indiferencia, sea igual al precio, es decir, a la pendiente de la recta R-R'.

La nueva teoría prescinde de las utilidades marginales y nos da en su lugar un concepto perfectamente definido para alcanzar el punto de equilibrio del consumidor.

#### 5.- DEPENDENCIA ENTRE LA DEMANDA Y EL PRECIO.- Existen casos de demanda anormales, es decir, que al aumentar el precio aumenta también la demanda.

La nueva teoría del consumo ha de ser de tal naturaleza, que explique estos hechos.

Según hemos dicho anteriormente, existe una dependencia entre el precio de un bien y la demanda del mismo, de modo que al crecer el precio, la demanda se contrae y viceversa. Pero esto corresponde al caso de la demanda (normal), existiendo ciertos casos excepcionales, que denominaremos anormales. Entre ellos está el denominado caso Giffen, en el cual una subida del precio del pan da lugar a un aumento de la demanda.

Esto tiene lugar siempre con los denominados "bienes inferiores" en los cuales por ser de uso general e indispensable en las clases de renta baja, una subida del precio motiva que se prescindan del consumo de otros artículos para aumentar o mantener el consumo de estos bienes inferiores. También podíamos señalar el caso de los bienes de lujo, como los diamantes y piedras preciosas en general, que, por satisfacer una pura vanidad, un puro lujo, cuando suben de precio, es decir, cuando escasean o presentan una mayor rareza son más estimados. La nueva teoría del consumo que vamos a elaborar tiene que explicar satisfactoriamente estos casos de demanda normal para que cumplan exactamente su cometido.

Pero hemos de señalar también el hecho de que la demanda de un bien no depende simplemente del precio del mismo, sino que está en dependencia más o menos directa con todos los demás precios. Teóricamente, según veremos al estudiar la teoría del equilibrio general, todos los precios y demanda están en relaciones de interdependencia recíproca, por lo que una teoría del consumo que aspire a una validez general, ha de explicarnos satisfactoriamente todos estos hechos. Esto se logra, como vamos a ver inmediatamente, por medio del efecto-renta y el efecto sustitución de una alteración en los precios.

#### 6.- EFFECTOS-RENTA.- Cuando tiene lugar un alza de precios, el efecto resultante sobre la demanda es equivalente al que resultaría de una disminución de la renta monetaria del consumidor. Por consiguiente, podemos llamar a éste, efecto de una alza de precios, efecto-renta. El efecto-renta puede tener, sin embargo sentido positivo o negativo, es decir, puede incrementar o disminuir la demanda de un bien, según que tenga lugar o no una modificación en la naturaleza de las curvas de indiferencia, a consecuencia del alza de precios. Para explicar este efecto-renta, supongamos que en la FIG. 18 R-R representa la renta del consumidor en el momento de partida. Entonces el punto de equilibrio se

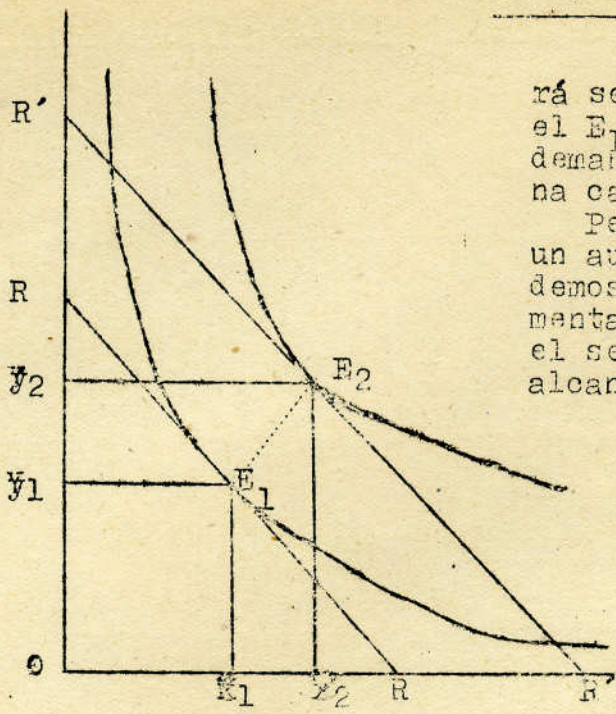


FIGURA 18

rá según lo que dijimos en una lección anterior el  $E_1$ , es decir, en el punto de equilibrio se demandará la cantidad  $x_1$  del bien X, quedando una cantidad de renta disponible igual a  $y_1$ .

Pero si el precio disminuye, esto equivale a un aumento de renta en el sujeto, por lo que podemos decir que la nueva renta se habrá incrementado hasta el punto  $R'$ , siendo, pues,  $R'-R$  el sendero que ha de seguir el consumidor para alcanzar el nuevo punto de equilibrio,  $E_2$ , don-

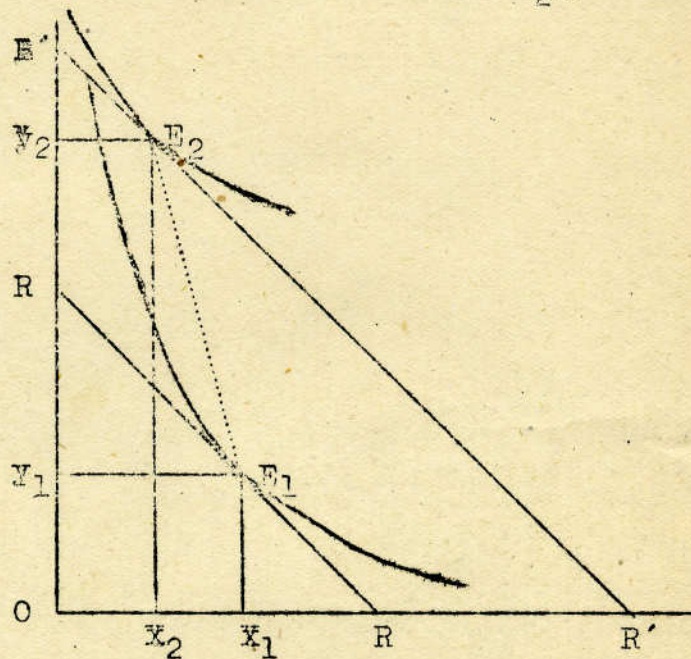


FIGURA 19

de la renta  $R'R'$  es tangente a una curva de indiferencia de índice superior a la anterior. Entonces la cantidad demandada del bien X, será  $x_2$ , y la renta disponible  $y_2$  o, lo que es lo mismo, ante una disminución del precio la demanda del bien X habrá aumentado, teniéndose, por tanto un caso de demanda "normal".

Mas puede ocurrir que al disminuir los precios, es decir, al aumentar la renta del consumidor, este cambie su escala de preferencias respecto al bien considerado, como se observa, por ejemplo, cuando el precio de ciertos bienes, como la margarina, desciende tanto que permite al consumidor sustituir este artículo por otro de superior calidad, como la mantequilla. En este caso, si llamamos  $R$  (FIGURA 19) a la renta del consumidor en el momento inicial y  $R-R$  a la dirección que este sigue hasta encontrar su punto de equilibrio en el punto  $E_1$  donde la renta toca o es tangente a una curva de indiferencia.

Al aumentar la renta del consumidor, es decir, al disminuir el precio del bien X, la recta donde se halla el punto de equilibrio será  $R'-R'$ . Pero como podemos suponer que ha cambiado la naturaleza de las curvas de indiferencia, el punto de equilibrio será  $E_2$ . La cantidad consumida

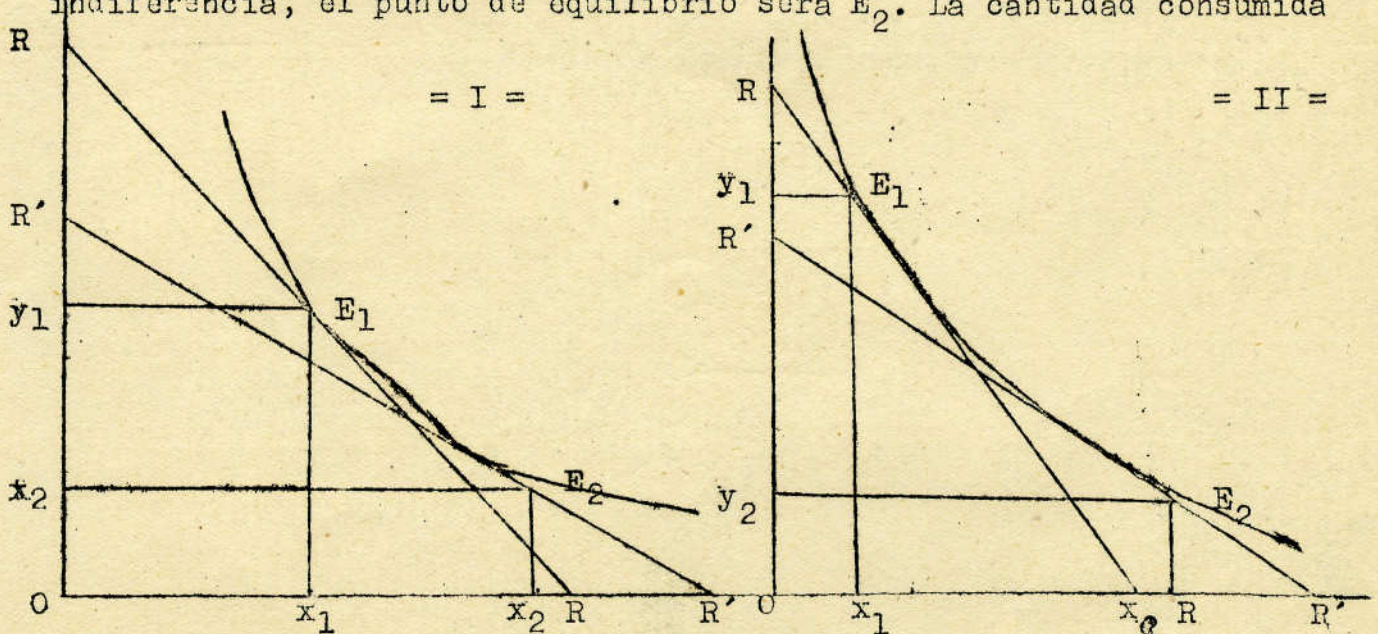


FIGURA 20

del bien X era en el primer punto de equilibrio,  $x_1$ , mientras que ahora EN LA NUEVA POSICIÓN DE EQUILIBRIO alcanzada después de la modificación de la renta, la cantidad consumida es  $x_2$ . Vemos, pues, que ha tenido lugar una disminución del consumo, ya que  $x_2$  es menor que  $x_1$ . En este caso, el efecto-renta presenta un sentido negativo que corresponde a la denominada demanda normal, ya que ante una disminución del precio se reduce la demanda. Vemos, pues, cómo el efecto renta explica los dos casos posibles de disminución o aumento de la demanda frente a una modificación del precio.

7.- EFEECTO SUSTITUCION.- Cuando el precio de un bien varía y existen sustitutos o sucedáneos capaces de satisfacer en una forma equivalente la misma necesidad que aquél, la variación del precio da lugar al denominado efecto-sustitución.

Pongamos un ejemplo: si las tarifas del Metro se elevan y el tranvía pasa cerca de mi casa, de forma que no me ocasione ninguna molestia cambiar de medio de locomoción, el efecto de la elevación de las tarifas del Metro será una disminución de la demanda de servicios de este medio de locomoción y un aumento de la demanda de servicios en los tranvías. Pero si el tranvía está lejos y no parece la pena tomarse la molestia de ir a cogerlo, la elevación de tarifas del Metro no ocasionará una modificación apreciable en la demanda de este servicio. Análogamente, cuando el precio del vino se eleva, y a la gente le es indiferente sustituirlo por cerveza, aumentará la demanda de ésta y disminuirá la del vino. Vemos, pues, que la modificación en el precio de un bien de uso o consumo afectará más o menos a su demanda, según la mayor o menor sustitución que dicho bien pueda tener con otros bienes. Cuando existe un grado de sustitución apreciable, es decir, cuando se dan sucedáneos o sustitutos en la satisfacción de una necesidad cualquiera, la variación del precio origina lo que se denomina efecto-sustitución que vamos a analizar a continuación utilizando la FIGURA 20 I y II (página anterior).

Sea en la fig (I) R la renta del consumidor y R-R el camino que éste sigue hasta encontrar el punto de equilibrio  $E_1$  sobre la curva de indiferencia.

Entonces la cantidad demandada del bien X será  $x_1$ , la renta disponible  $y_1$  y el precio del bien vendrá dado por la pendiente o inclinación de la renta R-R con el eje de abscisas. Supongamos ahora que dicho precio disminuye, viniendo expresado por la pendiente de la renta R'R'; el nuevo punto de equilibrio sobre la curva de indiferencia será el  $E_2$  al cual corresponde  $x_2$  como cantidad consumida del bien X e  $y_2$  como renta disponible. Se ve, pues, cómo al disminuir el precio, el efecto-sustitución da lugar a una mayor demanda o consumo del bien X.

Supongamos ahora que en (II) R es la renta del consumidor en el momento de partida, la renta R-R representa, pues, el sendero que sigue el consumidor hasta encontrar su punto de equilibrio en  $E_1$ , en cuyo punto la cantidad consumida del bien X será  $x_1$  y la renta disponible  $y_1$ .

Si el precio disminuye y suponemos que viene dado por la pendiente de la recta R'R'; la nueva posición de equilibrio, sobre la misma curva de indiferencia será el punto de tangencia  $E_2$  al cual corresponde un consumo del bien X igual a  $x_2$  y una renta disponible igual a  $y_2$ . Se observa por tanto que a consecuencia de una baja del precio la cantidad consumida del bien ha aumentado en ambos casos, de donde se deduce que el efecto-sustitución actúa de un modo positivo o sea, normalmente, sobre la demanda. Luego, siempre que aumente o disminuya el precio de un bien, disminuirá o aumentará respectivamente, la demanda del mismo, debido al efecto-sustitución.

8.- Efecto total de una variación de precio.- Acabamos de ver cómo una variación del precio da lugar a un efecto-renta y a un efecto-sustitución sobre la demanda. Pero el efecto-renta puede actuar en una forma positiva o negativa, mientras que el efecto-sustitución actúa siempre en un sentido positivo. Por tanto el efecto total de una variación en los precios dependerá de que el efecto-renta sea positivo o negativo. Si es positivo, se sumará con el efecto-sustitución y el resultado corresponderá a lo que hemos llamado demanda normal, es decir, al caso

en que un alza de precios viene acompañada de una contracción en la demanda.

Si el efecto-renta es negativo, entonces el resultado dependerá de que sea mayor, igual o menor que el efecto-sustitución.

Si el efecto-renta negativo es mayor que el efecto-sustitución, el resultado corresponderá al caso que hemos denominado demanda anormal que tiene lugar con los bienes inferiores y con algunos bienes de lujo; si es igual efecto-sustitución, el resultado será de indiferencia de la demanda con respecto a las variaciones del precio (demanda inelástica) y si el efecto-renta negativo es menor que el efecto-sustitución tenemos un caso de demanda normal. Con arreglo al efecto renta y al efecto sustitución, los bienes se pueden clasificar en: Independientes, Sustitutivos y Complementarios.

Son INDEPENDIENTES aquellos en los cuales la variación del precio de uno no influye en absoluto en la demanda del otro. Ej.: entre el acero y el regaliz.

Bienes SUSTITUTIVOS son aquellos que satisfacen una misma necesidad como por ej.: las diversas marcas de vinos o las distintas clases de tejidos de una misma calidad.

Bienes COMPLEMENTARIOS son aquellos que tienen que participar conjuntamente en la satisfacción de una necesidad, como por ej.: el café y el azúcar, o el papel, la tinta y la pluma.

En los bienes independientes las variaciones en los precios de uno no suelen influir en el precio del otro y, por tanto, sus efectos-renta y efectos-sustitución actúan con absoluta independencia. Pero en los bienes sustitutivos al aumentar el precio de uno de ellos, como por ejemplo, el vino, dan lugar a que aumente también el precio del otro bien-sustitutivo, como por ej.: la cerceza, si esta bebida sustituye al vino en el consumo. En los bienes complementarios, por el contrario, las variaciones sobre el precio de uno tienen un efecto contrario en el precio del otro, como ocurre, por ej., al subir el precio del café: la gente tenderá a consumir menos café y esto dará lugar a que baje el precio del azúcar.

#### 9.- LA INTERCONEXION DE LOS PRECIOS.- La demanda de un bien, no sólo depende del precio de ese bien, sino también de otros bienes.

Ejemplo: ya vemos cómo el aumento del precio del vino, supuso una mayor demanda de cerveza y por lo tanto aumentó también el precio de ésta.

Dijimos que los precios estaban interconexionados, es decir, que tienen relación entre sí.

Esto se comprobó en la producción del azúcar: al poner tasa a dicho artículo, bajó verticalmente su producción, pues al poner el precio proporcional a la remolacha por el productor del azúcar, al sembrador, éste, al ver que no era un precio remunerador, sembró otros artículos de mayor ganancia para él, abandonando la siembra de la remolacha.

Además de esta conexión que acabamos de señalar entre los precios de los bienes de consumo y sus demandas respectivas, a través del efecto-renta y del efecto-sustitución, existen también relaciones de interdependencia entre los precios de los factores de producción. Así, si el precio del cobre es más alto en la industria eléctrica que en la de calderería, tendrá que utilizarse en la primera, lo que al escasear motivará un alza de precios en la última, luego para que se alcance una situación de equilibrio, será necesario que el precio del cobre alcance un mismo nivel en sus diversas aplicaciones. Esto es lo que llaman los economistas anglosajones el "oportuno cost" o "coste de oportunidad". Si el coste "oportuno" de un factor de producción cualquiera es mayor en una rama de sus aplicaciones que en las demás, el precio del mismo será mayor en ésta que en aquéllas, produciéndose una escasez relativa que solo podrá superarse con la igualación de los coste de oportunidad.

Vemos, pues, cómo los precios de todos los bienes y servicios aparecen interconexionados, constituyendo un sistema de relaciones de interdependencia, cuyo estudio es objeto de la teoría del equilibrio económico general.

LECCION XIII

LA FORMACION DE LOS PRECIOS: CONCEPTOS FUNDAMENTALES.

En el mercado, el comprador entrega una cantidad de dinero a cambio de los productos recibidos. A su vez, el vendedor entrega bienes de consumo por el dinero. Pues bien, esta cantidad de dinero que se entrega en equivalencia de una unidad del bien, se llama PRECIO.

El precio no es más que la relación de cambio entre un bien y el dinero.

FORMAS DE MERCADOS O TIPOS DE FORMACION DE PRECIOS.- Se llama mercado el ámbito económico donde se enfrenta la oferta con la demanda. - Podemos señalar varios tipos de mercados, diferenciados por sus diversas estructuras y a los que llegaremos atendiendo a diversos criterios.

Atendiendo a un criterio geográfico, podemos distinguir:

- a) MERCADO LOCAL, donde la oferta se enfrenta con una demanda próxima, v.gr. el mercado de la leche.
- b) MERCADO NACIONAL, cuando abastece a toda el área nacional, v.gr. el mercado del trigo.
- c) MERCADO MUNDIAL, si abastece a todo el mundo, como por ejemplo el mercado del oro, el del algodón, etc.

Junto a estos podemos también señalar el mercado regional, el continental, etc.

Atendiendo al criterio del número de compradores y vendedores, podemos clasificarlos de la siguiente manera:

DEMANDA (Compradores)		OFERTA (Vendedores)			
		Infinitos	Varios	Dos	Uno
		Libre competencia	Oligopolio	Duopolio	Monopolio
Infinitos	Libre competencia.	Mercado de libre competencia.			
Varios	Oligopsonio		Oligopolio bilateral		
Dos	Duopsonio			Duopolio bilateral	
Uno	Monopsonio				Monopolio bilateral

LA LIBRE COMPETENCIA.-

Cuando el precio es independiente de la voluntad del comprador y de la del vendedor, estamos ante un mercado de libre competencia.

Es una estructura tal de la economía que, en definitiva, son los consumidores los que dirigen el proceso productivo total. Por tanto, al lograr mejor que ningún otro este sistema el "bien común", en principio es el mejor, porque todo sistema económico perfecto ha de buscar ante todo el bienestar social y económico de la colectividad.

Conviene no confundir el mercado de libre competencia con un estado de "laissez faire" o de liberalismo absoluto, en el cual no se alcanza el "bien común".

Entramos así de lleno en un terreno de discusión. ¿Puede el economista puro señalar el mejor sistema para un determinado país o estructura nacional? Para muchos esto es salirse del campo de la teoría económica y meterse de lleno en el terreno político-social. Pero parece preferible adoptar la postura contraria, que permite al economista algo más que indicar las clases de sistemas y llegar a señalar cuál es el que parece mejor. Así para nosotros es la libre competencia con una intervención estatal que llene sus vacíos y corrija sus defectos cuando se desvíe del bien común, la que nos parece mejor. Es decir, nosotros somos partidarios de aquél tipo de intervención que denomina Röpke, economista alemán, la "intervención que libera", es decir, que mantiene, en aquellos sectores económicos donde convenga, la "libre competencia".

#### Condiciones para que se dé un mercado de libre competencia.-

a) Que se dé la ley del gran número, o de la "atomización" o "pulverización" del mercado, cuando infinitos compradores se enfrentan con infinitos vendedores. La oferta de un vendedor y la demanda de un comprador es una parte insignificante, un infinitésimo de la demanda total y no influye por tanto en el precio del mercado, estando este precio determinado por las fuerzas del mismo.

b) La ley de indiferencia: A todos los vendedores les ha de ser indiferente vender a cualquier comprador y a todos los compradores les ha de resultar indiferente comprar a cualquier vendedor. Si hay diferencias entre un vendedor y otro, es decir, si no venden lo mismo y al mismo precio, no se da la libre competencia.

Esta se desvirtúa, por ejemplo, con el régimen de clientela, es decir, por la preferencia de los compradores sobre un determinado vendedor. Cosa que muchas veces escapa a causas de tipo económico y depende de motivos puramente circunstanciales, v.gr. la moda, o de la técnica publicitaria o propaganda, etc.

La libre competencia existió en casi todos los países hasta la guerra del 14. En España se mantuvo hasta el año 1936 y hoy donde no ha podido desaparecer absolutamente es en la agricultura.

FORMACION DEL PRECIO EN EL MERCADO DE LIBRE COMPETENCIA.- Suponemos que no hay en nuestro mercado obstáculo alguno, que es un mercado ideal, es decir, sin impedimento por el lado de la demanda o de la oferta, que obstaculicen su libre funcionamiento. En este caso tienen que cumplirse dos condiciones características:

a) la demanda sólo depende del precio del artículo, y

b) Ha de existir una transparencia del mercado, de tal forma que todo comprador y vendedor conozca todos los precios actuales y los que se van a dar en el futuro próximo, es decir, que conozcan perfectamente las condiciones que rigen la oferta y la demanda. Un ejemplo claro de esto lo tenemos en los mercados bursátiles, donde fuera de las alteraciones bruscas de la Bolsa, por causas extrañas, todos conocen más o menos el valor actual y el futuro, por lo menos el más próximo de los valores negociados.

Si no existiera transparencia del mercado, los compradores al creer, por ejemplo que el precio va a subir mucho y viceversa, si son los vendedores los que prevén una subida próxima de precios, serán ellos quienes guarden los productos para esta mejor coyuntura.

Vamos a ver el resultado de las transacciones de todos los compradores y vendedores, en la siguiente figura:

P es el punto de equilibrio estable. Si el precio se desvía de esta posición, aparecerán fuerzas en el mercado que lo volverán de nuevo a él.

Si es superior, v.gr.  $p''$  se demandará  $q''$  y se ofrecerá  $q'''$ , lo que hará que la oferta sea

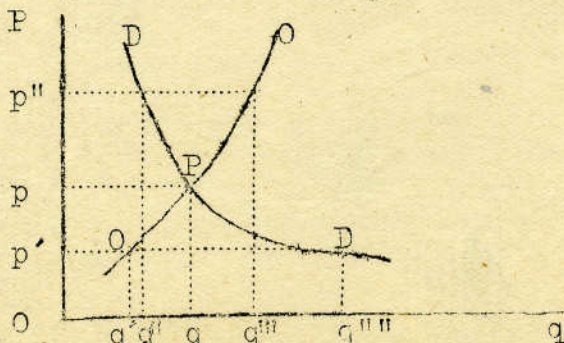


FIGURA 21

superior a la demanda, lo que dará lugar a que el precio baje.

Si, por el contrario, el precio  $p'$  se ofrecerá  $q'$  únicamente y en cambio la demanda será  $q''$  que hará que los demandantes estén dispuestos a pagar más por los productos que necesitan.

#### Propiedades del precio de equilibrio:

- En él la oferta se iguala a la demanda.
- Se logra el máximo volumen de transacciones. Por encima de él, los vendedores ofrecen más de lo que quieren los compradores, y por debajo, al contrario.
- En él, todo el que quiere comprar, compra, y todo el que quiere vender, vende, porque hemos llegado al punto en que la demanda es igual a la oferta.

#### Ventajas de este sistema:

Suponiendo que hay tres empresas con costes marginales distintos, podemos figurárnoslas como - en la fig.22, colocados por orden creciente de costes. Así sería:

- La empresa que trabaja a menor coste;
- La que produce a coste inmediatamente superior;
- La empresa que obtiene su producción al mayor coste ("empresa marginal").

Para llenar el mercado es necesaria la concurrencia de las tres empresas. La 1ª y la 2ª obtienen, pues, un beneficio, señalado en la figura por la superficie rayada. Pero en un mercado de libre competencia, se llegaría al mínimo coste marginal posible, con lo que quedarían eliminadas las empresas 2 y 3, se llegaría a producir más de  $q$  a  $q'$  y mucho más barato. Así, con la mayor producción y la supresión de los beneficios en las dos primeras empresas se llegaría mucho mejor al bien común que anhelamos. Además la libre competencia expulsa del mercado a las empresas más ineficientes, es decir, a aquellas que trabajan con mayores costes marginales.

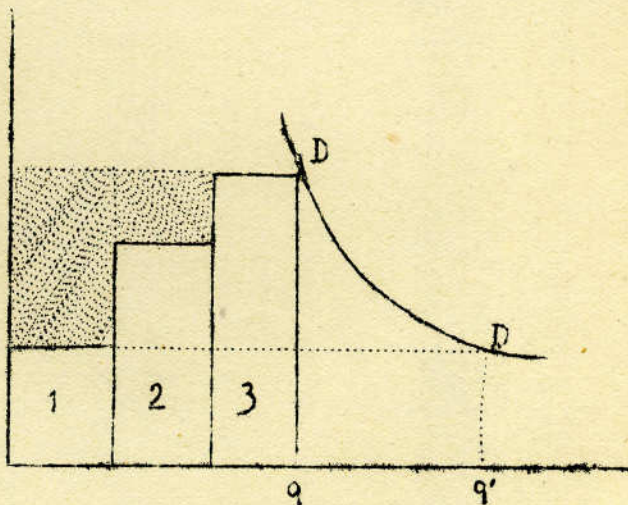


FIGURA 22

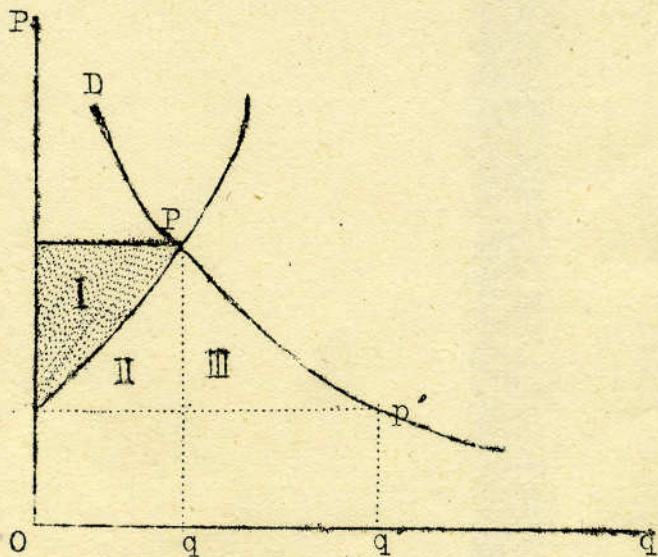


FIGURA 23

En la Fig. 23 vemos bien claro que de una producción pequeña con un beneficio grande señalado por la superficie rayada se llega a una producción mucho mayor con la total supresión del beneficio de los empresarios, que sólo iban a beneficiar a una insignificante parte de la comunidad nacional.

Es preferible que el Estado compense a los empresarios de esta pérdida, para que no aumenten de precio sus productos -como hizo Inglaterra en la guerra-, porque esta pérdida a parente de tales beneficios, será ventajosa para la colectividad total. Perdería lo rayado, pero ganaría las superficies II y III que suponen mucho más que la pérdida I. Luego en definitiva, habría una mejor distribución de la renta nacional y se habría favorecido el bien común.

Por lo tanto, somos partidarios de una libre competencia en el mercado, dirigida por el Estado para impedir que se atente contra el bien común.

Cuando el Papa Pio XII condena la libertad económica y la competencia como causas de la injusta distribución de las riquezas, naturalmente no se refiere -como algunos, interpretando demasiado "literal-

mente" el texto pontificio, parecen crear- a esta forma de mercado. "Libre competencia" significa exactamente, en la terminología científica moderna, concurrencia de múltiples oferentes (ley de gran número) en condiciones de competencia (ley de indiferencia). A lo que se refiere claramente el Santo Padre en su texto es al liberalismo absoluto, que implica la total inhibición del Estado en los asuntos económicos y sociales. Precisamente cuando existe esta inhibición, aparecen en el mercado las coaliciones monopolísticas que conspiran y anulan la libre competencia. Interpretada exactamente, esta forma de mercado es la que más se aproxima al bien común, como se desprende de lo dicho. El que, en la práctica, se da o no, constituye otra cuestión diferente.

FUNCIONES DEL PRECIO.- a) Distributivas; b) de producción y c) de armonización.

El sistema de precios distribuye no sólo los bienes de consumo, sino también los factores de producción disponibles entre los diversos usos y sujetos.

Si no existieran los precios e incluso no hubiese costes de producción, tendríamos que la demanda sería superior a la oferta y sería imposible el repartir los bienes disponibles. Luego el precio logra el equilibrio entre la oferta y la demanda, la producción y el consumo. Si los factores de producción son escasos, los precios sirven para que se alcance un reajuste -"Coste de oportunidad" como lo llaman los ingleses-, no es más que aquel precio que logra cada factor productivo en cada una de sus aplicaciones, de forma que al igualarse los diversos "opportunitiy costs" o "costes de oportunidad" de un factor de producción, se logra que se cubran las necesidades que quiere el consumidor y no las que quiera imponer un organismo superior, v.gr., el Estado.

El trabajo, por otra parte, encontraría ocupación donde le pagasen mejor, en el caso de que hubiese una perfecta movilidad de este factor.

No podemos prever, es cierto, todos los contratiempos que puedan surgir por causas ajenas al funcionamiento del sistema, como tampoco ningún médico puede prever si su paciente será atropellado por un automóvil en el futuro. Pero esto nada dice en contra del sistema mismo.

Según hemos visto anteriormente, la producción a corto plazo trabaja a costes crecientes, y como el coste marginal es el que determina el precio, al crecer éste, aumentará el coste marginal, lo que significa, en régimen de libre competencia, que la producción ha aumentado también. De aquí se deduce que el precio tiene una función estimuladora de la producción.

Por último, y a consecuencia de las dos funciones señaladas, el precio da lugar a un ajuste de la producción al consumo, de la oferta a la demanda, reduciendo ésta cuando la oferta es escasa, y estimulando la producción cuando su nivel sube en virtud de la posibilidad de cubrir costes mayores y, por tanto, de utilizar fuentes de producción más costosas, cuando tiene lugar un alza de precios.

En un régimen socialista o totalitario la producción se dirige por los productores, mientras que en un régimen capitalista, con libre formación de los precios, la soberanía está en manos de los consumidores.

## LECCION 14ª

### EL MONOPOLIO Y SUS CAUSAS.

Vamos a estudiar la otra forma extrema de producción y del mercado, que es el monopolio, que etimológicamente es "monos", que en griego significa uno y "polein" que significa vender: el mercado en que existe sólo un vendedor o un solo oferente.

CAUSAS.-

Las causas pueden ser diversas:

1) De tipo natural: cuando los yacimientos de un bien son escasos y están en poder de un sujeto o una Compañía. Tal ocurre con algunas aguas medicinales, con los diamantes del Africa del Sur...

2) De tipo jurídico:

a) para defender el interés privado, por ejemplo, de una patente industrial, cuya explotación se reserva para determinado tiempo.

b) para defender un interés público general, en cuyo caso puede conceder el Estado aquella explotación a una Compañía o tomarlo por su cuenta, como ocurre en el caso de los ferrocarriles y de los teléfonos.

3) De tipo comercial o económico, cuando se impone por razones de tipo fiscal o económico. Tal ocurre con los tabacos y con la Lotería en España. Se trata de artículos de mucha demanda, que pueden proporcionar al Estado grandes ingresos.

En otros casos sería imposible o resultaría ruinoso la libre competencia, como en el caso de los tranvías o el teléfono que requieren grandes inversiones de capital fijo, que quedarían sin renta si se permitiera la competencia, que por otro lado tampoco sería compatible con el bien general.

Hay que advertir que el monopolio no se puede ordenar sin un buen estudio previo de las exigencias del bien general y las condiciones del mismo. El monopolio plantea en el derecho mercantil un problema; el problema de los contratos llamados de adhesión, que es una cuestión muy discutida.

El usuario en los servicios dependientes del monopolio no tiene más remedio que aceptar las condiciones impuestas o privarse de las mismas. Al no tener opción para modificar las cláusulas del contrato se encuentra sin la libertad contractual requerida por la naturaleza del mismo contrato. Este es un motivo que justifica que el Estado, como garante del bien común, establezca unas tarifas o condiciones convenientes a todo monopolio. Pero cuando es el mismo Estado el explotador de estos servicios se agrava este mismo problema. ¿Quién se pone enfrente del Estado aunque se violen o atropellen sus derechos? Este obstáculo se supera allí donde hay un poder judicial independiente y superior al mismo Estado. Desde luego puede ser un peligro de tipo jurídico o social los monopolios explotados por el mismo Estado.

Hay casos en los que el monopolio, por razones de economía externa e interna y especialización, resulta para la comunidad más beneficioso que la libre competencia, ya que debido a dichas economías, a la amplitud del mercado, etc., puede trabajar con costes marginales más pequeños; pero también se presta a abusos.

EL PRECIO DEL MONOPOLIO.-

Para estudiar el precio del monopolio vamos a comenzar con el caso más sencillo o simple que pueda presentarse: aquel en el que no existen costes de producción.

El monopolista tiene el total dominio del mercado. También es esto cosa que puede darse fácilmente en la práctica, por lo que en realidad el monopolio tiene un poder limitado.

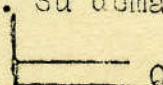
El beneficio se obtiene multiplicando el precio por la cantidad vendida. La fórmula es:  $P \cdot Q = B$ .

Pero si el precio aumenta, la demanda disminuye. Si aumenta indefinidamente llegaremos al caso de una demanda que desaparece, desapareciendo el beneficio. Este caso se expresa en la siguiente fórmula

$$\left. \begin{array}{l} P \rightarrow \infty \\ Q \rightarrow 0 \end{array} \right\} B = 0$$

Al monopolista le interesa un precio tal que el beneficio sea máximo. ¿Cómo se determina?

En la libre competencia ni el vendedor ni el comprador determinan el precio. El vendedor y el comprador se conciben como elementos atómicos, cuya acción no puede influir en la determinación del precio. El precio viene dado por las fuerzas del mercado. Su demanda se expone con una línea paralela al eje de abscisas.

Al aumentar o disminuir las cantidades  $Q$  

demandadas no aumenta el precio. En el monopolio en cambio, si el monopolista sube el precio  $P'$  (pues vende solo) la demanda baja  $Q''$ . Si en cambio baja el Precio  $P''$ , aumenta la demanda  $Q''$ . Por eso el monopolista hará su estudio según la curva  $Y$  de demanda y se detendrá en aquel punto que le permita alcanzar el área máxima, que será el rectángulo de la Fig. 24.

La curva del ingreso medio es la curva de la demanda. Ha de determinar mediante tanteo el punto en que le conviene detener el precio.

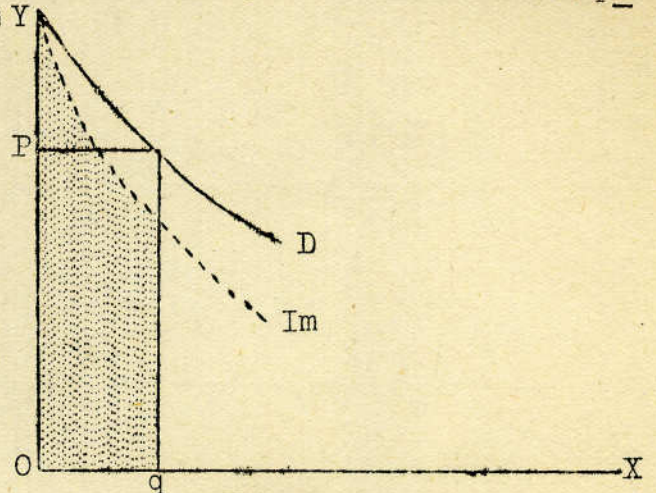


FIGURA 24

LA CURVA INDIVIDUAL DE VENTAS O DE INGRESO MEDIO.- Según acabamos de indicar para el monopolista la demanda viene dada por una curva decreciente: por una demanda cada vez mayor a medida que el precio es menor: o sea,  $p \cdot q = I$ , siendo  $I$  el ingreso total obtenido; si dividimos los dos miembros de esta ecuación por  $q$ , se tendrá  $p = \frac{I}{q}$ ; esta será la curva individual de ventas del monopolista, es decir, su ingreso medio, que, como vemos, está determinado por la curva de la demanda del monopolista, o sea: por el precio a que éste pueda vender su producto en el mercado.

LA CURVA DE INGRESO MARGINAL.- Entendemos que el ingreso marginal es el aumento que experimenta el ingreso total, al aumentar una unidad en número de unidades vendidas.

La curva del ingreso marginal se deriva de la curva del ingreso medio. En efecto; si el ingreso medio es decreciente, el ingreso marginal va por debajo del medio (recordemos el ejemplo de las tallas). A la inversa, cuando el ingreso medio es creciente, el ingreso marginal está por encima del ingreso medio. Pero como la curva del ingreso medio del monopolista es decreciente (pues es la curva de la demanda) la curva del ingreso marginal tendrá que ser decreciente y estar por debajo de la curva del ingreso medio, siempre que el ingreso medio sea decreciente. La curva del ingreso medio estará, pues, por debajo de la del ingreso medio. Esta es la primera propiedad del ingreso marginal.

Vamos a ver la segunda propiedad: el ingreso marginal y medio arrancan del mismo punto son iguales en su origen y poco a poco va disminuyendo el marginal: para la primera unidad vendida el ingreso total coincide con el marginal. Para la segunda unidad es igual al ingreso marginal de la primera más el de la segunda. Para la tercera unidad es igual al ingreso marginal de la primera, más el de la segunda, más el de la tercera. Para la unidad " $n$ " esima es igual a la suma de los ingresos marginales de todas las unidades anteriores. Pero como por otra parte el ingreso total obtenido con la venta de las  $n$  unidades  $-In-$  es igual al producto del precio por el número de unidades vendidas, se tendrá:  $p \cdot q = In$ , o sea,  $p \cdot q = i_1 + i_2 + i_3 + \dots + i_n$ . Es decir, el ingreso total se obtiene lo mismo multiplicando el precio por la cantidad vendida que sumando los ingresos marginales de todas las unidades que forman el volumen de ventas.

Gráficamente se puede expresar esta propiedad por la Fig. 24, en la que el área del rectángulo  $p \cdot q$  es igual a la suma de las ordenadas de la curva del ingreso marginal, o sea: el área comprendida entre dicha curva, los ejes de coordenadas y la línea vertical comprendida entre el punto  $q$  y la curva del ingreso medio  $D-D$ .

DETERMINACION GEOMETRICA DEL INGRESO MARGINAL.- Acabamos de ver que el ingreso marginal corresponde al ingreso de la última unidad vendida. Por consiguiente, si llamamos  $P_{n-1}$  al precio de la  $n-1$  unidad vendida, y  $Q_{n-1}$  a la cantidad vendida y  $P_n$  al precio a que vendería la cantidad  $Q_n$  es evidente que el ingreso marginal de la correspondiente a la " $n$ .esima" unidad vendida, vendría dado por la diferencia  $P_n \cdot Q_n - P_{n-1} \cdot Q_{n-1}$ , es decir: por la diferencia de las áreas de dos

rectángulos (I y II) que aparecen en la fig. 25.

Haciéndose así, con todos los precios y cantidades posibles, se obtendrá la curva del ingreso marginal.

**DETERMINACION DEL PRECIO DE MONOPOLIO.- EL PUNTO DE COURNOT.**

Si el monopolista conoce la curva de la demanda o del ingreso medio, - puede determinar según hemos dicho la del ingreso marginal, como asimismo la del coste marginal. Como la curva

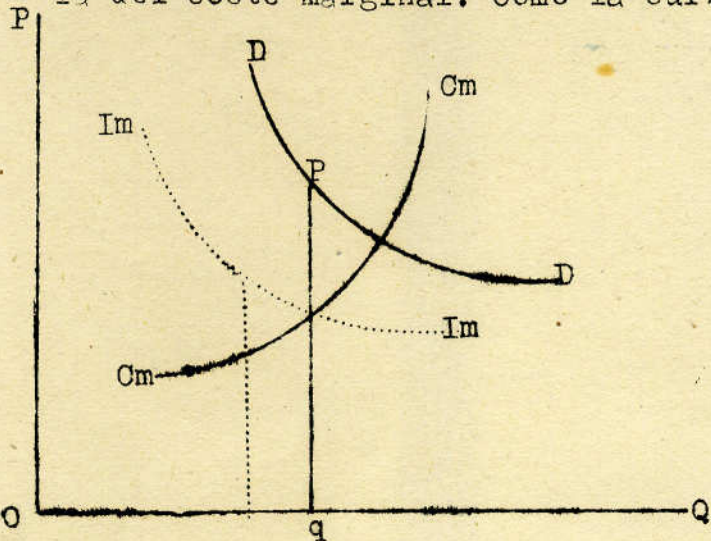
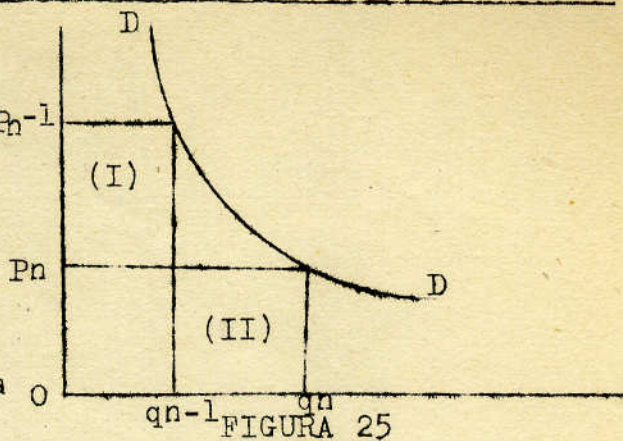


FIGURA 26

del coste marginal es creciente y la del ingreso marginal decreciente, se cortará un punto como aparece en la Fig. 26. En este punto el monopolista obtendrá el máximo beneficio posible, ya que como puede apreciarse claramente, el producto del precio por la cantidad vendida es el mayor posible. Este punto se denomina el punto de Cournot, por haber sido este economista francés el que lo calculó. Luego la condición necesaria para obtener el precio del equilibrio: el máximo beneficio posible en el monopolio viene dada por el punto de Cournot, que es aquel donde el coste marginal es igual al ingreso marginal.

**EL PODER DEL MONOPOLIO.-** Vamos a ver hasta qué grado o en qué proporción puede aprovecharse el monopolista de las ventajas del monopolio. El monopolio no puede darse en condiciones tan absolutas cuando se trata de bienes duraderos. Supongamos que suba mucho el precio de los diamantes la Compañía explotadora; entonces probablemente ocurriría que otras personas poseedoras de diamantes estén dispuestas a venderlos apareciendo esta oferta en concurrencia con la de aquellos. Esto mismo le ocurrirá a una fábrica de automóviles que tuviera el monopolio y que quisiera elevar el precio de los automóviles nuevos excesivamente.

Otra condición que limita el poder del monopolio es la elasticidad de demanda de un artículo. Si un monopolista eleva el precio de un artículo de demanda elástica, se producirá una contracción de la misma y quedará desvirtuado el propósito de dicha elevación. Esto mismo puede ocurrir con la elevación de las tarifas ferroviarias, si existe una competencia con el transporte por carretera.

El poder de monopolio se ejerce en su integridad cuando se trata de demanda rígida, como ha sido siempre la demanda de la sal, que motivó su monopolio estatal, o la del tabaco que también ha impuesto el Estado.

**GRADO DE MONOPOLIO.-** Llegamos así a la diferencia entre el precio de venta o el coste marginal del artículo, referido al precio de venta. El beneficio viene dado por la diferencia entre el precio y el coste marginal  $\frac{P-Cm}{P}$

En la práctica el empresario no conoce este coste marginal. Apenas hay en España contabilidad industrial que se lleve calculando exactamente el coste marginal. Hay un coste que llamaremos primario, que es el coste de los salarios y materias primas empleados por unidad producida. Este es un coste que alcanza a conocer el empresario y que por otro lado se aproxima al coste marginal, por lo que éste puede sustituirse por aquél.

La diferencia entre el precio de venta y el coste primario referido al precio es lo que podemos tomar como grado de monopolio del sis-

toma.

A medida que el grado de monopolio va siendo mayor, se aleja más el mercado de libre competencia, ya que, como sabemos, en esta última forma de mercado, el precio es igual al coste marginal, o sea: el beneficio igual a cero.

Pero el grado de monopolio no beneficia generalmente al productor, sino a los intermediarios en el caso de que la producción esté intervenida o no sea posible llevar directamente los productos del productor al consumidor, no estimula propiamente la producción, ya que no va a parar al productor. En este caso con el aumento del grado de monopolio no aumenta la producción; este grado de monopolio es una de las causas de la inflación, además de las causas o razones de tipo monetario, aumento de circulación fiduciaria sin su correspondiente aumento de bienes y la falta o escasez de bienes.

MONOPOLIOS DISCRIMINADOS.- La discriminación de precios de un artículo o servicios de parte del monopolista obedece al siguiente hecho: Cuando aumenta el precio de un artículo, tiene lugar o una restricción de la demanda por parte de aquellos que van a seguir consumiéndolo o la desaparición de la demanda en aquellos sectores económicamente más débiles. Cuando la demanda no es rígida, puede el productor vender a precios distintos según el poder de compra de los demandantes.

Pondrá el precio  $P$  para la demanda  $q_1$  y el precio  $P_2$  para la demanda  $q_2$ ; el precio  $P_3$  para la demanda  $q_3$ , como puede verse en la fig. 27.

Es esta discriminación de precios la que hacen los ferrocarriles poniendo distintas tarifas de 1ª, 2ª y 3ª clase. Lo mismo ocurre con los espectáculos públicos, cuyos locales no se llenarían si no existieran diversas clases de localidades. También existe otro monopolio discriminado entre los médicos cirujanos que cobran según la capacidad económica del paciente.

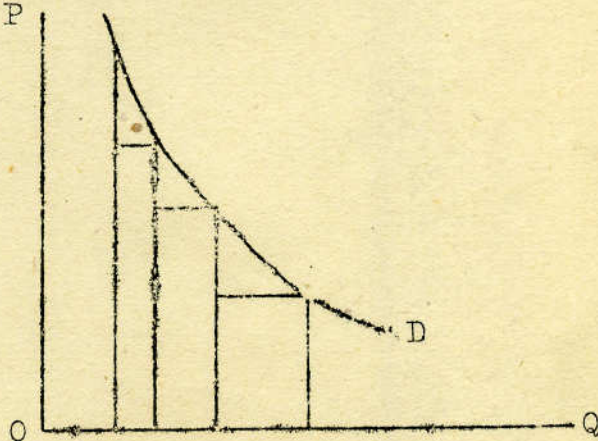


FIGURA 27

EL ESTADO Y EL MONOPOLIO.- Existen monopolios que satisfacen una necesidad de tipo público. El ferrocarril no sólo presta un servicio útil a cada ciudadano o entidad privada, sino que es, además, de utilidad pública. Por esta vinculación que tienen los servicios con el bien público, debe intervenir el Estado para reglamentar las condiciones en que han de actuar los monopolios.

Tiene indudablemente sus ventajas el que los monopolios estén explotados por entidades independientes y no por el mismo Estado, pues de esta forma se pueden salvaguardar mejor los derechos de los individuos que utilizan los servicios del monopolio.

Hay tipos de monopolio en los que el Estado tiene participación en la explotación y en los beneficios. Así ocurre con la Compañía Arrendataria de Tabacos en España. Es un negocio seguro porque tiene una demanda rígida. La Lotería es monopolio del Estado que, sin obedecer propiamente a una demanda rígida proporciona un beneficio muy grande, por que la retribución es de 75%.

Vamos a hacer una observación sobre un punto debatido en estos tiempos. Es el referente a las tarifas ferroviarias en España. Ya sabemos que en España las instalaciones ferroviarias han tenido un coste marginal muy elevado debido a los accidentes del terreno, tan acusados. Y tan numerosos. Por otra parte los ingresos marginales son muy bajos debido a la poca actividad económica de grandes zonas. En este caso de que los ingresos marginales son bajos no hay más remedio que reducir los costes marginales o elevar los ingresos marginales mediante aumento de tarifas para hallar así el punto Cournot. Así han opinado algunos y en efecto esta es la política que se ha seguido. A esa política se puede poner un reparo y es que el ferrocarril es un monopolio de mucha transcendencia en España. Una elevación de tarifas ferroviarias



vender OC, que es la máxima cantidad de que pueden disponer. Entonces el otro, puesto que no puede vender más, aspirará a ganar más su biendo un poco el precio, y se iniciará un nuevo proceso ascendente hasta llegar de nuevo al precio P, precio máximo o de monopolio a que pueden vender. Y otra vez volverá a bajar y así sucesivamente. - De donde se deduce la forma inestable del mercado duopolista.

POSICIONES EN EL DUOPOLIO.- Cada duopolista puede adoptar las siguientes posiciones:

1) Posición de dependencia, cuando uno se dice: "Mi rival vende tal cantidad: ¿qué cantidad venderé yo para que me dé el mayor beneficio? Es decir, cuando considera la oferta de su rival como un dato.

2) Posición de independencia, - "Si yo produzco tal cantidad, mi competidor producirá tal otra: ¿qué deberé vender, teniendo en cuenta dicha reacción, para alcanzar el mayor beneficio posible? La función o curva que expresa estas reacciones se llama "curva de reacción" del duopolista que adopta una posición independiente.

EL OLIGOPOLIO.- Esta forma se da mucho en la realidad por la evolución del capitalismo moderno en que grandes empresas gigantescas debido a las ventajas de la producción en gran escala, llegan a acaparar todo el mercado. Consiste en la existencia de varios oferentes que compiten en la venta de un mismo producto o servicio.

Tampoco hay equilibrio por las mismas razones del duopolio. Y ello da lugar o bien a una competencia verdaderamente feroz y ruinosa para todos o bien a cierta intervención entre ellos sobre un mismo precio, creando una forma jurídica contractual que beneficie a todos. Estos son los trusts y los cartels.

LOS TRUSTS.- Desaparece en ellos la iniciativa económica de cada oligopolista, conservando sin embargo cada uno su personalidad jurídica. Tiene un organismo central, cuya misión es ajustar el precio, buscando en él el punto de Cournot o más beneficioso.

Los "trusts" se hallan en los países anglosajones, v.gr. "Standard Oil Company" (EE.UU.) y "Shell Transport" (Ingl.) Evidentemente perjudican al bien público por su control del mercado en beneficio propio, por lo que una ley (la ley de "Sherman") los prohibió en los EE.UU.

LOS CARTELS.- En ellos no desaparece la iniciativa económica, conservando cada componente su personalidad jurídica y dirección económica. Pero se comprometen a no producir más de lo que conviene para llegar al punto de Cournot. Ello exige, naturalmente, acuerdos minuciosos para evitar que algún miembro se salga de las cláusulas en provecho suyo exclusivo, y un control muy riguroso. Para ello suelen concentrar en una Oficina Central los pedidos, los cuales se sirven según el sistema de contingentación, o sea, según un cupo proporcionalmente asignado a cada uno.

Otra forma es la distribución del mercado en zonas geográficas, en que sólo actúa un determinado componente; es el sistema del "espacio económico", obteniéndose éste matemáticamente.

Un ejemplo de "cartel" es la "Norddeutscher Lloyd", alemana, que concertó un acuerdo con las Compañías de navegación de Dinamarca y Suecia.

También como en el "trust" el "cartel" perjudica al bien común - puesto que busca la disminución de la oferta para originar un aumento de precios.

EL MONOPOLIO BILATERAL: CONCEPTO. TEORIA Y FORMAS REALES.- Un monopolio por parte de la oferta y un monopsonio por parte de la demanda dan lugar a un monopolio bilateral: el monopolio acapara la oferta frente a la demanda y busca el precio máximo de venta; en cambio, el monopsonio se enfrenta ante una oferta dada, y pretende obtener el precio mínimo de compra. Son, pues, tendencias antagónicas. El precio fluctúa hasta que se llega a un acuerdo entre los dos. No puede por ello darse un precio de equilibrio. Un ejemplo lo ofrecen los mercados de ganado. Cuando un caballo es ofrecido en venta y sale un comprador que lo quiere, tenemos un monopolio bilateral: una oferta

dada ante una demanda concreta, y se establece un regateo entre ambos: el acuerdo final será favorable al más habil en la pugna comercial.

**EL MONOPOLIO BILATERAL Y EL CONTRATO COLECTIVO DEL TRABAJO.**- Es un problema importantísimo desde el punto de vista social y político. Ante el poder capitalista los obreros, para defenderse, organizan Sindicatos "clasistas" u horizontales, es decir, por profesiones u oficios. Su desarrollo les lleva en muchas partes a un verdadero monopolio de oferta de trabajo. Los patronos, a su vez, con sus asociaciones, llegan a un monopsonio de la demanda. Nos hallamos, por tanto, ante un gigantesco monopolio bilateral, en el que no se puede dar la libre competencia. El forcejeo entre ambas clases lleva a la lucha de "clases" (huelgas, etc.) y hace precisa la intervención del Estado como conciliador, que, para ello, fija los salarios (de hecho por juzgando a veces a ambas clases, por ser medidas siempre arbitrarias ya que escasi imposible que el Estado pueda señalar un salario justo que responda mejor al salario real, y así beneficie a los obreros, pero que al mismo tiempo no perjudique a los patronos).

Esta intervención del Estado se expresa jurídicamente por el "contrato colectivo del trabajo", o sea, la fijación de un salario de común acuerdo entre patronos y obreros, para cada determinada profesión y categorías de trabajadores.

**OBSERVACION.**- De la investigación de los procesos de inflación se deduce, teórica y prácticamente que todo intento de aumentar los salarios monetarios produce una superior alza del nivel de precios en mayor proporción, es decir, que la carrera de los precios siempre es más veloz que lo que pueda ser la de los salarios. Ello se expresa gráficamente en la fig. 29

significando el camino "lag" el retardo de los salarios (S) con respecto a los precios (P). A S corresponde P y a S' corresponderá P'. Con lo que "lag" o retardo se hace cada vez mayor. Por ello la solución para detener la inflación no está en la elevación de salarios, sino en buscar la estabilización de los precios.



FIGURA 29

### LECCION 16ª

#### TERMINOLOGIA DEL MERCADO.

**COMPETENCIA.**- Según el diccionario de la Real Academia Española, "competencia" significa "rivalidad o contienda entre dos o más sujetos sobre una misma cosa". Y competir significa "la contienda de dos o más personas sobre cosas análogas".

**CONCURRENCIA.**- La misma Academia la define diciendo que es "una junta de varias personas en un lugar". No debemos confundir estas dos palabras; no son términos sinónimos.

Según la Ciencia Económica, estas palabras tienen el siguiente significado:

"Competencia" es un mercado en el que dos o más oferentes ofrecen un artículo de la misma calidad o propiedades idénticas. Es decir, que la competencia tomada en este sentido cumple la "ley de indife-

rencia". No podría darse sin esta ley.

"Concurrencia" significa: que dos o más oferentes concurren en un mercado dado. Aquí se da la "ley del gran número". La concurrencia no implica de suyo competencia, ya que pueden dos o más vendedores concurrir en un mercado, ofreciendo distintos artículos.

LIBRE COMPETENCIA es el mercado en el que concurren muchos para ofrecer el mismo artículo.

MERCADO PERFECTO será cuando se dé en él la competencia perfecta; cuando no existe preferencia por el artículo que venda un vendedor u otro.

MERCADO IMPERFECTO cuando no se cumpla la ley de indiferencia, o porque la calidad del artículo es distinta o porque se da diferencia en el precio del artículo, o porque al consumidor ofrece más ventajas un determinado comercio por razones de proximidad o cercanía o de simple capricho o simpatía.

Nunca se da de hecho la competencia perfecta, pero es un ideal al que hay que ir aproximándose. Un régimen que busque el bien común debe acercarse todo lo posible a la libre competencia. Y no hay en ello resabios de liberalismo, como algunos han creído, ni condenaciones por parte de la Iglesia.

NATURALEZA DE LA COMPETENCIA PERFECTA.- En un mercado pueden darse simultáneamente competencia perfecta y concurrencia imperfecta, y viceversa. Si suponemos, por ejemplo, que aparecen distintos vendedores ofreciendo calidades distintas, habrá "concurrencia perfecta". Pero puede al mismo tiempo haber competencia imperfecta. Así, por ejemplo, cuando podía establecerse uno libremente, abriendo un comercio o una tienda, se daba la concurrencia perfecta. Pero no significaba ello que hubiera competencia perfecta, ya que cada comercio o tienda, por razones de proximidad del comprador, creaba un régimen de clientela. Lo cual no quiere decir que el vendedor actuara sobre el comprador como el monopolista. Y así, si el precio subía, el comprador podía irse a otra tienda.

Tenemos, pues, que la concurrencia perfecta puede implicar una competencia imperfecta. La falta de concurrencia excluye la competencia. Y análogamente, si faltara la competencia, no habría concurrencia.

Pero entre estos dos límites existe toda una gradación de situaciones que podemos denominar competencia imperfecta o polipolio, en el cual cada oferente tiene un poder de monopolio más o menos acusado - pero sin poder establecer como en el monopolio propiamente dicho un precio que le produzca el máximo beneficio posible, ya que en este caso, o perdería parte de su clientela, o bien daría lugar a la aparición de nuevos oferentes que le disputarían una parte del mercado, con lo cual, para mantener el mismo volumen de antes, tendría que volver a bajar el precio.

Según esto, la naturaleza de la competencia imperfecta estará dada por la ausencia de la ley de indiferencia por una parte y la falta de homogeneidad de los productos, por otra. Como en el caso de dos fábricas de ladrillos que abastecen a una ciudad desde diferentes distancias. Los compradores preferirán abastecerse por razones de transporte de la fábrica más próxima.

TEORIA DE LA COMPETENCIA IMPERFECTA. Está basada en la teoría del monopolio, con la diferencia de que aquí hay que tener en cuenta además la "curva del coste medio". Vamos a explicar esta teoría según la FIG. 30. Ponemos los Precios P en las ordenadas y las cantidades q en las abscisas, la curva de la demanda D-D -

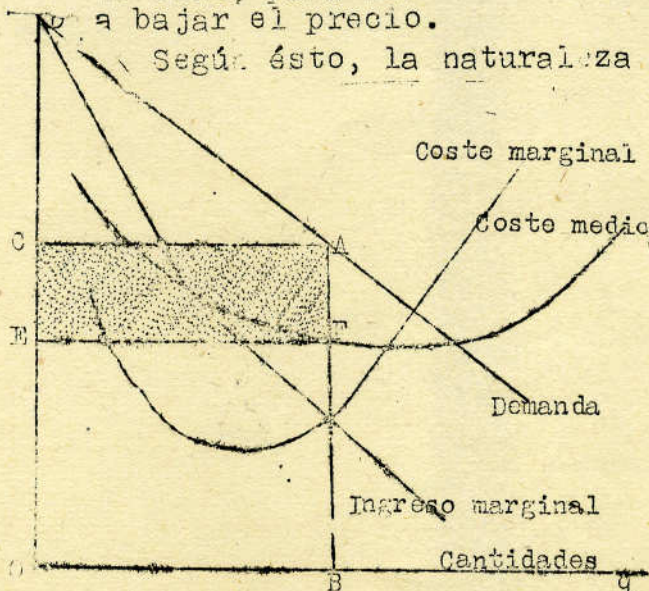


FIGURA 30

será decreciente. De aquí se deriva la curva del ingreso marginal. La curva del coste medio es cortada en su punto mínimo por la curva del coste marginal (Esto lo hemos visto en lecciones anteriores).

Luego el precio vendrá determinado con la prolongación de la línea B-A que corresponde a la abscisa del punto en que la curva de ingreso marginal corta a la del coste marginal. Y como el coste por unidad es igual a F-B, el coste total vendrá dado por el rectángulo rayado.

El oferente determina la venta como en el monopolio. Si eleva el precio excesivamente, perderá clientela. Si lo reduce, la ganancia se iría desplazando hasta que D-A sea tangente a la curva del coste medio. Pero, como el punto mínimo de esa curva, corresponde al punto de tangencia con la línea de demanda horizontal, lo que no es posible en una situación de competencia imperfecta, se tiene que en este caso el mínimo coste posible será superior al que se obtendría en una situación de libre competencia. Cuando existe un beneficio superior al que corresponde en el caso señalado, se estimulará a que aparezcan nuevos oferentes, y entonces tendrán que bajar los precios hasta que el precio sea igual al coste medio y siempre será mayor que el coste mínimo. Hay que tender, pues, en el mercado, a que haya posibilidad de nuevos concurrentes; tender a cortar el beneficio que aparece rayado en la figura. Esto sólo se logra con la libre concurrencia.

**FORMACION DE CLIENTELAS.**- La competencia imperfecta supone una clientela. La clientela obedece unas veces a la calidad del producto, pero otras veces a motivos subjetivos. Se compra, por ejemplo, en un determinado comercio, sabiendo que el producto que se vende es de igual o de inferior calidad que el que se vende en otro comercio, por razones de simpatía o de costumbre...

La clientela se obtiene por dos medios: o reduciendo los precios, los costes de producción, o elevando los costes de producción. Esta elevación o precio aumentado se destina a elevar la calidad del producto o a gastos de propaganda, que hace que la gente se incline por un determinado vendedor. Pero esta elevación tiene un límite; pues a medida que va subiendo la dosis, los nuevos clientes tenderán a ser cada vez menos. Hay un mínimo y un máximo, un punto de equilibrio sobre el cual no procederá seguir la campaña publicitaria ya que los gastos de la misma superarán a las ventajas logradas.

**PROPAGANDA Y CALIDAD.**- Según acabamos de ver, merced a la propaganda puede lograrse una situación de competencia imperfecta o polipolio que permita al empresario elevar sus beneficios a causa del poder de monopolio que ejerce sobre su clientela. Pero, como hemos visto, este incremento de la clientela tiene un límite, es decir, se alcanza un punto a partir del cual no se logra ya atraer nuevos compradores.

También se puede lograr un mayor número de compradores, es decir, un aumento de la clientela mejorando la calidad de los productos; pero como este mejoramiento no puede hacerse en la mayoría de los casos, si no es elevando el coste de producción a un mayor precio, esto dará lugar a que se llegue a un punto límite, puesto que los clientes capaces o deseosos de pagar un mayor precio por los productos de calidad son también limitados. Luego la competencia imperfecta está sometida a estas limitaciones que naturalmente no se dan cuando se trata de un régimen de monopolio absoluto.

## LECCION 17ª

### PRINCIPIOS GENERALES DE LA INTERVENCION ESTATAL EN EL MERCADO.

Vamos a comenzar por señalar las funciones que realiza el precio en una economía. Su primera función es cubrir el coste de producción y por

este concepto viene a ser la suma de remuneraciones de los factores de la producción.

La segunda función del precio es la de distribución de los bienes escasos disponibles. Aunque los bienes no tuvieran costes, tendría que haber precios para poder ajustar las necesidades económicas ilimitadas a la oferta de bienes siempre limitada. El precio ha de ajustar la demanda a la oferta de bienes disponibles.

El precio es esencial en la economía, lo mismo en la libre como en la intervenida, tanto en un sistema liberal como en uno socialista, pues siempre habrá necesidad de que se cumplan estas dos funciones que le hemos asignado. De otra forma no sería posible una distribución justa y racional de los bienes disponibles. Rusia hizo la experiencia de su supresión, que culminó en un caos y los mismos comunistas reconocieron que sin el sistema de precios no es posible desarrollar ningún proceso productivo desde el momento en que se ha introducido la división del trabajo y cada uno produce, no la totalidad de los artículos que necesita, sino parte de ellos y en cantidades superiores a las propias necesidades y precisa cambiarlos por otros y el precio es el que hace posible ese cambio.

La estructura de los precios determina la estructura de la producción. Si en una rama de la actividad económica se producen precios superiores a los normales, esto provocará el desplazamiento de los factores de producción hacia aquellas ramas más remuneradoras, restableciéndose de nuevo el equilibrio, de no actuar otras causas perturbadoras del mismo.

Puede haber circunstancias especiales en las que la oferta de bienes de consumo y de servicios no pueda ajustarse a la demanda. Una situación anormal de esta clase es la guerra en la que el Estado emplea parte de los factores de producción para atenciones bélicas, provocando de esta forma una escasez relativa de bienes de paz, con lo que se restringe la oferta de los mismos, sin que por otra parte la demanda se contraiga en la misma proporción. Y naturalmente esto acarrea un aumento de precios. Las clases más humildes no pueden hacer frente a esa elevación, que por otra parte afecta principalmente a los bienes de consumo o de primera necesidad. El bien común exige entonces que el Estado intervenga y fije unos precios asequibles a estas clases humildes de reducida renta.

Pero esta fijación implica establecer precios inferiores a los que se formarían por el libre juego de la oferta y de la demanda en el mercado. El primer problema del que depende el éxito de esta política es el de que la oferta sea la que se supone, pues si es superior a la calculada resulta que al haber necesidades insatisfechas, la parte de la oferta no controlada se desvía hacia el mercado clandestino o "negro" donde adquirirá precios muy elevados.

De todas formas, siendo la oferta inferior a la demanda en una situación anormal, como la que estamos suponiendo, el precio por sí no puede cumplir más función que la de cubrir los costes de producción: la función distributiva debe lograrse a través de un órgano distribuidor supletorio que debe crear el Estado. El órgano es un comisariado o delegación de abastecimientos y el sistema distributivo es el del racionamiento, que consiste en asignar cupones o cartillas o puntos a los consumidores. Pero puede ocurrir que el Estado se inhíba de esta función distributiva y entonces no se realiza el objeto del sistema y surgen las colas y los acaparamientos con todas las demás consecuencias.

**CONDICIONES DEL RACIONAMIENTO PARA FUNCIONAR.-** No hay que olvidar que estamos tratando de épocas anormales.

Hemos dicho que debe fijar un precio inferior al que se formaría en el mercado libre por el reajuste de la oferta y la demanda. Y ello se impone por razones de tipo social y humano.

Pero también puede intervenir el Estado por fijar precios superiores a los que habría de darnos un mercado con la libre competencia nacional y extranjera. Esto puede hacer para favorecer a una industria o ramo in

dustrial y utiliza un régimen aduanero con aranceles especiales para algunos artículos extranjeros. O puede también provocar la misma alza mediante una disminución de la producción o cierto grado de escasez. Estados Unidos empleó esta política llamada el "New Deal", para revalorizar los productos del campo y elevar el nivel de vida y poder adquisitivo de los agricultores durante los años 1931-34, política que, por otra parte, no tuvo éxito como procedimiento para restablecer una circulación de bienes a base de la mayor demanda de los agricultores para resolver el problema de la crisis industrial.

Para el buen funcionamiento de esta política intervencionista mediante el racionamiento no basta dar a cada consumidor su cartilla, sino vigilar de cerca la evolución de la situación económica para mover los precios, que, aunque sean inferiores a los que daría el mercado libre, deben acomodarse a cada oferta, cubriendo por un lado los costes de producción y evitando la desviación de parte de la oferta al mercado negro, para lo que hace falta que también sean remuneradores para el productor.

POSIBILIDADES Y LIMITES DE LA INTERVENCION.- Hemos dicho que por ser el precio de intervención inferior al que daría por sí el ajuste de la oferta a la demanda en el mercado y no realizar este precio la función distribuidora, debe crearse un órgano supletorio para dicha distribución. Pero para que este órgano supletorio cumpla su cometido, hace falta que se cuente con dos condiciones:

- 1ª.- conocer todo lo más exactamente posible la producción, y
- 2ª.- también el consumo.

Hace falta disponer de estadísticas fehacientes de producción y de consumo. Si no se dispone de estas estadísticas e ignora el Estado lo que se produce y la oferta resulta superior a la que se suponía, el excedente de la oferta que se escapa a la regulación va a nutrir el mercado de forma subrepticia y se origina el mercado clandestino, cuyos precios resultan mucho más elevados y tentadores al productor. Si se conoce la oferta real, hay posibilidad de regular la oferta poniendo precios remuneradores y suficientemente estimulantes para el productor.

Se ha visto que el racionamiento ha funcionado satisfactoriamente en los países que han dispuesto de estadísticas exactas y han sabido mantener precios que cubrieran el coste de los artículos y al mismo tiempo dejaran un margen de beneficio, que estimulara al productor. Al tener estas estadísticas no ha podido existir una población de mayor poder de compra, que hiciera viable el mercado clandestino.

Al mismo tiempo, para el buen funcionamiento del racionamiento ha hecho falta una administración eficiente, una vigilancia constante y una observación muy atenta de las alteraciones de la vida económica y del poder de compra de la población, renovando los precios para ajustarlos a dichas alteraciones.

PRACTICAS DE SU REGULACION.- Al limitarse la oferta de los bienes de consumo en estas circunstancias anormales a que nos estamos refiriendo, los precios tienden a subir en el mercado libre. En los sectores donde ha disminuido la producción habrá un aumento de beneficios por la subida de los precios. Pero este mismo aumento de beneficios experimentan otros sectores en los que se reduce la producción por la escasez de los factores de producción causada por el desplazamiento de parte de estos factores a otras actividades reclamadas por el Estado.

No hay una proporción exacta entre la disminución de la oferta y el aumento de los precios en los bienes de consumo, debido a que la demanda en esta clase de artículos es más rígida que la oferta. Una disminución de la oferta en un 10% supone un aumento de mayor porcentaje en los precios. De donde los empresarios cuando no pueden aumentar la producción y por tanto contraen la oferta, salen ganando, porque los precios suben en una proporción menor que la contracción de la oferta.

Alguno podría objetar diciendo que si los beneficios suben, pero suben también los precios, aquellos quedarán compensados por éstos. No es verdad esto, porque el alza de beneficios se hace a un ritmo mayor

que el de los precios; los precios de venta suben antes que los salarios y los precios de las materias primas. El alza de los costes de los factores de producción viene retrasada con respecto a los precios y por tanto de ahí se derivan o se nutren los beneficios. De donde es evidente que en un proceso inflacionista se benefician los empresarios. Por eso el Estado debe regular los precios y puede lograr su cometido social de dos formas:

1) con la confiscación de los beneficios extraordinarios mediante impuestos fiscales, dejando los precios libres. Y

2) fijando precios topes o de tasa.

¿Qué procedimiento resultará mejor?

A los empresarios les dará lo mismo una forma que otra, pues cualquiera de las dos puede impedir que se queden con beneficios extraordinarios derivados de esta situación anormal.

Al consumidor no le da lo mismo. Si el Estado sigue el primer procedimiento, la demanda del Estado o la presión fiscal afectará probablemente a la masa general de los contribuyentes, que, por otra parte, puede quedar compensada con la carga que el alza de precios supone para ellos. Como consumidores tienen que pagar un precio muy superior al de antes, pero obtienen la ventaja como contribuyentes, debido a que ha disminuido la presión fiscal a consecuencia del impuesto sobre beneficios extraordinarios.

En cambio, a las clases más modestas y de ingresos reducidos les afecta muy poco la ventaja de la reducción de la presión fiscal, por ser unos contribuyentes muy pequeños, mientras que se ven perjudicados por el alza de precios. De donde este procedimiento beneficia a las clases superiores y perjudica a las inferiores.

El sistema de precios tope o de tasas, con un buen órgano supletorio que asegure la distribución de los bienes disponibles en cantidad suficiente, resulta ventajoso para todos. Resalta más la ventaja de este sistema si se recuerda que tratándose de bienes de demanda rígida, como son los artículos de primera necesidad, tiene todavía mayor importancia que los precios sean asequibles para las clases inferiores.

En el caso de que este sistema sea imperfecto, o sea, los racionamientos sean insuficientes o el Estado se inhíba de la función distribuidora y los consumidores necesiten acudir al mercado negro, desaparecen todas sus ventajas sobre el primer procedimiento, porque, en este caso, los precios del mercado clandestino son superiores a los que se formarían en un mercado libre, ya que los oferentes y estraperlistas actuarán preferentemente sobre aquellos sectores de la población de mayor poder de compra. En los que, como es sabido, la elasticidad de la demanda de artículos de primera necesidad es más pequeña, es decir, donde por ser rígida la demanda el precio de monopolio fijado por el mercado negro suele ser muy elevado. Y por otro lado los beneficios de estos estraperlistas escapan también a la política fiscal del Estado. De donde la comunidad pierde, por ser más elevados los precios en el mercado libre y no se beneficia en la presión fiscal, porque los beneficios de los estraperlistas que escapan a la política fiscal, es decir, que se pierden las ventajas de una reducción fiscal obtenida por el primer procedimiento y las que se derivan de un régimen de tasas como el propugnado por el segundo procedimiento.

## LECCION 18ª

### FORMACION DE LOS PRECIOS DE LOS FACTORES DE PRODUCCION.

La teoría que explica la formación de los precios de los factores de producción es importantísima, tanto por tratarse de una teoría dinámica,

es decir, de planes a largo plazo como por afectar a todos los sectores de la población que intervienen en la producción.

Recordamos previamente que Renta Nacional es el conjunto de bienes y servicios producidos en un determinado período, v.gr. un año. Está integrada por todas las remuneraciones de los factores de producción, o sea, de la tierra, el trabajo, el capital y el empresario. Luego el estudio de la distribución de la Renta Nacional supone previamente el conocimiento de las teorías de todos esos elementos que la integran. Sólo así podrá acometerse el estudio y solución del mayor problema que entraña la renta nacional: ¿cómo distribuirla mejor, de forma que no disminuya su volumen, pues ello malograría dicho fin?

Esta distribución tiene tres aspectos: real, personal y funcional, que vamos a explicar brevemente:

Llamamos "RN" a la renta nacional, "q" a la cantidad de bienes o servicios, "p" al precio de los mismos, "r" a la renta de la tierra, "i" al interés del capital, "s" al salario y "b" al beneficio del empresario. Se tendrá:

$$RN = p_1 q_1 + p_2 q_2 + \dots + p_n q_n$$

La distribución real p precio de cada uno de los bienes que integra la Renta Nacional será:

$$p_1 = r_1 + s_1 + i_1 + b_1;$$

$$p_2 = r_2 + s_2 + i_2 + b_2;$$

$p_n = r_n + s_n + i_n + b_n$ ; Podemos sustituir ahora en la fórmula de la renta nacional "p" por su valor real, y obtendremos la distribución personal, según las cantidades de bienes y servicios:

$$RN = q_1 (r_1 + s_1 + i_1 + b_1) + q_2 (r_2 + s_2 + i_2 + b_2) + \dots + q_n (r_n + s_n + i_n + b_n).$$

Cabe, finalmente, la distribución funcional, es decir, lo que corresponde a cada uno de los sectores que coadyuvan en la producción (terratenientes, obreros, capitalistas y empresarios):

$$R = q_1 r_1 + q_2 r_2 + \dots + q_n r_n; \quad S = q_1 s_1 + q_2 s_2 + \dots + q_n s_n;$$

$$I = q_1 i_1 + q_2 i_2 + \dots + q_n i_n; \quad B = q_1 b_1 + q_2 b_2 + \dots + q_n b_n;$$

$$\text{De donde } RN = R + S + I + B.$$

De lo dicho hasta aquí se deduce que el problema de justicia social comprende una equitativa redistribución de la renta nacional en su conjunto y no sólo de uno de sus componentes, por ejemplo, la distribución de los beneficios.

#### LA RENTA DE LA TIERRA: CONSIDERACIONES GENERALES Y ANTECEDENTES.-

La primera teoría sobre la renta de la tierra se debe a la Escuela fisiocrática (de physis = naturaleza) de mediados del siglo XVIII. Enseña que el único elemento de producción es la tierra, porque es el único que da un sobrante o producto neto, en tanto que la industria sólo devuelve, transformándolo, lo que se le ha dado: no es productiva.

Adam Smith.- Posteriormente, admite también por ese autor el trabajo como elemento productivo.

Anderson en 1777 publica su libro "Investigaciones sobre la naturaleza de las leyes del trigo". Analiza en él el origen y causas del hecho de que al aumentar considerablemente en el siglo XVIII la población inglesa se origina una mayor demanda de trigo y un aumento del precio del mismo. Ello produce un aumento de la renta de la tierra, en tablándose una polémica sobre las causas que la motivaron, lo que da lugar a la intervención de los economistas.

Anderson, en su estudio, clasifica las tierras en orden a su fertilidad, en tierras A,B,C,D, según el producto de ellas obtenido en relación con el trabajo empleado. "En un país -dice- de escasa población,

bastará cultivar las tierras "A" para satisfacer todas sus necesidades pero sin producir una renta, puesto que entonces el margen de cultivo está en dichas tierras produciendo lo necesario para las necesidades. Pero al aumentar la población habrá que cultivar también las tierras "B" de inferior calidad, es decir, a mayor coste, por ser menor su rendimiento. Esto permitirá a las tierras "A" una renta que será la diferencia entre el precio de venta y el coste de producción de las mismas. Pero si sigue el aumento de población habrá que trabajar las tierras "C", a mayor coste y mayor precio, lo que produce una renta a "B" y mayor aún a "A". Y luego tendrán que ponerse en cultivo las tierras "D" y las "C", que antes no la producían, tendrán ahora su renta y serán mayores las de "B" y "A". Ello nos dice que en "D" está el margen del cultivo porque produce únicamente para cubrir los gastos del mismo pero sin dejar renta. Vemos, pues, que la elevación de los precios no es motivada por el aumento de renta de la tierra sino que más bien es la causa de dicha renta.

Esta es la teoría del margen extensivo de la renta de la tierra.

Malthus.- En sus "Ensayos sobre los principios de la población", dice que a medida que a una superficie de tierra se aplican sucesivos dosis de capital y trabajo, los rendimientos son menores. Y llega un punto en que apenas habrá diferencia entre el rendimiento y el coste de cultivo. Hay un margen, pues, no sólo extensivo (según fertilidad) sino también intensivo (según la cantidad de capital y trabajo aplicados a ella). La suma de los efectos motivados por la existencia de ambos márgenes es lo que explica la renta de la tierra.

Ricardo en 1817 escribe sus "Principios de Economía Política y Tributación". Da la auténtica formulación de la renta de la tierra. Su teoría consta de dos partes: la de Anderson sobre el margen extensivo, y la de Malthus sobre el margen intensivo.

Esta teoría se acepta hoy generalmente. Para explicarla nos valdremos de la FIG. 31. En ella

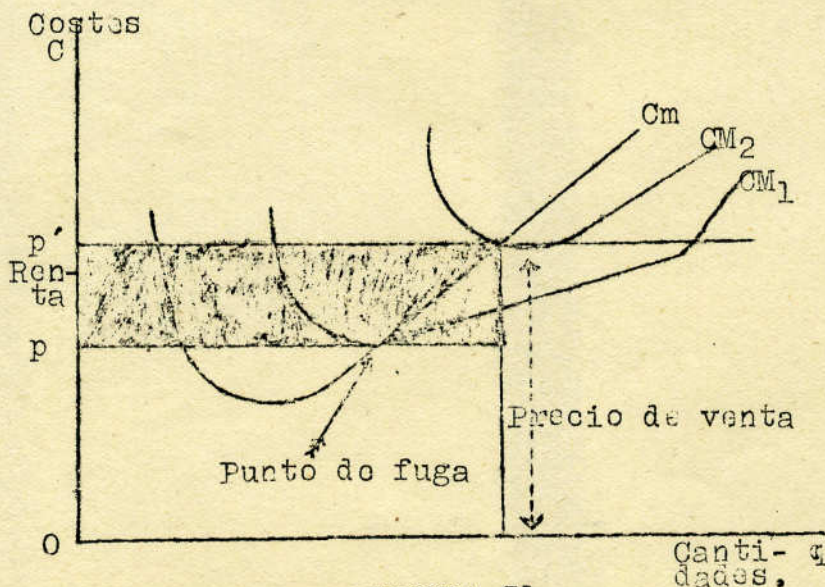


FIGURA 31

Para explicarla nos valdremos de la FIG. 31. En ella Cm es la curva del coste marginal; Cm<sub>1</sub> la curva del coste medio para una explotación o tierra; y Cm<sub>2</sub> la curva del coste medio para una explotación o tierra menos fértil. Si el precio desciende por debajo del punto de fuga de la 1ª explotación, no habrá producción alguna. Pero si la demanda obliga a poner en cultivo la 2ª explotación con un coste medio superior, la 1ª obtendrá una renta igual a la diferencia entre los precios "p" y "p" es decir, el beneficio alcanzado o renta total será igual a la superficie rayada.

Es evidente que la 2ª explotación, por tener un coste medio igual al precio no tendrá renta alguna.

Ahora bien; ¿se puede extender a la industria esta teoría?

En la industria, si no hay monopolio, la competencia hace que no se pueda elevar el precio, puesto que este margen de beneficio atrae nuevos empresarios. Dicha competencia hace que el precio baje al punto de fuga. Pero eventualmente, si la demanda crece, las empresas existentes elevarán su producción y como esto tiene que hacerse a costes crecientes, obtendrán una renta eventual que llamaremos quasi-renta o renta de coyuntura. Las quasi-rentas se diferencian de las verdaderas rentas en que no tienen un carácter permanente, puesto que si el precio se mantiene durante un largo período por encima del coste medio, apare-

cerán nuevos concurrentes o se elevará la capacidad de producción de las empresas ya existentes, lo que no puede ocurrir en la tierra cuando se ha llegado al margen del cultivo.

RENTA DE SITUACION Y RENTA URBANA.- Las tierras cercanas al mercado - pueden rendir más por su situación que les da ventaja en transporte, etc. Es la renta de situación, que permite mayor beneficio si se venden sus productos al mismo precio que otros o bien mayor volumen de venta si bajan el precio, como pueden en realidad hacerlo. Por eso se cultivan más intensamente cuanto más cerca estén de los mercados. Esto lo formuló Van Thünen: Trazaba una ciudad y círculos concéntricos en torno a ella, los más cercanos tienen más intenso el cultivo.

Algo semejante sucede con los solares en las ciudades: tienen su renta urbana de mayor volumen cuanto más céntricos están. Por eso suele estar la clase misera en la periferia.

Tanto la renta de situación como la urbana tienen un margen extensivo y también intensivo (en esta última según los pisos que tenga la finca). Esto explica los rascacielos de Nueva York. Pero a medida que se va aumentando el número de pisos, suponiendo que la renta sea la misma, el coste de la producción va siendo mayor, por lo que se alcanzará un límite.

## LECCION 19ª

### EL SALARIO: NOCIONES FUNDAMENTALES.

#### 1.- El salario es el precio del servicio del trabajo.

El concepto de trabajo procede de la Física: es el producto del espacio recorrido por una fuerza aplicada a un cuerpo; luego  $T = F.E$ . Esto se mide por una unidad física, v.gr. kilográmetros.

Trabajo humano es la aplicación de una fuerza a un cuerpo cualquiera. No se puede prescindir en el trabajo humano del elemento intelectual; es verdad que hay diferencia entre el trabajo de un investigador y el de un pavimentador de pisos; pero unos y otros mezclan el entendimiento y el elemento físico; ni es puramente intelectual, ni puramente físico. Por eso, no podemos aplicar aquí el concepto que hay en la Física; tenemos que tener siempre en cuenta el elemento racional. Luego es imposible medirlo en unidades físicas, v.gr. Kgm. Pero cualquiera que sea el grado intelectual, existe cierta relación entre el resultado del trabajo y el tiempo empleado en realizarlo, esto es lo que ha servido siempre de norma para expresar el salario; por eso se expresa siempre en salario por hora, por día, por año... Esto tiene validez en cada categoría de trabajo, pues todas no se pueden medir por una misma unidad.

Divídese el trabajo en no calificado y calificado; el simple o no calificado se reduce casi al esfuerzo muscular y no requiere por tanto aprendizaje largo ni grande iniciativa, v.gr. el de un peón; el trabajo calificado requiere más habilidad e inteligencia y presupone un largo ejercicio profesional para desempeñarlo bien, v.gr., el de un mecánico o el de un artista.

Hechas estas salvedades, podemos pasar a definir:

#### 2.- SALARIO NOMINAL Y SALARIO REAL.

SALARIO NOMINAL es la suma monetaria que el trabajador recibe por el trabajo realizado en un determinado tiempo, según la categoría del trabajo.

**SALARIO REAL:** es la cantidad de bienes y servicios que puede adquirir con esa suma de dinero para hacer frente a sus necesidades económicas. Por eso, cuando se trata de elevar la condición de los obreros se ha de mirar al salario real, a no ser que el valor de la peseta no cambie, pues entonces el aumento del salario nominal equivale a un aumento de salario real.

El salario real entraña dificultades para su valoración o cálculo. Si se compara lo que ganaban en el año 1913 y en el año 1948, vemos que no es posible comparar, pues se trata de cantidades heterogéneas, pues la peseta del 1913 valía más que la del 1948. Nuestros abuelos hablaban en reales, luego en pesetas y ahora casi en duros; esto significa cómo cada vez ha valido menos el dinero.

Hace falta, pues, reducirlo al salario real. Por eso Keynes señala una unidad de salario y a él reduce los demás para medirlos; pero en economía, pese a su relativismo, el dinero es el único medio de medir el valor de las cosas; pero no se puede comparar con el salario de otras veces. El prestamista o contratista a largo plazo choca con el problema siguiente: que al vencerse el plazo del préstamo, sobre todo en época de inflación, puede encontrarse con que la peseta vale diez veces menos y así sale perjudicado.

Se suele dar el salario en especie, v.gr. trigo, pero esto equivale a contratarse en una cantidad de dinero a pagar en trigo; esto no se puede aplicar al salario, pues no se puede reducir a un solo artículo; hay que emplear el nivel general de precios, pero éste lo constituyen muchos artículos que no interesan al obrero; y así puede suceder que aumente el precio, v.gr. del trigo, mientras disminuye proporcionalmente el precio de los artículos industriales, continuando así estable el nivel general de precios, y saliendo perjudicado el obrero.

Por eso no sirve el nivel general de precios, sino que debe hacerse por los módulos tabulares, que están constituidos por el nivel de precios de todos los artículos que suelen ser del consumo de los obreros, ver por lo tanto en cada región los artículos que suelen consumir los obreros de allí, y entonces ver de constituir el coste de vida de esa región; dividir el salario medio por el coste de vida y nos dará el salario real. Si queremos poner al obrero como en el año 1913, hay que ver lo que entonces podía comprar con el salario que le daban y darle ahora el salario que necesita para adquirir esa misma cantidad de bienes y servicios; pero además hay que tener en cuenta que hay mayores necesidades; v.gr., la radio, puede llegar a ser una necesidad de todos los obreros; las mujeres del campo vestían antes muy modestamente, y hoy pretenden vestir como las señoritas de la ciudad; y, en general, hay tendencia a vivir mejor.

**3.- DIFICULTADES DE LA TEORIA DEL SALARIO.-** El trabajo no es una mercancía en sentido corriente; no está, pues, determinado por la teoría de la oferta y de la demanda. La dificultad del trabajo está en que no puede separarse de la persona del trabajador; no tiene la movilidad de las mercancías; así, si hay baja de precios en un mercado y aumento en otro, las mercancías pueden trasladarse; pero no así el trabajador; pues si hay una depresión del salario en una rama del trabajo, el obrero no puede trasladarse de la noche a la mañana de un oficio a otro, pues necesita aprendizaje; y además, tampoco puede trasladarse con facilidad de un lugar a otro, pues no es él sólo, sino que es él y su mujer y sus hijos. Este es el principal obstáculo para solucionar el paro.

**PARO COYUNTURAL** o cíclico es el debido al ciclo económico; este paro se puede superar por una política acertada del Estado, y es el paro de más gravedad, pues afecta a todas las ramas.

**PARO ESTRUCTURAL:** es el debido a los datos estructurales, a la falta de abonos, de máquinas...; este no se remedia fácilmente.

**PARO FRICCIONAL:** es por la dificultad de pasar de una rama de trabajo a otra, v.gr. si se agotaron las minas, mientras los mineros a-

prendan otro oficio (hay roces, fricciones).

PARO ESTACIONAL: es el motivado por las alteraciones de actividades de tipo estacional, v.gr. en la agricultura, en que se dan épocas inactivas. Este, hasta cierto punto, se puede superar.

Por lo tanto, la dificultad del trabajo está en que es inseparable de la persona del trabajador.

Otra causa (para la dificultad de la teoría del trabajo) es la falta de homogeneidad del trabajo. Hay una distinta categoría de trabajo: agricultura, industria, minería..., y aun dentro de cada rama hay muchas variedades; luego los problemas no son idénticos en todos.

Sin embargo, existen ciertos principios generales que pueden aplicarse a todos los sectores del trabajo, que permiten hacer una teoría general del salario; pero es necesario hacer otras teorías especialísimas para cada categoría de trabajo.

4.- LA OFERTA DEL TRABAJO. TEORÍA DEL SALARIO, DE RICARDO.- La oferta del trabajo está determinada -según Ricardo- por la cantidad de obreros disponible en un determinado momento para una determinada actividad o categoría de trabajo.

Pero no se determina sólo por eso, por el número v.gr. de albañiles; hay que tener en cuenta otras cosas, como veremos.

La teoría de David Ricardo es muy simple; la toma de Adá; Smith y Tomas Roberto Malthus. De Adam Smith toma el concepto de precio de mercado y el de precio natural; de Malthus toma la teoría del ciclo demográfico.

Con estos elementos Ricardo elabora la teoría de la oferta del trabajo de este modo: Existen dos tipos de salario: el salario natural que es igual al nivel mínimo que se necesita para que pueda subsistir el obrero y su familia. Pero ocurre lo siguiente, dice: a medida que se piden más trabajadores, si no crecen los trabajadores, crece el salario sobre el mínimo y aparece así el salario del mercado. Y entonces, ¿qué ocurre? Al crecer el salario hay más facilidad para que los obreros puedan casarse, y se casan de más jóvenes y aumenta así la natalidad; de este modo aumenta la oferta de trabajo y vuelve a bajar el salario del mercado hasta el mínimo; y como es imposible detenerlo en su descenso, generalmente baja del salario natural y aparecen pestes, hambres (como dice Malthus)... que diezman a los obreros, disminuyendo así la oferta de trabajo y originando el alza del salario. Y así se van repitiendo estos ciclos maltusianos.

Crítica.- En primer lugar, es imposible conocer cuál es el mínimo de subsistencia; pues las necesidades cambian con la edad, la cultura, el país, el clima, la raza; no son iguales las necesidades de un habitante nórdico que las de un meridional. Luego el nivel mínimo es un concepto ambiguo, nebuloso, indeterminado... y por lo tanto no puede servir de base a una teoría.

Además fundamenta su teoría en el ciclo maltusiano. Malthus (año 1827) en su "Ensayo sobre los principios de la población" dice que la población crece en progresión geométrica 1, 2, 4, 8, 16, 32... mientras las subsistencias crecen en progresión aritmética: 1, 2, 3, 4, 5, 6... Así llega una época en que las personas son más que las subsistencias. Pero esto es falso, como se prueba matemáticamente; Malthus cree que hay relación de causalidad entre la población y las subsistencias; pero lo que hay es relación funcional; se influyen recíprocamente. Y es un hecho que las clases bajas tienen más hijos que las altas. Es falso, pues, el famoso ciclo maltusiano; luego también lo es la teoría de Ricardo que se basa en él.

Pero aunque fuera verdadero el ciclo maltusiano, la teoría de Ricardo no vale, pues la teoría debe considerar las dos fuerzas que determinan el precio, o sea, la oferta y la demanda, y él sólo considera la oferta; pues puede crecer la oferta y la demanda a un tiempo y

en este caso no disminuiría el salario (aunque crece la oferta) Es -  
pues, una teoría unilateral e imperfecta.

La teoría de Ricardo sirvió de base a la de un socialista alemán, Lassalle, que es una teoría falsa; se llama la "Ley de bronce" del salario; dice que para que los obreros mejoren su vida, es necesario reducir su número en cada rama, pues la competencia les obliga a aceptar el salario mínimo. Aunque es falsa, según Alfredo Marshall, inglés, se observa en algunos países atrasados, debido a una escasez extrema de capital.

##### 5.- OFERTA INDIVIDUAL Y COLECTIVA DE TRABAJO.

La oferta individual del trabajo es una oferta anormal que se diferencia totalmente de las normales; en las ofertas normales si crece el precio, la oferta aumenta y viceversa, porque se animan los productores a producir más; ya sabemos que la curva de la oferta es creciente. Pero en el trabajo, la oferta está determinada por estos dos efectos: por el efecto-sustitución y por el efecto-venta, ya sea positivo, ya negativo (véanse estas nociones en lecciones anteriores). El trabajador, cuando realiza un trabajo, tiene en cuenta el salario y el ocio o descanso; y hace sustituir el descanso por bienes de consumo; y esto se llama la "desutilidad marginal del trabajo", lo que quita al descanso para el trabajo. Pero hay un límite (si es un trabajo agotador); llega un momento en que prefiere descansar, si gana ya lo suficiente, pues valora más el descanso. De modo que hasta un límite la curva es creciente y luego ya decrece (lo que no pasa con los otros artículos) pero si crece más el salario, quizá le convenga privarse de algo más de descanso por ese salario subido y la curva vuelve a hacerse creciente, pues en este caso el efecto-venta puede contrarrestar al efecto-sustitución; luego la curva de la oferta del trabajo es creciente, decreciente y creciente; es, pues, anormal.

En los demás bienes se mira la cantidad; en el trabajo se mira las jornadas y la intensidad.

OFERTA COLECTIVA es igual al producto de la oferta individual, por el número de trabajadores. No es cierto lo de Ricardo que dice que la oferta colectiva de trabajo depende del número existente de trabajadores.

Cuando el salario real cae, tienden a trabajar la esposa y los hijos; pero si es buen salario y suficiente, trabaja solo el padre, de modo que cuanto mayor salario, menor oferta, y viceversa. Luego no es como los demás bienes, por entrar estos elementos psicológicos.

##### 6.- DEMANDA DE TRABAJO. EL FONDO DE SALARIOS. PRODUCTIVIDAD MARGINAL DEL TRABAJO.- Le teoría de la demanda del trabajo se puede edificar sobre el concepto de productividad marginal del trabajo. El empresario va añadiendo unidades de trabajo hasta que la última productividad marginal es igual al salario.

Pero antes vamos a ver las teorías anteriores. La primera es de James Mill (padre de John Stuart Mill) que fué el primero que elaboró la teoría de la demanda del trabajo. Dice que la demanda del trabajo está determinada por el fondo de salarios; el fondo de salarios llama a la nómina del salario, es decir, la parte de capital que el empresario destina para salarios. Su teoría se llama por eso la teoría del fondo de salarios; si el fondo de salarios es grande, habrá gran demanda de trabajo; si pequeña, habrá pequeña demanda de trabajo. Luego la demanda de trabajo será igual al fondo de salarios dividido por el salario medio; si éste (denominador) aumenta, la demanda decrece y viceversa; si el fondo de salarios (numerador) crece o decrece, la demanda crece o decrece respectivamente.

Pero no nos dice James Mill porqué el empresario dedica más o menos capital al fondo de salarios; es, pues, una teoría incipiente.

Entonces es cuando se hace la teoría de la productividad marginal, aplicable a todos los factores de producción. La productividad marginal es el rendimiento de la última unidad de trabajo aplicada. En tanto el empresario aplicará nuevas unidades de trabajo, mientras esa productividad marginal sea superior al salario medio, hasta llegar al punto de equilibrio donde se corten las dos curvas. El salario no depende en absoluto del empresario, sino de otras circunstancias y situaciones externas a él.

Por consiguiente, para aumentar la demanda de trabajo, hay que incrementar la productividad marginal del trabajo.

7.- LA RELACION DEL TRABAJO CON LA OFERTA Y LA DEMANDA presenta características propias que no se dan en los otros elementos de producción. Bajo el punto de vista de la demanda tiene un punto de equilibrio, mas no así bajo el punto de vista de la oferta, sino que su representación nos da una curva anormal y distinta de las hasta ahora conocidas. Esta anormalidad se da bajo el punto de vista individual como colectivo.

Las anomalías que se observan en la oferta del trabajo han llevado a los obreros a tratar de salvarlas, constituyendo poderosas asociaciones o Sindicatos con los cuales han pretendido fijar normas, condiciones de trabajo y un salario más estable que los que se darían en realidad. Por otra parte, los patronos han tratado también de defenderse de tales sindicatos constituyendo las Asociaciones Patronales. Es decir, que tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta, se constituyeron monopolios que dieron lugar en el mercado del trabajo a la forma ya estudiada del monopolio bilateral. Pero, según vimos, el monopolio bilateral no da lugar a ningún precio de equilibrio; por tanto el salario es indeterminado. Esto ha dado lugar a que el Estado intervenga en las negociaciones entre patronos y obreros, fijando un tipo de salario por cada clase y calidad de trabajo que satisficiera en lo posible las exigencias de ambos bandos, dando lugar al denominado "Contrato colectivo del trabajo". El Contrato Colectivo del trabajo de termina por tanto el salario según criterios arbitrarios y no con arreglo a la situación real del mercado, lo cual suele producir perturbaciones, tanto para los obreros como para los patronos o empresarios, en el momento en que el salario real que corresponde al tipo de salario fijado no se ajusta a la productividad marginal del trabajo.

El estudio de una política racional de salarios cae fuera de los límites de este "Curso de Teoría Económica" para ser estudiado en otro curso de Política Económica o Coyuntural.

## LECCION 20ª

### EL BENEFICIO DEL EMPRESARIO

Es máxima tanto bajo el punto de vista económico como del político. El porvenir de la sociedad está determinado por el capital. Gracias a las grandes inversiones de éste, ha sido posible que los grandes inventos llegaran al grado de aprovechamiento público a que han llegado, v.gr. en lo que respecta a la máquina de vapor y a la electricidad.

La frase de Lenin: "El índice del progreso de un país se mide por el número de Kilovatios-hora que produce" viene a constituir un elogio implícito del sistema capitalista, puesto que es imposible lograr un aprovechamiento de la energía eléctrica, si no se llevan a cabo gi

gigantescas inversiones de capital en la construcción de presas, embalses, centrales, etc., que la industria eléctrica lleva consigo.

Luego cuando los marxistas condenan el capital, en realidad están atacando el régimen de propiedad del mismo, pero a las ventajas que el capital reporta a la colectividad.

El aprovechamiento de un invento cualquiera depende por lo tanto:

- a) de la posibilidad de invertir los capitales en él,
- b) éstos, a su vez, dependen del ahorro,
- c) el cual, por su parte, exige una limitación del consumo.

Por eso los padres del comunismo, a pesar de criticar duramente la situación capitalista, han sido los que han llevado a cabo mayores planes de inversión, por lo que han obligado a los ciudadanos a un ahorro y limitación del consumo forzosos, a fin de lograr el capitalismo del Estado.

## 2.- CONCEPTOS CORRIENTES DEL CAPITAL.

- a) El hombre de la calle: Capital = riqueza. Capitalista = rico.
- b) Las personas de cultura: Capital, no es solamente la riqueza. Hay riquezas que no producen. Capital = lo que es capaz de producir una renta.
- c) Prestamistas y banqueros: Capital = Cantidad de dinero por la que se percibe un interés.
- d) Si preguntamos a un obrero, ganado por la propaganda comunista, qué es el capital, nos diría que constituye un instrumento para la explotación de las clases trabajadoras.
- e) Estas definiciones no son satisfactorias. Nosotros definiremos el capital diciendo que se trata de bienes duraderos que no intentan directamente satisfacer necesidades del consumo, sino que se dedican a fabricar otros bienes de los que depende la obtención de los bienes de consumo y servicios capaces de satisfacer directamente las necesidades humanas.

## 3.- HISTORIA DE LAS DOCTRINAS DEL CAPITAL Y EL INTERES.- NATURALEZA DEL INTERES.

Ya la Sagrada Escritura -Libro II de Esdras- dice: "Restituirle sus campos y viñas y aun el tanto por ciento mensual de dinero, de trigo y de vino".

Aparecen dos elementos: 1º. Uno, permanente: Bienes que se dedican a la producción; 2º Un tanto por ciento que dará por la producción y que será de la misma naturaleza que el primer elemento.

Aristóteles negaba la licitud del interés: "Pecunia, pecuniam pare-re non potest". Este aforismo lo admitieron los moralistas de la Edad Media.

La Iglesia, posteriormente, fué ampliando y transigiendo basándose principalmente en dos hechos reales:

- a) Damnun emergens; es el riesgo que corre el prestamista al prestar su dinero y que debe ser cubierto legítimamente por el interés, constituyendo una especie de prima de seguro.
- b) Lucrum cessans; es decir, la pérdida que le puede sobrevenir, ya que podía emplear su dinero en otra inversión quizá más productiva.

Edad Moderna.- Aparece en ella la teoría del interés.

Mercantilismo, se basaba en que la riqueza se fundaba en el dinero, ya que por él se podía comprar todo. Los mercantilistas probaban la licitud y justicia del interés en el préstamo porque gracias a éste o-ran posibles las inversiones lucrativas y la consecución de objetos ca-paces de producir nueva riqueza. Para los mercantilistas, el interés era el pago de los servicios del capital prestado.

El nombre de Capital viene de "Capitalis pars debiti": la parte -

principal del préstamo, excluido el interés.

Posteriormente, Locke, filósofo y economista inglés, decía que el capital es el trabajo acumulado. No satisface, porque además del trabajo, se han de incluir los factores originarios de la producción: tierra, materias primas, etc.

NATURALEZA DEL INTERES.- En la Edad Moderna empieza, como hemos dicho, el capitalismo del dinero; el capitalismo no es más que el fondo de bienes en que se transforma el dinero de un préstamo; fondo de bienes que producirá determinados servicios útiles y cuyo pago, es decir, la remuneración de estos servicios, es el interés del préstamo.

La reunión de este fondo de bienes se hace posible mediante el AHORRO. Este se debe, según la expresión del economista Senior a la "abstinencia", término no muy afortunado y que provocó sarcásticas burlas por parte del socialista alemán Lassalle, quien presentaba a los millonarios de Europa sacrificándose mediante la "abstinencia" por el bienestar de todos.

El AHORRO se transforma posteriormente en los bienes reales que constituyen el capital, siendo denominada esta transformación del ahorro INVERSION, es decir, el capital consiste en abstenerse del consumo inmediato para que mediante esta abstinencia se convierta en un préstamo, que más tarde se convierta en el fondo de bienes apto para la producción.

El interés en este caso se justifica como un pago al sacrificio que el ahorro supone.

#### 4.- DIFICULTADES DE LA TEORIA DEL INTERES.- METODO PARA SU INVESTIGACION.

CION.- Uno de los conceptos fundamentales que hay que tener presente respecto al interés es que no constituye un precio de los servicios del capital en el mismo sentido que el salario es un precio de los servicios del trabajo, y la renta un precio de los servicios de la tierra. Y no lo es, entre otras causas, por que el interés no es un precio que venga medido en pesetas, sino un tanto por ciento y, como tal, un número abstracto, independiente de la unidad de medida que se elija para expresar el capital.

Otra diferencia más importante todavía es que, la renta está necesaria e indisolublemente ligada a la tierra, y el salario lo está al servicio del trabajo; el interés, en cambio, no está ni necesaria ni indisolublemente ligado al factor de producción que hemos denominado capital. En efecto, el interés se puede pagar por un préstamo, pero el préstamo no está necesariamente invertido en todos los casos en un capital real, es decir, en un factor de producción tal como una máquina, etc., puesto que el préstamo puede ser de carácter consumptivo y en este caso el interés no está ligado al factor de producción capital.

El Capital lo constituyen las primeras materias, los instrumentos, las máquinas, las instalaciones, etc. Y por tanto, si queremos construir una teoría satisfactoria del interés, tendríamos que reducir toda esa complejidad de bienes que constituyen el capital a una sola unidad y para ello lo primero que se precisa es ver qué carácter común tiene este factor capital, a saber: el de ser bienes producidos que se destinan a una ulterior producción. Pues bien, como se trata de un factor producido, tiene un elemento común por el cual se puede medir, y que es el coste de producción de cada factor. El capital estará, pues, formado por el valor de cada uno de los bienes que lo constituyen; calculando luego el interés por el dinero o el valor que representa cada una de las formas de capital, éste vendrá estimado en dinero y constituirá realmente un factor uniforme.

Pero con esto no hemos resuelto el problema del interés, ya que la remuneración de todo factor o agente productivo se funda en la productividad marginal del mismo; pero en el caso de la tierra, ésta viene

medida en áreas o hectáreas y su renta en pesetas; en el de trabajo éste viene medido en unidades de tiempo y el salario en dinero; es decir que el factor viene medido en unas unidades y la remuneración en otras. Pero en el caso del capital, estas dos unidades son iguales, es decir, el capital se mide en pesetas y el interés, si no se mide en pesetas, por ser un tanto por ciento, sí que viene expresado en pesetas la renta del capital, calculada con este tanto por ciento.

Pues bien; aquí es donde aparece una dificultad insuperable para aplicar en esta forma la teoría de la productividad marginal a la determinación del interés, porque para aplicarla tendríamos que hacer esta consideración: en una economía existe una cierta cantidad de capital invertido que está ayudando a la producción en forma de instrumentos, maquinaria, etc. Cada año el capital aumenta mediante el ahorro, y el aumento de producción logrado mediante una nueva unidad de capital agregado, será la productividad marginal del capital. Pero he aquí donde radica la dificultad; porque al aumentar el capital de una economía el capital nuevo se agrega al antiguo, lo que quiere decir que si aumentamos el factor capital y permanecen constantes el factor trabajo y tierra, aumentaremos la productividad marginal de estos dos últimos factores y disminuirémos la productividad marginal del capital.

De aquí se deduce que si el capital aumenta, permaneciendo constantes la tierra y el trabajo, la productividad marginal del capital disminuirá a causa de haber aumentado la de otros factores. Pero al aumentar la productividad marginal de estos factores habrá que remunerar los más, y puede ocurrir que todo el aumento logrado con una nueva unidad de capital haya que emplearlo en esto.

En efecto, como del capital se pagan los salarios del trabajo, la renta de la tierra, etc., es decir, todos los gastos de la producción, resulta que este aumento de la renta de la tierra, de los salarios, etc., puede consumir la totalidad del nuevo ahorro, o, lo que es lo mismo: el último aumento del capital no produciría remuneración alguna, es decir, la productividad marginal del capital sería nula, con lo que el interés sería también a cero, cosas ambas completamente absurdas.

Por consiguiente, hemos de recurrir a otro método para su investigación, haciendo un nuevo análisis económico del factor capital, para ver si aparecen elementos comunes en todos los objetos heterogéneos que lo constituyen, logrando alcanzar la unidad que buscamos.

El economista francés Bastiat consideró al capital como trabajo acumulado y el interés será el salario o remuneración de dicho trabajo acumulado.

CRITICA DE ESTA TEORIA.- Cuando se termina de construir una máquina o de elaborar un aumento de producción cualquiera, el empresario ha remunerado ya todos los salarios, todas las horas de trabajo que allí están acumuladas, y, según esta teoría, el trabajo acumulado, además de estar ya pagado, produce una remuneración permanente. ¿Cómo se explica ésto?

Si el trabajo acumulado, además de remunerarse totalmente cuando se ha construido el objeto en que está acumulado, produce después una renta permanente en forma de interés, ¿por qué no se acumula todo el trabajo y se dedica todo el capital disponible a producir instrumentos de producción y no artículos de consumo?

Para nosotros el capital no está solamente constituido por trabajo acumulado, sino también por servicios de la tierra acumulados; es decir, el capital es una acumulación de los dos factores originarios de la producción que son, como sabemos, la tierra y el trabajo.

##### 5.- PRODUCTIVIDAD DE LA ACUMULACION.- EL ELEMENTO ESENCIAL DEL CAPITAL LA FUNCION DEL TIEMPO.-

El capital permite la acumulación de bie-

nes de producción y por lo tanto el ahorro. Es éste, mejor que la abstención, el que hace posible la inversión y por lo mismo, el tipo de interés. La acumulación de bienes aumenta, gracias a la productividad del tiempo, el tipo de interés.

La relación entre la productividad del tiempo y el tipo de interés tiene un punto de equilibrio. Este punto de equilibrio se determinará en el momento en que la productividad del tiempo se equipara al tipo de interés.

Si el tipo de interés es más bajo, la demanda será mayor, ya que permite una mayor mejora. En efecto, si dejo un tonel de vino en las bodegas, el tipo de interés de esta mercancía aumentará, mas llegará un momento en que la productividad del tiempo será menor que el tipo de interés, y desde este momento la productividad del tiempo ya no nos interesa.

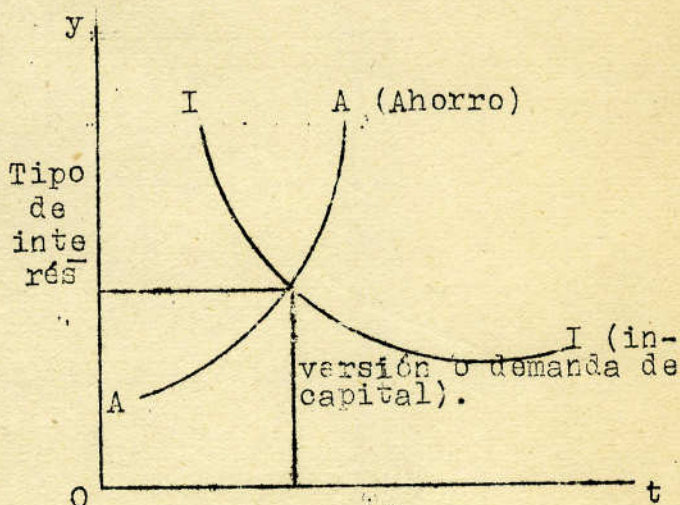


FIGURA 32ª

Hay una relación entre el tipo de interés, la productividad del tiempo y el capital con internas interdependencias. El tipo de interés determina el tiempo de acumulación, de manera que hay un punto de equilibrio más allá del cual la acumulación resulta perjudicial. Por su parte, la mayor o menor productividad del tiempo influye sobre el capital ya que cuanto mayor sea éste, mayor puede ser la acumulación hasta llegar al punto de equilibrio. El tipo de interés influye por lo tanto en el capital.

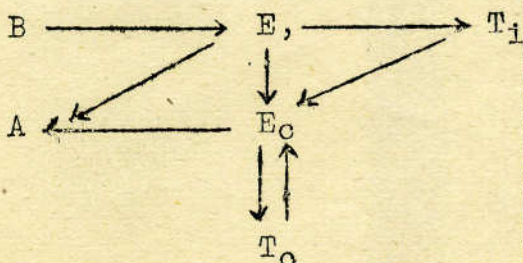
6-7.- CAPITAL REAL Y DISPONIBILIDAD DE CAPITAL.- INTERES Y CICLO PRODUCTIVO.- Gustavo Cassel distingue entre capital disponible, es decir, suma de ahorro que se puede destinar a inversiones, y tipo de interés.

Sin embargo de aquí parece que se colige que si una colectividad quiere tener un incremento del capital, tiene que abstenerse en el consumo para ahorrar.

Sin embargo esto es falso, ya que si hay recursos ociosos ello permitirá que se incremente la inversión y el consumo de bienes paralelamente. El esquema clásico (ESQUEMA 1ª) de que el ahorro, y por lo tanto, la inversión, sólo pueda aumentar, reduciendo el consumo, única mente es válido cuando no existan recursos ociosos; pero cuando, por el contrario, se da un exceso de capacidad productiva ociosa en el sistema, se puede incrementar paralelamente el consumo y la inversión.

Como se demuestra en el ESQUEMA 2ª.

Esquema clásico



ESQUEMA 1ª

Esquema en el que se dan recursos ociosos.

- $\Delta I$  = incremento autónomo de la inversión
- $\Delta C$  = " " del consumo
- $\Delta E$  = propensión marginal al consumo.

$$\Delta I - E \Delta I = (i - E) \Delta I$$

$$\Delta C - E \Delta C = (i - E) \Delta C$$

$$\Delta C = E \Delta C + E \Delta I$$

$$\Delta C - E \Delta C = E \Delta I \quad \dots\dots \text{sigue}$$

$$(1 - E) \Delta C = E \Delta I$$

$$\Delta C = \frac{E}{1-E} \Delta I \quad \text{Si, pues} \quad \frac{E}{1-E} = 1$$

$$\Delta C > \Delta I$$

ESQUEMA 2º

### LECCION 21ª

#### EL BENEFICIO DEL EMPRESARIO.-

Vamos a tocar sólo ligeramente este tema del beneficio del empresario y de su influencia en la política de la distribución. Lo desarrollaremos con más amplitud el año que viene, si Dios quiere.

Empresario es la persona que coordina los factores de producción para lograr un determinado producto en la forma mejor posible, para producir con el mínimo coste posible y la máxima rentabilidad.

Dos funciones desempeña el empresario:

- 1ª.- Coordina los factores de producción;
- 2ª.- Asume los riesgos que necesariamente lleva consigo una empresa, pues desde el momento en que ésta se organiza hasta que coloca en el mercado los productos que elabora, pueden cambiar las circunstancias y coincidir o no con la realidad sus expectativas. Si coinciden habrá obtenido un beneficio; pero si no, tendrá pérdidas. El riesgo es evidente.

El empresario es un factor indispensable en el proceso productivo, dada su misión de coordinar, como se ha dicho, en la mejor forma posible, los factores productivos.

Los marxistas dicen que el sistema de producción por iniciativa particular es una producción anárquica, una producción para ganar, no para cubrir las necesidades del mercado. En realidad lo que ocurre es que donde el mercado es libre están mejor cubiertas tales necesidades, porque el empresario busca un mayor rendimiento de su producción intuyendo las necesidades que presentará al mercado. De aquí que Werner Lombart dijera que gracias a ese afán de lucro que el marxismo condena en los empresarios de iniciativa particular es posible atender a las necesidades de una población creciente. Queda, pues, patente la importancia del empresario. Lo de la "anarquía de la producción" es una cosa impresionable que puede servir para fines de propaganda, pero que no responde a la realidad, si se la toma en el sentido en que venimos hablando.

Si con ese anarquismo se quiere decir que en régimen de producción por iniciativa particular hay crisis y depresiones; que coexisten la superproducción y el hambre, que se quema el café habiendo mercados que lo necesitan, etc... todo eso no es culpa del empresario; obedece a dificultades ajenas a él, que le imponen unas realidades institucionales y políticas que obstaculizan su libertad de acción.

Podemos preguntarnos: Admitido que el empresario juega el papel de coordinador de los elementos de producción y que corre un riesgo durante el proceso productivo, ¿no podría incluirse en el salario y en el coste la remuneración que le corresponde por estos dos conceptos? ¿No podría considerarse como un salario la remuneración a su gestión de coordinador y como una prima de seguro con cargo al coste la remunera-

ción del riesgo que corre?

La respuesta es en ambos casos negativa.

Es evidente que según los casos, es diversa la eficiencia de unos empresarios y otros aún en la misma rama de la producción. Unos son más competentes que otros. Su actuación disminuye los costes de producción. Si el sistema de remuneración fuese por salario, si se paga a todos el mismo salario, si el riesgo se cubre con una especie de prima de seguro con cargo al coste, pero manteniendo siempre una misma proporcionalidad, desaparecería automáticamente el estímulo, esas diferencias de iniciativa y de gestión perderían su virtualidad y los costes se igualarían en todas las empresas con perjuicio de la producción.

En el conjunto total de los empresarios podemos destacar el tipo del empresario marginal. Este producirá a un precio que cubre exactamente los costes de producción, incluida en ellos su propia remuneración. Si otro produce a un precio inferior obtiene un beneficio de empresa. De esta observación se deduce que este beneficio del empresario tiene un carácter de una renta diferencial motivada por la mayor competencia del mismo.

¿Es justo o injusto este beneficio? La solución no puede darse a priori. Depende de mil circunstancias. Si por un proceso de total anulación de los beneficios produjeran todos los empresarios a un rendimiento que se limitara a cubrir el coste de producción, incluidos salario y prima del propio empresario, desaparecería el estímulo y con el estímulo parte de la producción. Esto va en detrimento del bien común. Luego el bien común nos da una cierta justificación de los beneficios del empresario. Determinar matemáticamente la cantidad de estos beneficios es cosa imposible. Es innegable que hay abusos, que ciertos empresarios perciben beneficios injustos. Pero el límite entre lo justo y lo injusto es cosa que escapa a la matemática. Ha de precisarlo la moral y urgirlo el espíritu social.

## 2.- LA DISTRIBUCION COMO PROBLEMA ECONOMICO Y COMO PROBLEMA POLITICO—SOCIAL.

Los marxistas dicen que existe un espolio por parte de los empresarios al no dar al trabajo la remuneración total de su producto. El principio de que parten es el de que el trabajo es la única fuente del valor; de que el valor de un objeto es igual al número de horas incorporadas al mismo. De aquí que digan que la renta de la tierra y el interés del capital son un auténtico espolio. Nótese que admitido esto se habría de concluir que la tierra y el capital no son factores de la producción.

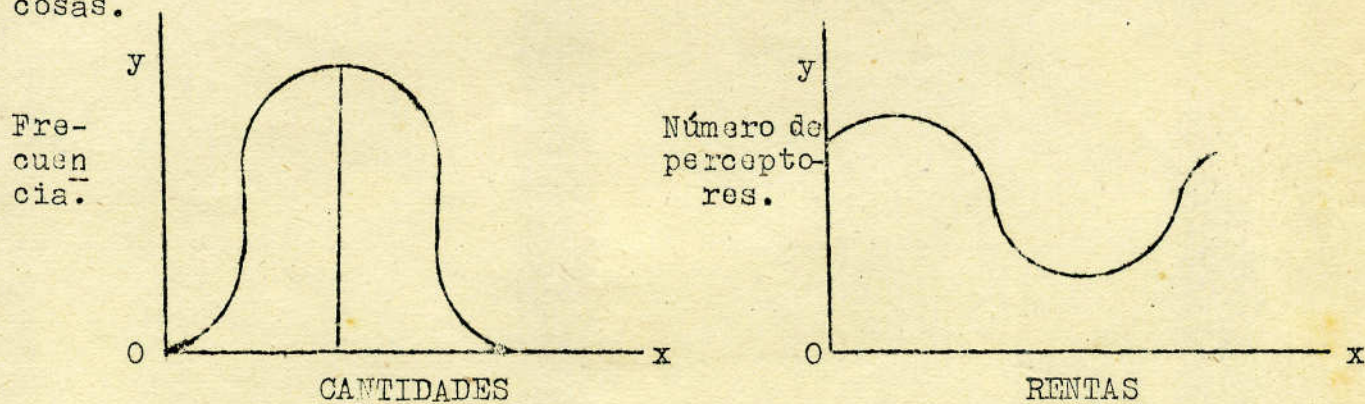
Pero dejemos ahora este punto y situémonos en el propio terreno del marxismo. Supongamos una sociedad en que no haya acumulación de capitales, pues de lo contrario no se podrían aprovechar los avances de la técnica. Y con la acumulación de capitales, por leyes meramente económicas, el capital exige un interés. Si no, nadie sacrificaría bienes de consumo para hacer posible la capitalización. Para ello, si la población crece y la tierra es insuficiente para abastecerla, aparece la fatídica ley del rendimiento decreciente y habrá de atribuirse una renta a la tierra de que se dispone. Obsérvese cuidadosamente que esto que acabamos de decir es una imposición inevitable de leyes meramente económicas. No interviene en ello el que la propiedad esté en manos de particulares o haya sido estatificada.

Podrá plantearse el problema bajo el punto de vista político-moral. Entonces preguntaríamos si es mejor para el bien común que la propiedad esté en manos de particulares o en manos del Estado. Del problema anterior decimos como resumen que en toda sociedad que necesite de capital y tenga tierras limitadas, las leyes económicas imponen una remuneración.

Pasamos al segundo aspecto de la cuestión: a si es mejor que la producción esté en manos de empresas privadas o en manos del Estado. Para

estudiar este problema tenemos que examinar cuál es la situación real de la distribución de la Renta Nacional y del Patrimonio, en el caso concreto de que se trate. No podemos hacerlo en el caso de España porque no poseemos datos fehacientes de esta distribución. Pero podemos hacerlo en el caso de Inglaterra, lo cual nos dará alguna luz para España, ya que es presumible que aquí se acentúen aún más los datos de la realidad inglesa.

**CURVA NORMAL DE ERROR.**- Al tallar los individuos de una misma raza se observa que si tomamos en el eje de las abscisas las diversas tallas y en el de ordenadas la frecuencia de cada talla, la distribución de las tallas nos da lo que se llama la curva normal de error o campana de Gauss. Lo mismo ocurre con los pesos. Esta curva se observa en todas las leyes naturales, biológicas, etc., lo cual parece indicar que el Sumo Hacedor ha dispuesto conforme a ellas las leyes que rigen en las cosas.



Si esto se lleva a la distribución de la renta nacional tomando en el eje de abscisas las cantidades rentadas de menor a mayor y en el de ordenadas la frecuencia, vemos que la curva resultante no coincide con la curva normal de error. No tiene simetría, sino una gran asimetría. La mayor concentración corresponde a las menores rentas y las mayores rentas están concentradas con una frecuencia insignificante. Analícese la distinta naturaleza de las curvas en las figuras arriba expuestas.

**DISTRIBUCION DE LA RENTA NACIONAL INGLESA EN 1938.**- El "WHITE PAPER" (Libro Blanco) inglés da los siguientes datos para esa época, que se puede considerar normal:

Renta Nacional total: 5.038 millones de libras esterlinas. De este total, el 4% lo percibían 8.000 personas, correspondiendo a cada una más de 10.000£ al año. Suponiendo que cada uno de estos señores es cabeza de una familia de cuatro miembros, el total de los que perciben esa renta no pasa del 1% de la población.

El 12% va a 105.000 personas (1% de la población), correspondiendo a cada una 2.000 £.

El 25% a 800.000 (7% de la población) con 500 £.

Por bajo de 500 £ queda todo el resto de la población.

Sir John Orr facilita los siguientes datos en el año 1936: los 3/10 de la población inglesa y la mitad de los niños de menos de 14 años (los que necesitan mayores cuidados) pertenecen a familias de 15 chelines de renta; y 7/10 a familias de 30 chelines.

La renta mínima por individuo para una nutrición adecuada, dando por supuesta la mejor inversión posible, era, en la misma fecha, de 14 chelines y 6 peniques. En el caso de una inversión real, es decir, no en la mejor posible sino en la que de hecho regía, ascendía a 25 chelines por individuo. De lo que se deriva inmediatamente que casi la mitad de los niños ingleses viven en familias que no tienen medios de proporcionarles la nutrición necesaria.

Más de los 3/4 de los niños restantes pertenecen a familias sin nutrición suficiente. Y esto en uno de los países donde la justicia distributiva se ejerce con más rigor debido a la política fiscal de impuestos sobre la renta.

Otro autor, Mr. Campion, en 1939 nos da los siguientes datos de la Distribución de la propiedad en Inglaterra en 1939.- El 1% de personas mayores de 25 años acaparan el 55% de la propiedad privada total. Los 3/4 de ellas sólo llegan a sumar el 5% de ese total.

La cuarta parte de la renta nacional proviene de la propiedad privada. Lo cual quiere decir que el 14% de la renta nacional va a un 1% de la población.

CAUSAS DE ESTA INJUSTA DISTRIBUCION.- Las causas que provocan esta asimetría brotan de dos fuentes:

- 1) De las rentas que perciben.
- 2) del derecho de propiedad.

Las rentas provienen del esfuerzo propio o de un patrimonio invertido en la producción.

Vamos a suponer que para la renta nacional los factores de producción se reducen a estos tres: Tierra, trabajo y capital. Si aumenta excesivamente cualquiera de estos tres factores al añadir más unidades de este factor, el incremento de la producción es proporcionalmente menor; La Pm. del trabajo es menor cuanto mayor es éste.

Los empresarios contratan los factores de producción para un cierto rendimiento. Si la productividad de un factor decrece, disminuye su retribución. Si aumentan los obreros de una empresa, permaneciendo fijos los demás factores aquéllos reciben proporcionalmente menos, pasando la diferencia a lo que perciben los factores fijos. Si el aumento de trabajo se une a un aumento de capital y de fertilidad de la tierra, que guarde proporción con él se habrá evitado la consecuencia que acabamos de indicar. Luego el camino de mejorar a los trabajadores no es el de elevar los salarios, ni el de dar participaciones nominales de beneficios; porque con esto sólo se conseguirá una disminución del salario real. Lo que hay que procurar es un aumento de capital y un aumento de la extensión y de la fertilidad de las tierras.

La economía impone esta solución independientemente de toda medida jurídica o política. Es incuestionable que a medida que aumenta el capital y la tierra, aumenta la participación real del obrero en los beneficios (en contra de lo que sostiene el marxismo).

Comprobación de esta tesis es el nivel económico de los trabajadores en los EE.UU. Por ser un país de una gran concentración de capitales tiene más participación real. Es cierto que se puede lograr por otros medios una mayor participación en el patrimonio existente en un momento dado, pero no así en la Renta Nacional que es una resultante de la producción total.

CAUSAS DE LA INJUSTA DISTRIBUCION DEL PATRIMONIO.- Llámase patrimonio a la serie de bienes que se adscriben a determinadas personas por derecho de propiedad. Por los datos facilitados de la realidad inglesa, en lo tocante a este punto, se deduce su injusticia manifiesta. Podríamos usar el argumento a fortiori, tratándose de países como España en los que el problema está más agravado.

Cuando es injusta la distribución del patrimonio, se da un proceso acumulativo en la injusta distribución de la renta nacional. El patrimonio produce rentas. Parte de esas rentas van al ahorro. Y las fortunas que se forman de este ahorro se transmiten por la herencia, volviéndose de nuevo a la acumulación del patrimonio en manos de los herederos; de esta manera se cierra el proceso acumulativo, susceptible de ir repitiéndose indefinidamente.

COMO HACER FRENTE A ESTA SITUACION.- Dos caminos se presentan:

- 1) el de los impuestos sobre la renta, y
- 2) el de los impuestos sucesorios.

Hasta 1894 no había en Inglaterra impuestos sucesorios. En esa fecha pronunció en la Cámara Sir William Harcourt un discurso famoso para

la reforma presupuestaria, pretendiendo echar mano de los impuestos sucesorios como fuente de ingreso para su financiación. "La naturaleza no da al hombre poder para que disfrute de los bienes más allá de la muerte..." "El que una mano muerta pueda disponer de bienes es una pura creación de la ley". Es consecuencia de esta doctrina que el Estado puede arrebatarse a los capitalistas una parte de las fortunas que dejan al morir, al objeto de destinarla al bien común.

#### POLITICA FISCAL INGLESA.-

Impuestos sucesorios.- 1938 (antes de la reforma laborista) los patrimonios de 200.000£ pagaban el 25% de impuestos. Los de dos millones de £, el 50%.

En 1948 los de 200.000£ pagaban el 34%. Los de dos millones, el 65%. (así se da el caso de que el que heredaba dos millones de libras percibía solamente 700.000, pasando el resto al erario público).

Impuestos sobre la renta.- Cada £ está gravada con 19 chelines y 6 peniques. La décima parte del 1% de la población (las grandes fortunas) percibe sólo el 4% de su renta bruta; lo demás es confiscado. Los impuestos de 1946 varían algún tanto este porcentaje, fijándolo en el 6%.

Huelga decir que para el uso de estos medios se precisa conocer la distribución de la renta nacional y del patrimonio. Con esta condición puede ser un arma eficaz y justa. De lo contrario sólo se permitiría dar palos de ciego. Y el remedio sería peor que la enfermedad.

BIBLIOGRAFIA

Obras de Economía recomendables

- FREDERIC BENHAM: "Curso Superior de Economía" - trad. española del Fondo de Cultura Económica de Méjico, 1941.
- ALFREDO MARSHALL: "Principios de Economía" - trad. española, Ed. Aguilar, Madrid, 1948.
- GUSTAVO CASSEL: "Economía Social Teórica" - trad. española, Ed. Aguilar, Madrid.
- A. C. FIGOU: "La renta (Una introducción a la Economía)", Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1948 (trad. española).
- ALLEN: "Análisis Matemático para Economistas", traducción española, Ed. Aguilar, Madrid.
- W. RÖPKE: "La crisis social de nuestro tiempo", Madrid, Ed. Revista de Occidente.
- LIONEL ROBBINS: "Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica", trad. española del Fondo de Cultura Económica de Méjico.
- ROBERTSON: "Dinero", trad. española. Fondo de Cultura Económica de Méjico.
- BERTIL OHLIN: "Comercio exterior y Política comercial", Ed. Aguilar, Madrid.

