

Unidad 2

- Cómo Opera una Economía de Mercado: El Sistema de Precios

2.1 El flujo circular de la actividad económica

2.2 El sistema de precios

2.3 Resumen

EL FLUJO CIRCULAR DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

La actividad económica es circular. Las familias compran bienes y servicios con los ingresos que obtienen al proporcionar trabajo, tierra y capital a las empresas mercantiles. El dinero que gastan las familias regresa a ellas como ingresos provenientes de la venta de los factores que poseen.

La circularidad de la actividad económica

El diagrama de flujo circular resume los flujos de bienes y servicios de las empresas a las familias y los flujos de los factores de la producción de éstas a las empresas mercantiles.

Los mercados de productos son mercados en los que se compran y venden bienes y servicios.

Los mercados de factores son mercados en los que se compran y venden los factores de la producción.

El **diagrama de flujo** circular en la figura 2.1 muestra los flujos circulares de la actividad económica. Los flujos entre las familias y las empresas se llevan a cabo mediante dos mercados: el mercado para bienes y servicios, el **mercado de productos**, y el mercado para los factores de la producción, el **mercado de factores**. El diagrama del flujo circular consiste de dos círculos; el círculo exterior que muestra los flujos físicos de los bienes y servicios y de los factores productivos; el círculo interior que muestra los flujos de gastos de dinero en bienes y servicios y en factores productivos. Los flujos físicos y de dinero se mueven en direcciones opuestas. Cuando las familias compran bienes y servicios (la mitad superior del círculo exterior), los bienes físicos fluyen a las familias, pero los ingresos por ventas fluyen al sector de negocios (la mitad superior del círculo interior). Cuando las familias proporcionan trabajo a las empresas mercantiles, los factores productivos fluyen a los negocios (la mitad inferior del círculo exterior) mientras que el ingreso por salarios resultante fluye al sector de las familias (la mitad inferior del círculo interior).

Transacciones entre empresas

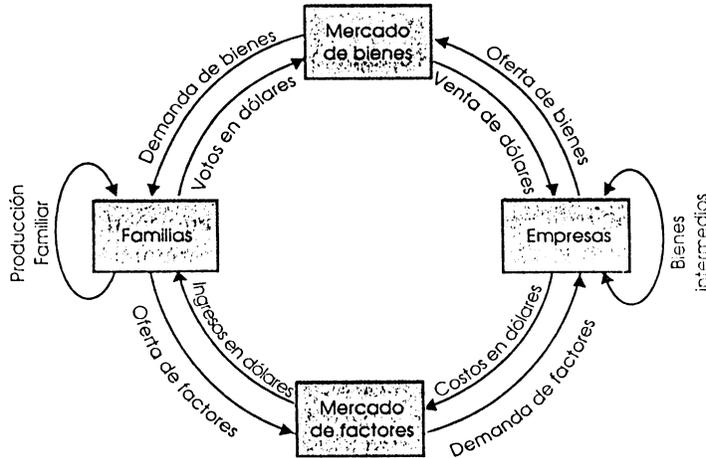
El diagrama del flujo circular captura los movimientos de bienes y servicios a las familias. Sin embargo, un gran número de transacciones se llevan a cabo dentro del sector de los negocios, cuando las empresas intercambian bienes intermedios. Los productores de acero, aluminio y plástico venden sus productos a los fabricantes de automóviles quienes los utilizan para producir automóviles para el flujo circular.

Aunque los bienes intermedios no entran al flujo circular, afectan los flujos entre las empresas y las familias. La eficiencia con la que el sector de los negocios use los bienes intermedios determina el tamaño de los flujos de bienes y servicios a las familias.

Los bienes y servicios intermedios y la producción familiar no entran al flujo circular.

Producción familiar

Los bienes y servicios producidos y utilizados dentro de la familia no entran al flujo circular. Las amas de casa proporcionan la cocina, la lim-

FIGURA 2.1 El flujo circular de la actividad económica

La actividad económica es circular. El círculo exterior describe el flujo de los bienes físicos, los servicios y los factores productivos a través del sistema: las empresas suministran bienes a las familias que a su vez proporcionan tierra, trabajo y capital a las empresas. El círculo interior describe el flujo de dólares: las familias proporcionan dólares a las empresas por las ventas que les hacen estas últimas y los costos de las empresas se convierten en ingresos para las familias. Estos círculos fluyen en direcciones diferentes. El diagrama proporciona una representación a las preguntas de *qué*, *cómo* y *para quién*. Los bienes intermedios y la producción familiar no entran al flujo circular.

pieza, la transportación y otros servicios a los demás miembros de la familia. Estos servicios se producen y consumen en la misma familia y, por consiguiente, no entran al flujo circular. Si los mismos servicios se hubieran comprado de una empresa (comer en una cafetería en lugar de hacerlo en el hogar), entrarían al flujo circular.

EL SISTEMA DE PRECIOS

El diagrama de flujo circular hace comprender la interdependencia del problema de la asignación de los recursos. Cientos de miles de empresas mercantiles producen millones de bienes y servicios diferentes para millones de familias. A su vez éstas proporcionan trabajo, capital y tierra al sector de los negocios. Dentro de este sector se llevan a cabo flujos complejos de bienes intermedios. Todos estos flujos utilizan recursos escasos. ¿Cómo se coordinan todas estas acciones? ¿La complejidad de la tarea de la asignación de recursos no conducirá al caos y la anarquía? Los sistemas de asignación del mercado utilizan los precios relativos y los derechos de propiedad privada para solucionar el problema de asignación de recursos.

Precios relativos

El precio en dinero es un precio expresado en unidades monetarias.

El precio relativo es un precio expresado en términos de otras mercancías

El sistema de precios es todo el conjunto de millones de precios relativos.

El sistema de precios soluciona los problemas económicos de *qué, cómo y para quién* en los sistemas económicos de mercado. Por el sistema de precios queremos decir el sistema de precios relativos, no los precios en dinero. Un **precio en dinero** es un precio expresado en unidades monetarias (como por ejemplo dólares, yens o marcos). Un **precio relativo** es un precio expresado en términos de otras mercancías.

Los precios en dinero, por sí mismos, no desempeñan un papel importante en la asignación de recursos porque no proporcionan información sobre cuáles bienes son “baratos” y cuáles son “caros”. ¿El petróleo crudo es barato o caro al precio en dinero de 25 000 yenes por barril? ¿Es barato o caro un aparato de televisión a color en 200 yenes? ¿Una hogaza de pan blanco es barata o cara en 10 yenes? No podemos contestar estas preguntas a menos de saber cómo se relacionan estos precios con otros. El petróleo crudo es barato a 25 000 yenes por barril si los combustibles alternos para producir la misma cantidad de energía cuestan 100 000 yenes. Un televisor a color es barato en 200 yenes si el trabajador promedio gana 100 yenes por hora. Una hogaza de pan blanco es cara en 10 yenes si una hogaza de pan de trigo cuesta 1 yen, pero es barata si el pan de trigo cuesta 25 yenes.

El **sistema de precios** es todo el conjunto de precios relativos. Éstos están cambiando constantemente y pueden moverse en direcciones opuestas al nivel general de los precios en dinero. Incluso cuando por lo general los precios en dinero están aumentando, algunos precios relativos están disminuyendo. El precio en dinero del petróleo crudo se elevó con mucha más rapidez que los otros precios durante la década de 1970; por consiguiente, su precio relativo aumentó. Sin embargo, durante la década de 1980 los precios del petróleo bajaron mientras que otros precios subían; por lo tanto el precio relativo del petróleo bajó.

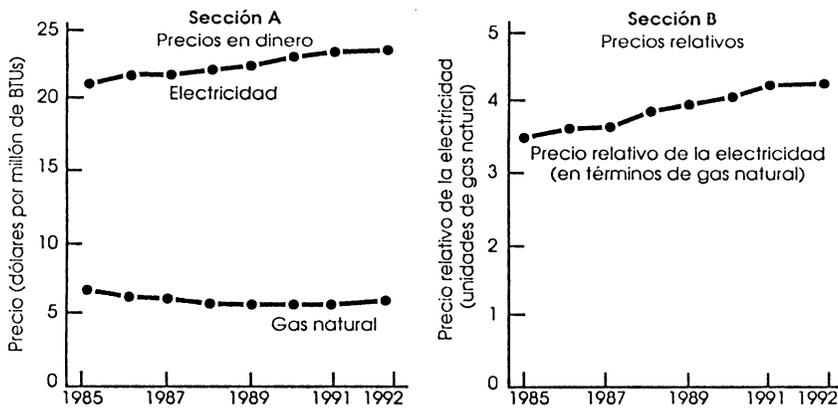
El precio de los automóviles nuevos se ha duplicado durante los últimos 20 años mientras que los precios en dinero, en general, se han triplicado. Aunque el precio en dinero de los automóviles subió, su precio relativo bajó. Los cambios en los precios relativos proporcionan señales importantes. La baja en el precio relativo de los automóviles indica a los consumidores que éstos se han convertido en una “mejor compra”. El aumento del precio relativo del petróleo en la década de 1970 le indicó a los consumidores que los productos del petróleo se estaban convirtiendo en “más caros”. (Véase Fig. 2.2.)

El principio de sustitución

Los precios relativos le señalan a los compradores cuáles bienes son baratos y cuáles son caros.

Un precio relativo es la razón de dos precios en dinero. Si el precio del pan blanco es de 10 yenes y el precio del pan de trigo es de 1 yen, el precio relativo del pan blanco es 10. Esto significa que el pan blanco es 10 veces más caro que el pan de trigo.

FIGURA 2.2 Precios en dinero y precios relativos del gas natural y de la electricidad



La sección A muestra que el precio de la electricidad se elevó desde 1985 hasta 1992. El precio del gas natural disminuyó ligeramente. La sección B muestra que el precio de la electricidad, en términos del gas natural, se elevó desde 1985 hasta 1992.

Los consumidores gastan sus ingresos en cosas diferentes. Los productores tienen opciones con relación a qué producir y cómo. Los consumidores y los productores sustituyen o intercambian un bien por otro según cambian los precios. El **principio de sustitución** afirma que prácticamente ningún bien es irremplazable. Los usuarios pueden sustituir un bien por otro según cambian los precios relativos.

Prácticamente ningún bien está protegido por completo de la competencia de sustitutos. El aluminio compite con el acero; los aviones de propulsión a chorro "charters" compiten con los de primera clase; la televisión en que se paga por ver eventos especiales compite con la televisión por cable, que a su vez compite con la televisión normal y con los cines; el gas natural compite con la electricidad. Los únicos bienes a los que no les afectan los sustitutos son bienes tales como cantidades mínimas de agua, sal y ciertos medicamentos imprescindibles.

Decir que existe un sustituto para prácticamente cualquier bien no significa que sea un sustituto *igualmente bueno*. Un Ford compacto es un buen sustituto para un Chevrolet compacto, pero un mal sustituto para una limusina Cadillac. El Ford compacto es incluso un peor sustituto para un avión de propulsión a chorro privado o un yate. Un MD-81 es un buen sustituto para un Boeing 747, mientras que un trasatlántico es un sustituto relativamente malo para un avión a propulsión a chorro intercontinental. (Véase Ejemplo 2.1.)

Los cambios en los precios relativos le indican a los usuarios que deben sustituir productos. Los aumentos en los precios relativos motivan a los agentes económicos a buscar sustitutos. Si el precio de un bien se eleva con relación a sus sustitutos existirá la tendencia de los usuarios a cambiar a sustitutos relativamente más baratos.

Todo el tiempo se hacen sustituciones. La disminución de los precios relativos de la energía en la última década han ocasionado que resurjan

El principio de sustitución afirma que los usuarios están en posibilidad de sustituir un bien por otro al cambiar los precios relativos.

Los aumentos en los precios relativos motivan a los agentes económicos a buscar sustitutos.

EJEMPLO 21**La lechuga "iceberg" y los efectos de sustitución**

Un aumento en precios ocasiona una reducción en la cantidad demandada *ceteris paribus*, debido a los efectos del ingreso y la sustitución. La magnitud de la respuesta en cantidad depende de la disponibilidad de sustitutos y de la fuerza del efecto del ingreso. Un ejemplo es cómo recientemente se triplicó el precio de la lechuga "iceberg". Los precios de esta lechuga aumentaron debido al brote infeccioso provocado por las moscas blancas en Arizona y las inundaciones en California, que ocasionaron una disminución en la oferta. En este caso se podría esperar un importante efecto de sustitución y un efecto de ingresos débil. La lechuga "iceberg" sólo representa una parte muy pequeña de los gastos familiares; por lo tanto, el que se triplicara el precio apenas reduce el ingreso real. Por consiguiente, la disminución en la cantidad demandada debido al efecto del ingreso debe ser mínima. Sin embargo, la reducción en la cantidad demandada debido al efecto de sustitución debe ser importante. Hay otros tipos de lechugas que son buenos sustitutos de la lechuga "iceberg". Conforme el precio de esta lechuga se elevó con relación a los precios de otros tipos de lechuga, las personas dejaron de comprarla y adquirieron lechugas de hojas, lechugas romanas, etcétera.

las ventas de automóviles grandes. La declinación en el precio relativo de los boletos de las aerolíneas ha ocasionado que los viajeros abandonen la transportación entre ciudades por autobús. La llegada de las cadenas de comidas rápidas ha hecho que las familias cambien de hábitos y coman con más frecuencia afuera que en casa.

Derechos de propiedad y formas de negocios

Los derechos de propiedad son los derechos de usar e intercambiar propiedades.

Los **derechos de propiedad** son los derechos que tiene un propietario para usar e intercambiar propiedades según lo crea conveniente. En una sociedad capitalista la mayor parte de la propiedad la poseen individuos que ejercen los derechos de propiedad. El sistema legal protege a los propietarios contra el robo, daños ilegales y uso no autorizado de su propiedad y define quién tiene los derechos de propiedad. El sistema legal también restringe el uso de la propiedad privada. A las plantas de productos químicos no se les permite descargar productos químicos tóxicos; las tiendas en las áreas residenciales tienen que cerrar a una hora específica; los propietarios de casas tienen que observar las restricciones establecidas en las escrituras y las leyes que entren en vigor en la zona.

El dueño de propiedad privada tiene el derecho legal de vender la propiedad en las condiciones que se acuerden mutuamente entre el comprador y el vendedor.

Los propietarios privados se guían por los precios relativos. El dueño de una refinería de petróleo utilizará los precios relativos para determi-

nar si produce gasolina, petróleo combustible, o queroseno; el propietario de un camión observará los precios relativos para determinar si usa el camión para transportar muebles o para cargar verduras; el propietario del trabajo observará los precios relativos en diferentes ocupaciones para determinar si busca empleo. Los derechos de propiedad privada aseguran que los dueños usarán la propiedad privada para obtener la mayor ventaja personal posible. En el caso de empresas de propiedad privada, los derechos de propiedad privada se ejercerán para maximizar las utilidades.

Hay tres tipos generales de propiedad de negocios en una economía capitalista: propietarios únicos, sociedades y corporaciones.

La empresa de **propietario único** pertenece a una sola persona que toma todas las decisiones de negocios, recibe todas las utilidades y hace frente él solo a la responsabilidad financiera por las pérdidas. No se requieren trámites legales para establecer un negocio de propietario único, aunque con frecuencia el propietario buscará asesoría legal y contable. El propietario tiene la responsabilidad de decidir a quién contratar, qué productos fabricar, cuánta publicidad comprar y dónde ubicarse. Él también tiene que cumplir con la ley y con los contratos legales. Por lo demás, el propietario está en libertad de tomar decisiones inteligentes o tontas.

La **sociedad** es propiedad de dos o más socios quienes, al igual que el propietario único, toman todas las decisiones de negocios, comparten las utilidades y soportan la responsabilidad financiera por las pérdidas. Las sociedades se basan en acuerdos en los que se expresan la participación en la propiedad y los deberes de cada uno de los socios. Los socios pueden aportar a la empresa cantidades iguales o diferentes de capital financiero; uno de los socios se puede especializar en finanzas, otro en ventas. Un socio quizá tome todas las decisiones de negocios mientras que el otro quizá proporcione capital financiero. Las sociedades oscilan en tamaños; desde pequeñas casas de apartamentos hasta firmas de abogados reconocidas en toda la nación o en casas de corretaje.

La **corporación** es propiedad de los accionistas; tiene la situación legal de una persona y la ley la autoriza a actuar como una persona individual. Los accionistas eligen un consejo de dirección que a su vez nombra a la administración. Ésta tiene a su cargo la operación real de la corporación.

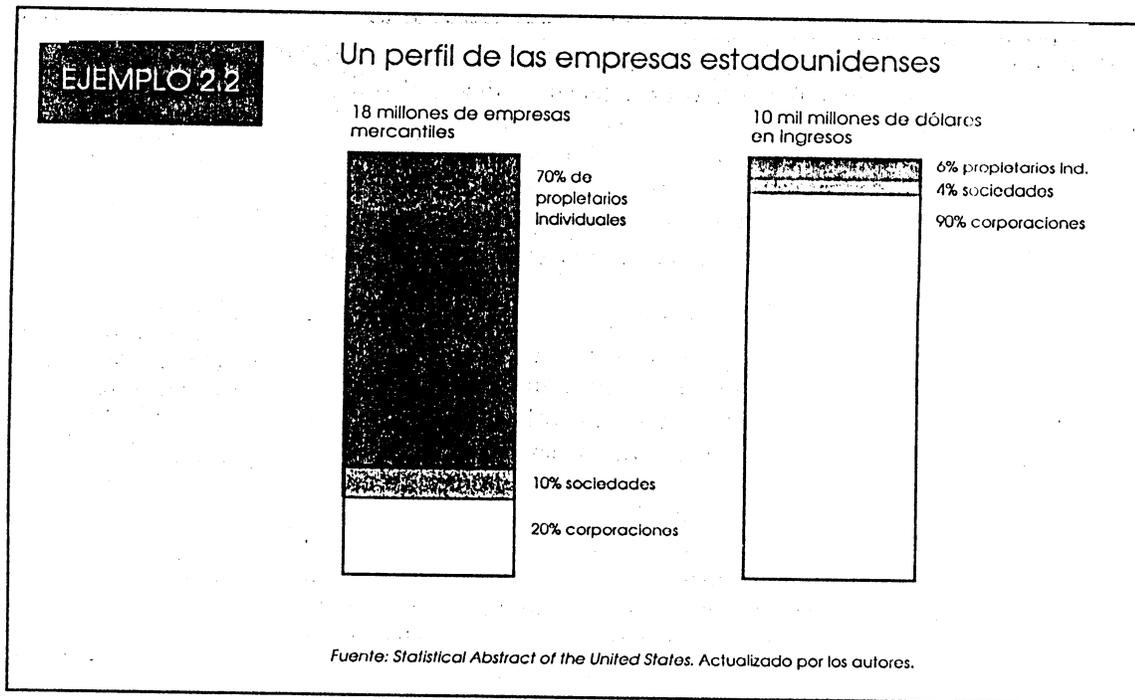
Para establecer una corporación se requiere una autorización oficial, que después se registra en un estado específico y se convierte en una persona legal, sujeta a las leyes de ese estado. La corporación es propiedad de los accionistas que han comprado acciones en la empresa. La participación del accionista en la propiedad de la corporación es igual al número de acciones que posee, dividido entre el número total de acciones en circulación. Los propietarios de acciones tienen derecho de votar en asuntos corporativos. Con frecuencia las corporaciones tienen un gran número de accionistas. AT&T es propiedad de más de 3 millones de personas. A diferencia del propietario único o del socio, existe una separación de la propiedad y la administración. Los accionistas corporativos

Los derechos de propiedad privada aseguran que el propietario utilizará la propiedad privada para obtener de ella la máxima ventaja.

La empresa de propiedad individual es la propiedad de una persona que toma las decisiones de negocios, recibe las utilidades y soporta la responsabilidad financiera.

La sociedad es propiedad de dos o más socios que toman todas las decisiones de negocios, comparten las utilidades y soportan la responsabilidad financiera.

La corporación es propiedad de los accionistas; está autorizada por la ley a operar como una sola persona. Los accionistas eligen un consejo de dirección que nombra a la administración. Ésta tiene a su cargo la operación real de la corporación.



no participan en el manejo cotidiano de la compañía a menos de que posean una parte importante de las acciones emitidas y en circulación. La administración, nombrada por el consejo de dirección, toma las decisiones que operan en la compañía. El equipo de administración permanece en su cargo en tanto que los accionistas y el consejo estimen que su desempeño es satisfactorio. Sin embargo, los accionistas pueden ejercer un control indirecto sobre la administración al vender sus acciones. La venta de acciones, ampliamente difundida, hará disminuir su precio y será una invitación para la compra de la empresa por parte de otra corporación. (Véase el Ejemplo 2.2 sobre el tamaño relativo de cada forma de propiedad.)

Los propietarios de una corporación tienen responsabilidad limitada. Si la corporación no puede pagar sus deudas los accionistas no son responsables personalmente de ellas. Lo peor que les puede ocurrir es que el valor de sus acciones disminuya hasta llegar a cero, ocasionando que pierdan su inversión.

Equilibrio y la mano invisible

Adam Smith, el padre de la economía moderna, observaba perplejo cómo el sistema de precios soluciona el problema económico de la asignación de recursos. En su obra maestra *The Wealth of Nations*, publicada en 1776, Smith expresó su solución en la forma siguiente :

La teoría de la mano invisible afirma que una economía capitalista puede funcionar bien sin la dirección del gobierno, mediante la utilización de las señales del sistema de precios.

Todas las personas se esfuerzan por emplear su capital en forma tal que su producto pueda ser del mayor valor. Por lo general ni intentan fomentar el interés público, ni saben cuánto están fomentándolo. Sólo buscan su propia seguridad, su propia ganancia. Y una *mano invisible* los conduce a fomentar un fin que no era parte de su intención. Al buscar su propio interés, con frecuencia fomentan el de la sociedad en forma más efectiva de lo que realmente intentan hacerlo.¹

La mano invisible de Smith opera a través del sistema de precios. Los millones de precios relativos que componen el sistema de precios informan a los compradores y vendedores cuáles bienes son baratos y cuáles caros. Como las empresas usan esta información para obtener utilidades y los compradores la usan para determinar sus mejores compras, la economía operará por sí misma sin dirección o planeación por parte del gobierno.

En capítulos posteriores se verá que, aunque por lo general la mano invisible trabaja bien, hay casos donde falla. Sin embargo, por ahora, véase cómo la mano invisible sirve para evitar escaseces y sobrantes duraderos. Si los fabricantes de automóviles producen más vehículos de los que quieren adquirir los compradores al precio inicial, se crearán inventarios de automóviles sin vender. Los distribuidores tienen que pagar sus cuentas y no pueden vivir a cuenta de inventarios no vendidos. Por lo tanto, tienen que bajar sus precios. Según bajan los precios relativos de los automóviles, los consumidores comienzan a sustituir más compras de automóviles nuevos por otros artículos, como equipos para diversión en el hogar, remodelación de las cocinas, o automóviles usados. La disminución en el precio relativo de los automóviles le indica a sus fabricantes que tienen que producir menos automóviles y dedicarse a la producción de camiones o a los contratos de la Defensa para producir tanques. Según los compradores y los vendedores se ajustan al cambio en los precios relativos, con el tiempo se llega a un equilibrio entre el número de automóviles que están dispuestos a comprar las personas (la cantidad demandada) y el número que se ofrece para la venta (la cantidad ofrecida). El precio al que se alcanza este equilibrio es el **precio de equilibrio**.

La búsqueda del equilibrio por parte de la economía se realiza en forma simultánea en los mercados. Al ser cambiante el precio de los automóviles, también lo son los precios de otros bienes, incluyendo aquellos bienes y servicios que sirven de sustitutos para los automóviles. Conforme cambian los precios relativos también cambian las decisiones de compra y venta, y las reacciones de los compradores y los vendedores a estos cambios llevan a cada uno de los mercados hacia el equilibrio.

El precio de equilibrio es el precio al que la cantidad del bien que están dispuestas a adquirir las personas es igual a la cantidad ofrecida a la venta.

¹ *The Wealth of Nations*, de Adam Smith, ed. Edwin Cannon (Nueva York: Modern Library, 1937), p. 423.

El sistema de precios y el *qué, cómo y para quién*

El sistema de precios soluciona el *qué, cómo y para quién* sin dirección externa. Ninguna persona tiene que preocuparse por toda la economía; los agentes económicos sólo necesitan preocuparse por su propio interés. No se necesitan acciones por parte del gobierno para coordinar las actividades económicas. De hecho, algunas acciones del gobierno, tales como los controles de precios, pueden interferir con las verificaciones y equilibrios del mercado.

Los votos en dólares muestran la disposición de las personas a comprar determinados bienes a precios especificados.

El problema del *qué* lo solucionan los consumidores y los productores respondiendo a los precios relativos. Lo que se produce queda determinado por los votos en dólares que emiten los consumidores. Los **votos en dólares** son simplemente la disposición de los consumidores a comprar a un precio especificado. Si se emiten muchos votos en dólares por un bien en particular, esto significa que los compradores están dispuestos a pagar un precio relativamente alto por él. Si los costos de producción son iguales, los productores elaborarán aquellos bienes con precios relativos altos.

El sistema de precios soluciona el problema de *cómo*, mediante señales de los precios relativos. Las empresas mercantiles producen bienes al combinar recursos en la forma menos costosa posible. Si el precio relativo de la tierra agrícola aumenta, los agricultores utilizarán más trabajo, fertilizantes químicos y tractores para trabajar la tierra en forma más intensiva. Si el precio relativo del cobre aumenta, los fabricantes de casas usarán alambrado de aluminio. Si las empresas mercantiles no usan las combinaciones del costo más bajo posible, la competencia de otras empresas les reducirán las utilidades y, posiblemente, los hará suspender sus operaciones.

El sistema de precios resuelve también el problema de *para quién*. El mercado asigna precios relativos a los recursos propiedad de cada familia. Por lo tanto, la distribución del ingreso entre las familias depende de los precios relativos de los factores de la producción y de la distribución de los derechos de propiedad a tierras, trabajo y capital escasos. Las personas que tienen la fortuna de proporcionar servicios de trabajo de alto precio (cirujanos del cerebro, atletas especialmente dotados, presidentes de grandes corporaciones) recibirán una gran parte de la producción. Los pobres son aquellos que poseen pocos recursos, que obtienen precios relativamente bajos en el mercado y que proporcionan al mercado servicios de trabajo de bajo precio.

En el mundo real la mano invisible tiene imperfecciones. No existe garantía de una solución satisfactoria al problema de *para quién*. La mano invisible puede conducir a una distribución injusta del ingreso. La mano invisible quizá no trabaje bien cuando las empresas obtienen un control de monopolio sobre los mercados. Otra debilidad es que el sistema de precios no puede proporcionar ciertos bienes, llamados *bienes públicos*, necesarios para la sociedad. La mano invisible quizá fracase en hacer frente a las externalidades, como es el caso de la contaminación. También puede ocasionar ciclos de la economía —auges y caídas del empleo, y la inflación.

Información y la mano invisible

Ludwig von Mises y Frederich von Hayek, laureado este último con el premio Nobel, fundaron la *Escuela Austriaca*, que insiste en la eficiencia con la que las economías de mercado procesan y utilizan la información. Hayek escribió que el problema principal de la economía es “cómo asegurar el mejor uso de los recursos conocidos por cualquier miembro de la sociedad, para fines cuya importancia relativa sólo conocen estas personas”.

¿Cómo utiliza la economía los conocimientos sobre precios de productos, calidades y ubicaciones que no están disponibles por completo para cualquier persona o institución? Hayek escribe de las “maravillas” del sistema de precios: “la maravilla es que en un caso como el de la escasez de una materia prima, sin que se emita orden alguna, cuando quizá sólo conozcan la causa un pequeño grupo de personas, se hace que decenas de millares de personas cuya identidad no se podría obtener con meses de investigación, usen el material o sus productos en forma más limitada”.²

Cada agente se especializa en la información de precios que es importante para él. Los trabajadores se especializan sólo en los precios relativos que afectan su bienestar. Ellos conocen las tasas de salarios en ocupaciones importantes, los precios relativos de los bienes de consumo y las tasas de interés para las hipotecas de casas. El fabricante de computadoras se especializa en los precios de los fabricantes competidores, de los “microchips” y de la publicidad. El inversionista profesional se especializa en los precios relativos de las acciones, los bonos y los bienes raíces. (Véase el Ejemplo 2.3.)

Este capítulo ha mostrado cómo el sistema de precios sirve para solucionar el problema económico. En el capítulo siguiente se introducen las herramientas de la oferta y la demanda en un estudio más detallado de la asignación del mercado.

Los agentes económicos sólo necesitan conocer los precios de las cosas que son importantes para ellos.

RESUMEN

1. El diagrama de flujo circular muestra los flujos de los bienes y servicios y de los factores de la producción entre las empresas y las familias. Cada flujo físico tiene un flujo en dinero correspondiente en la dirección opuesta. Cuando los bienes y servicios fluyen de las empresas a las familias, el dinero que se recibe por estas compras tiene que fluir de nuevo al sector de los negocios. El flujo circular no muestra las transacciones de los bienes intermedios que se realizan por completo dentro del sector de los negocios.
2. Los precios relativos le informan a los consumidores lo que es barato y lo que es caro. Existen sustitutos para prácticamente cada bien y los cambios en los precios relativos indican cuales sustituciones deben llevarse a cabo. Los derechos de propiedad están en poder principalmente de los propieta-

²“The Use of Knowledge in Society”, de Frederich A. Von Hayek, en *American Economic Review* 35, no. 4, (septiembre, 1945), pp. 519-30.

EJEMPLO 2.3**Costos de la información, intermediarios y empresas subastadoras**

Dos grandes empresas de subastas: Sotheby's Holdings y Christie's International, controlan en forma abrumadora la mayor parte de las ventas de obras de arte de alto precio. En una transacción típica, tanto Christie's como Sotheby's le cobran al vendedor y al comprador una comisión del 10%. Cuando el cuadro de Van Gogh "Los Girasoles" se vendió en 54 millones de dólares, la comisión de Sotheby's fue de poco más de 10 millones de dólares.

Los propietarios de obras de arte de alto precio utilizan las grandes casas Sotheby's y Christie's como intermediarios porque ofrecen ventas más rápidas, costos de transacción más bajos, mejor información y globalización. Antes de la época en que las obras de arte se empezaron a vender en casas subastadoras importantes, por lo general las obras de arte desaparecían del mercado quedando en colecciones durante 40 años. Ahora, tienden a cambiar de manos cada 5 a 7 años. Aunque una comisión del 20% parece ser alta, es baja de acuerdo con los estándares históricos. En la antigüedad las comisiones del comerciante eran del 200 al 300%, por lo que una comisión del 20% parece pequeña de acuerdo a estos estándares. Las casas subastadoras también proporcionan más información.

Acontecimientos de primera categoría como la venta de un Van Gogh o de las joyas de la duquesa de Windsor reciben gran atención por parte de la prensa. Las grandes casas subastadoras también han contribuido a la globalización del mercado de obras de arte exclusivas. Compradores ubicados en Tokio o en Londres pueden participar en las licitaciones en Sotheby's o Christie's. En los locales donde se celebran las subastas de Sotheby's o de Christie's hay pizarras donde se presenta en forma destacada la conversión de monedas, por lo que los compradores en todo el mundo pueden ver, en su propia moneda, el precio que se está ofreciendo en la actualidad.

rios privados en las sociedades capitalistas y las personas están motivadas para utilizar sus derechos de propiedad en la forma más ventajosa posible para ellas. Las empresas mercantiles se pueden organizar como propietarios, únicos, sociedades o corporaciones.

3. La mano invisible asegura que los mercados se desplazarán hacia el equilibrio. Se establece un precio de equilibrio cuando la cantidad del bien que están dispuestas a comprar las personas es igual a la cantidad que están preparadas a vender.
4. El sistema de precios soluciona el problema del *qué* cuando los consumidores y productores responden a los precios relativos. El problema del *cómo* lo solucionan las empresas mercantiles utilizando precios relativos para combinar los recursos en la forma del menor costo posible. El problema de *para quién* se resuelve mediante los precios relativos de los recursos establecidos en los mercados de factores. Las imperfecciones en la mano invisible son los ciclos económicos, la posibilidad de la distribución no satisfactoria del ingreso, las externalidades, la posibilidad de que un proveedor individual