

Unidad 7

- Administración de la economía global.

CAPÍTULO 20

ADMINISTRACIÓN DE LA ECONOMÍA GLOBAL

Antes de levantar un muro, querría saber quien quedará a cada lado...

Robert Frost

Estados Unidos forma parte de un inmenso mercado global, al igual que otras economías industriales. Lo que ocurre en tierras remotas tiene a veces profundas repercusiones en su situación económica. Las perturbaciones políticas de Oriente Medio pueden disparar los precios del petróleo y desencadenar profundas recesiones. La caída de la Unión Soviética y la unificación de Alemania tuvieron como consecuencia unas elevadas tasas de interés en Alemania y una profunda recesión en Europa, frenando el crecimiento en todo el mundo. Desde el punto de vista positivo, la rápida expansión económica de los países en vías de desarrollo del este asiático puede abrir inmensos mercados a los bienes y los servicios de los países occidentales. Ningún país es una isla autónoma desde el punto de vista económico. Cuando doblan las campanas por uno, doblan por todos.

¿Cuáles son las relaciones económicas entre los países? En los tres capítulos anteriores hemos examinado los principales mecanismos económicos. Hemos visto que el comercio internacional no se realiza trocando computadoras estadounidenses por automóviles japoneses sino por medio del dinero. El comercio se lleva a cabo comprando o vendiendo mercancías a cambio de dólares, yenes u otras monedas. Hemos visto, además, que el comercio internacional permite a los países elevar su nivel de vida especializándose en áreas

de ventaja comparativa, exportando bienes en los que son relativamente eficientes e importando otros en los que son relativamente ineficientes.

Sin embargo, como hemos mostrado en el Capítulo 19, las fuerzas de la ventaja comparativa no lo son todo. Algunos países han gestionado satisfactoriamente sus economías, han adaptado las cambiantes tecnologías y mercados en la economía mundial y han crecido y prosperado. Otros se han quedado rezagados, bien porque se encuentran atrapados en el círculo vicioso de la pobreza, bien porque las guerras, la corrupción o la excesiva intervención del Estado han asfixiado la iniciativa empresarial y han arruinado los mejores planes.

El comercio internacional a veces es un brutal conflicto darwiniano por las cuotas de mercado, los beneficios y los recursos vitales. Pero los seres humanos han superado la feroz lucha y han desarrollado instituciones que sirven a la causa común del crecimiento y la justicia en el escenario internacional. Estas instituciones son un sistema para administrar los mecanismos financieros internacionales, para coordinar la política macroeconómica y acuerdos para frenar los problemas internacionales del ambiente. En este último capítulo, examinamos los principales problemas económicos internacionales y algunas de las instituciones cooperativas que han surgido para que los mercados internacionales funcionen con mayor fluidez.

A.

EL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL

Comenzamos analizando el **sistema de tipos de cambio**, que constituye el conjunto de normas, mecanismos e instituciones con los que se efectúan y se reciben los pagos de las transacciones que traspasan los límites nacionales. En concreto, el sistema de tipos de cambio determina cómo se fijan los tipos de cambio, por ejemplo, cuántos yenes se intercambian por cada dólar, etcétera.



Recordatorio: La esencia de los tipos de cambio. Como vimos en el Capítulo 17, el comercio internacional se realiza con diferentes monedas nacionales, que están ligadas por los precios relativos llamados tipos de cambio. En el mercado de divisas, la demanda de nuestra moneda procede de extranjeros que desean comprar nuestros bienes, servicios e inversiones; la oferta de nuestra moneda proviene de conciudadanos que quieren importar bienes o activos financieros extranjeros. La relación entre estas ofertas y demandas determina el tipo de cambio.

Un descenso del precio de mercado de una moneda es una depreciación; un aumento de su valor es una apreciación. En un sistema en que los gobiernos tienen unos tipos de cambio oficiales, una reducción del tipo de cambio oficial se denomina devaluación, mientras que un aumento se denomina revaluación.

Robert Solomon, experto en economía internacional, ya expuso claramente la importancia del sistema monetario internacional:

El sistema monetario internacional, como los semáforos de las ciudades, se da por sentado hasta que comienza a funcionar mal o a perturbar la vida de la población... Un sistema monetario que funcione bien facilitará el comercio y la inversión internacionales, así como la adaptación fluida a los cambios. Un sistema monetario que funcione mal puede no sólo reducir los incentivos al comercio y la inversión internacionales sino también exponer a sus economías a perturbaciones cuando se impiden o retrasan las adaptaciones necesarias a los cambios.¹

¹ Robert Solomon, *The International Monetary System, 1945-1976: An Insider's View*, Harper & Row, Nueva York, 1977, pp. 1, 7.

En los últimos años, los países han utilizado uno de los tres grandes sistemas de tipos de cambio siguientes:

- Un sistema de tipos de cambio fluctuantes “puros”, en que los tipos de cambio son determinados enteramente por las fuerzas del mercado.
- Un sistema de tipos de cambio fijos.
- Un sistema de tipos de cambio “dirigidos”, en que el valor de algunas monedas fluctúa libremente en el mercado; el valor de otras es el resultado de la intervención del Estado y del mercado; y el de otras es fijo con respecto a una moneda o a un grupo de monedas.

LOS TIPOS DE CAMBIO FLUCTUANTES PUROS

En un extremo se encuentra el sistema financiero internacional donde los tipos de cambio son totalmente flexibles y fluctúan únicamente bajo la influencia de la oferta y la demanda. Este sistema, que se conoce con el nombre de **tipos de cambio fluctuantes**, existe cuando los gobiernos ni anuncian un tipo de cambio ni toman medidas para imponerlo. Es decir, en un sistema de tipos de cambio fluctuantes, los precios relativos de las monedas son el resultado de la compraventa que realizan las economías domésticas y las empresas.

Veamos cómo se determinan los tipos de cambio en un sistema de esa clase. Supongamos que a un tipo de cambio de 7.50 pesos mexicanos por un dólar estadounidense (\$1), los mexicanos deciden aumentar sus importaciones de bienes estadounidenses. Eso significa que demandarán una gran cantidad de dólares para comprar bienes de Estados Unidos, mientras que los estadounidenses ofrecerán pocos dólares.

¿Cuál será el resultado? El exceso de demanda de dólares presionará al alza sobre su precio (o, en otras palabras, presionará a la baja sobre el precio del peso). ¿Cuánto variarán los tipos de cambio? Lo suficiente para que (al nuevo precio más alto, por ejemplo, 9 pesos por \$1) se equilibren las cantidades ofrecidas y demandadas. El precio del dólar deberá subir hasta que la menor cantidad demandada de dólares sea igual a su mayor oferta.

¿Qué hay tras la oferta y la demanda? Este proceso consta de dos pasos. 1) Al ser más caro el dólar, cuesta más importar bienes, servicios e inversiones estadounidenses, lo que provoca una disminución de la demanda mexicana de importaciones de la forma usual. 2) Al ser ahora más barato el peso, los bienes mexicanos cuestan menos a los extranjeros, por lo que éstos desean demandar más bienes de exportación mexicanos.

¿Dónde está el Estado? En un sistema de tipos de cambio libremente fluctuantes, el Estado no interviene. Deja que el mercado de divisas determine el valor del dólar (lo mismo que permite que los mercados determinen el valor de la lechuga, la maquinaria, las acciones de GM o el cobre). Por consiguiente, es posible que los tipos de cambio fluctuantes experimenten enormes oscilaciones en periodos relativamente breves.

LOS TIPOS DE CAMBIO FIJOS: EL PATRÓN ORO CLÁSICO

En el otro extremo se encuentra el sistema de **tipos de cambio fijos**, en el cual los gobiernos especifican exactamente el tipo al que se convertirán los dólares en libras, yenes, marcos, etc. Históricamente, el más importante ha sido el **patrón-oro**, en que cada país definía el valor de su moneda en una cantidad fija de oro, estableciendo así unos tipos de cambio fijos entre los países acogidos al patrón-oro.²

El funcionamiento del patrón-oro se comprende fácilmente con un ejemplo simplificado. Supongamos que todo el mundo insistiera en que se le pagara en trocitos de oro puro. Para comprar una bicicleta en Gran Bretaña, bastaría con pagar en oro a un precio expresado en onzas de ese metal. Por definición, no existiría ningún problema de tipo de cambio, ya que el oro sería la moneda mundial común.

Este ejemplo recoge la esencia del patrón-oro. Cuando el oro se convirtió en el medio de cambio o dinero, el comercio externo dejó de ser diferente del interno; todo podía pagarse en oro. La única diferencia entre los países se encontraba en que podían elegir distintas *unidades* para sus monedas. Por ejemplo,

la reina Victoria decidió hacer monedas de $\frac{1}{4}$ de onza de oro (la libra) y el presidente McKinley de $\frac{1}{20}$ (el dólar). En ese caso, la libra esterlina, al pesar 5 veces más que el dólar, tenía un tipo de cambio de \$5 por libra.

Ésta es la esencia del patrón-oro existente hasta 1914. En la práctica, los países tendían a utilizar sus propias monedas. Pero todo el mundo tenía libertad para acuñar monedas y venderlas al precio del oro que estaba vigente. Por lo tanto, todos los países que seguían el patrón-oro tenían unos tipos de cambio fijos. *Los tipos de cambio (también llamados valores paritarios o paridades) entre las diferentes monedas dependían del contenido de oro de sus unidades monetarias.*

El mecanismo equilibrador de los flujos de oro, según Hume

La ventaja destacada del patrón-oro o de cualquier otro sistema de tipos de cambio fijos es la posibilidad de predecirlo. Los comerciantes pueden comerciar e invertir en otros países sin temer que los tipos de cambio varíen repentinamente y sus proyectos dejen de ser rentables como consecuencia.

La dificultad de todos los sistemas de tipos de cambio fijos reside en que pueden impedir la realización de ajustes económicos si los precios y el comercio internacional se desajustan excesivamente. ¿Qué ocurre, por ejemplo, si los niveles de salarios y precios suben tanto que sus bienes dejan de ser competitivos en el mercado mundial? En un sistema de tipos de cambio fluctuantes o flexibles, el tipo de cambio podría depreciarse para contrarrestar la inflación interior, pero en un sistema de tipos de cambio fijos, el equilibrio debe restablecerse por medio de una deflación interior o una inflación extranjera.

Supongamos que los estadounidenses aumentan sus importaciones de bienes británicos hasta el punto de que Estados Unidos incurra en un déficit comercial con Gran Bretaña. Para pagar su déficit, tendría que enviar oro a Gran Bretaña y (si no se realizara ningún ajuste en Estados Unidos o en Gran Bretaña) acabaría quedándose sin oro.

En realidad, existe un mecanismo de ajuste automático, como lo demostró el filósofo británico David Hume en 1752. Este autor demostró que la salida de oro formaba parte de un mecanismo que tendía a equilibrar los pagos internacionales. Su argumento, aunque tiene más de 250 años, aporta importantes ideas para comprender cómo se equilibran los flujos comerciales en la economía actual.

² ¿Por qué se utilizó el oro como patrón de cambio y medio de pago en lugar de otra mercancía? Ciertamente, podrían haberse utilizado otros materiales, pero el oro tenía las ventajas de ser limitado, relativamente indestructible y tener pocos usos industriales. ¿Comprende el lector por qué el vino, el trigo y el ganado no serían un útil medio de pago internacional?

La explicación de Hume se basaba, en parte, en la teoría cuantitativa de los precios, que es una teoría clave del nivel global de precios que se considera en los estudios macroeconómicos. Según esta teoría, el nivel global de precios de una economía es proporcional a la oferta monetaria. Pero en el patrón-oro el oro constituía una parte importante de la oferta monetaria, bien directamente, en forma de monedas de oro, bien indirectamente, cuando los gobiernos lo utilizaban para respaldar su dinero-papel.

¿Qué ocurriría si un país perdiera oro? En primer lugar, descendería su oferta monetaria, bien directamente porque se exportarían monedas de oro, bien porque abandonara el país parte del oro utilizado como respaldo de la moneda. Uniendo estas dos consecuencias, una pérdida de oro provocaría una reducción de la oferta monetaria. En segundo lugar, según la teoría cuantitativa, los precios y los costos variarían proporcionalmente a la variación de la oferta monetaria. Si Estados Unidos perdiera 10% de su oro para pagar un déficit comercial, la teoría cuantitativa predice que sus precios, sus costos y sus ingresos disminuirían 10%. En otras palabras, la economía experimentaría una deflación. Si se descubriera oro en California, lo cual aumentaría acusadamente las existencias de oro de Estados Unidos, cabría esperar que aumentara proporcionalmente el nivel de precios en este país.

El mecanismo de cuatro púas. Examinemos ahora la teoría de Hume sobre el equilibrio de los pagos internacionales. Supongamos que Estados Unidos incurre en un gran déficit comercial y empieza a perder oro. Según la teoría cuantitativa de los precios, esta pérdida de oro reduce su oferta monetaria y, por lo tanto, también sus precios y sus costos. Como consecuencia, 1) Estados Unidos reduce sus importaciones de bienes de Gran Bretaña y de otros países, que ahora son relativamente más caros, y 2) como los bienes producidos en Estados Unidos son ahora relativamente menos caros en los mercados mundiales, aumentan sus exportaciones.

En Gran Bretaña y en los demás países ocurre lo contrario. Cuando las exportaciones británicas aumentan rápidamente, Gran Bretaña recibe oro a cambio. Por lo tanto, aumenta su oferta monetaria, lo cual eleva los precios y los costos británicos, según la teoría cuantitativa. Ahora entran en juego otras dos púas del mecanismo de Hume: 3) las exportaciones de Gran Bretaña y de otros países se encarecen, por lo que disminuye el volumen de bienes exportados a Estados Unidos, y 4)

los ciudadanos británicos, al subir el nivel de precios en su país, ahora importan más bienes estadounidenses, que son más baratos.

El mecanismo del flujo de oro de cuatro púas de Hume mejora la balanza de pagos del país que está perdiendo oro y empeora la del que está ganándolo, hasta que se restablece el equilibrio en el comercio y las finanzas internacionales a unos nuevos precios relativos que mantienen en equilibrio el comercio y los préstamos internacionales sin ningún flujo neto de oro. Este equilibrio es estable y no requiere ni aranceles ni ninguna otra intervención estatal.

Comprender el patrón oro es importante no sólo debido a su papel histórico sino también a que es un ejemplo puro de un sistema de tipos de cambio fijos. De hecho, cada cierto número de años surgen “entusiasmas del oro” que recomiendan la adopción del patrón oro como panacea para resolver los problemas de la inflación o la inestabilidad de las monedas. Independientemente de lo que pensemos sobre la adopción del patrón-oro en la actualidad, hay una observación general que se aplica a todos los sistemas de tipos de cambio fijos: si los tipos de cambio no pueden variar libremente cuando se desajustan los precios o los ingresos de los países, deben ajustarse los precios y los ingresos *interiores*. En el mecanismo de Hume, son los flujos de oro los que hacen que varíen los precios y los salarios y garantizan el equilibrio; en el pensamiento macroeconómico moderno, la producción y el empleo constituyen una parte necesaria del mecanismo de variación de los salarios y los precios. Más adelante en este capítulo veremos que la necesidad de ajustar la producción real y el empleo para garantizar el *equilibrio de los precios relativos* de los países cuando los tipos de cambio son fijos se encuentra tras la profunda recesión registrada en Europa a principios de los años 90.

LOS TIPOS DE CAMBIO DIRIGIDOS

Pocos países adoptan actualmente el sistema extremo de tipos de cambio absolutamente fijos o el de tipos de cambio fluctuantes puros. Lo normal es el sistema intermedio de **tipos de cambio dirigidos**, lo que significa que los tipos de cambio son determinados básicamente por las fuerzas del mercado, pero el Estado compra o vende monedas o modifica su política monetaria para influir en sus tipos de cambio.

Intervención

La gestión de los tipos de cambio exige que los gobiernos intervengan en los mercados de divisas. Un gobierno **interviene** en los mercados de divisas cuando compra o vende la moneda nacional o monedas extranjeras para influir en los tipos de cambio. Por ejemplo, el gobierno japonés podría comprar un día yenes japoneses con dólares estadounidenses por valor de mil millones de dólares. Esta compra provocaría un aumento de valor; es decir, una apreciación, del yen. En general, el gobierno interviene significativamente cuando cree que el tipo de cambio de su país es más alto o más bajo de lo deseable.

La Figura 20-1 muestra cómo funciona un sistema de tipos de cambio fijos. Supongamos que Francia y

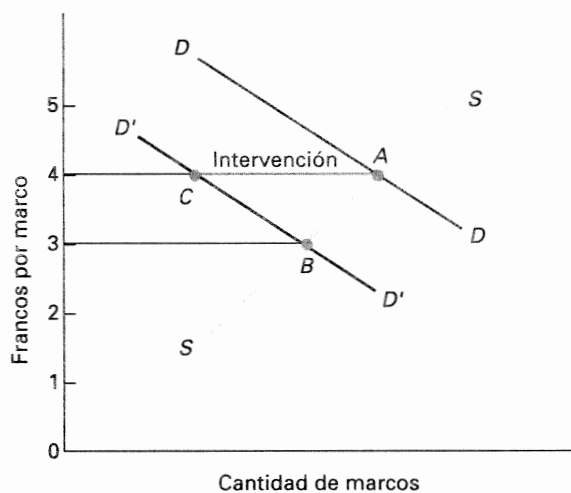


FIGURA 20-1. Los gobiernos intervienen para defender el tipo de cambio fijo

Los gobiernos anuncian una paridad de 4 francos franceses por marco alemán y el equilibrio se encuentra inicialmente en el punto A. Una perturbación reduce la demanda de marcos y amenaza con perturbar el sistema trasladando el tipo a 3 francos por marco. Los gobiernos pueden reestablecer la paridad oficial comprando marcos por valor de CA, desplazando de hecho la demanda de nuevo a D. Los gobiernos también pueden inducir a los inversores privados a aumentar su demanda de marcos en CA subiendo las tasas de interés alemanes.

Alemania acuerdan mantener un tipo de cambio fijo de 4 francos franceses por marco alemán. La Figura 20-1 muestra el equilibrio inicial en el punto A. Al tipo de cambio de 4 francos por marco, las cantidades ofrecidas de marcos alemanes y las demandadas son iguales.

Supongamos que desciende la demanda de marcos, debido quizá a que hay una recesión en Francia o a que bajan las tasas de interés alemanas. El descenso provoca un desplazamiento de la demanda de DD a D'D'. Si el tipo de cambio fuera puramente fluctuante, el tipo bajaría a un nuevo equilibrio situado en el punto B de la Figura 20-1, provocando una depreciación del marco y una apreciación del franco.

Es aquí donde aparece el nuevo matiz: recordemos que Francia y Alemania se han comprometido a mantener la paridad de 4 francos por marco. ¿Qué pueden hacer?

- Una solución consiste en intervenir *comprando la moneda que está depreciándose (marcos) y vendiendo la que está apreciándose (francos)*. En este ejemplo, si los bancos centrales compran la cantidad representada por el segmento CA, aumentará la demanda de marcos y se mantendrá la paridad oficial.
- Una alternativa sería utilizar la política monetaria. Los bancos centrales podrían *inducir al sector privado a aumentar su demanda de marcos* elevando las tasas de interés alemanes o bajando las tasas de interés francesas. Supongamos que las tasas de interés francesas bajan en relación con las alemanas; esta disminución llevaría a los inversores a trasladar fondos de Francia a Alemania y aumentaría la demanda privada de marcos, devolviendo de hecho la curva de demanda privada a su posición inicial, DD.

Estas dos operaciones no son realmente tan distintas como parecen. De hecho, ambas implican una expansión monetaria en diferentes mercados. En realidad, como veremos en seguida, una de las complicaciones de la gestión de la economía abierta se halla en que la necesidad de utilizar la política monetaria para administrar el tipo de cambio puede entrar en colisión con la necesidad de utilizarla para estabilizar el ciclo económico interior.

Resumiendo:

Un tipo de cambio *libremente fluctuante* es aquel que es determinado exclusivamente por la oferta y la demanda sin que intervenga el Estado. Un sistema de *tipos de cambio fijos* es aquel en el que los gobiernos tienen objetivos o paridades que defienden por medio de la intervención y de la política monetaria o quizá por medio de un patrón-oro. Un

sistema de *tipos de cambio dirigidos* es un híbrido de los tipos fijos y fluctuantes en que los gobiernos intervienen unas veces, otras tienen objetivos en forma de niveles o bandas de fluctuación y otras permiten que los mercados de divisas determinen libremente el tipo de cambio.

B.

LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL

En la primera mitad del siglo XX, todos los países que estaban claramente en paz se dedicaron a debilitar las guerras comerciales y las devaluaciones competitivas inútiles. Tras la Segunda Guerra Mundial, se desarrollaron instituciones internacionales para fomentar la cooperación económica entre los países. Estas instituciones continúan siendo el medio con el que los países coordinan su política y buscan soluciones a los problemas comunes. En este apartado examinamos las principales instituciones internacionales y la coordinación de la política económica en la década de 1990.

LAS INSTITUCIONES INTERNACIONALES

Tras la Segunda Guerra Mundial, la economía de Estados Unidos resultó indemne y pudo ayudar a reconstruir los países de los aliados y de los enemigos. El sistema político internacional posterior a la Segunda Guerra Mundial también respondió a las necesidades de los países destruidos por la guerra creando instituciones duraderas que facilitarían la rápida recuperación de la economía internacional. Las cuatro instituciones principales en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial (el Acuerdo General de Aranceles y Comercio o GATT, explicado en el Capítulo 18, el sistema de tipos de cambio de Bretton Woods, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial) constituyen monumentos a una sabia y clarividente visión política.

El sistema de Bretton Woods

El caos económico existente en el periodo anterior a la guerra afectó extraordinariamente a los principales economistas de la década de 1940, especialmente John Maynard Keynes. Estaban decididos a evitar el caos

económico y las devaluaciones competitivas del patrón oro en la Gran Depresión.

Bajo el liderazgo intelectual de J. M. Keynes, los países se reunieron en 1944 en Bretton Woods (New Hampshire) y forjaron un acuerdo que condujo a la formación del Fondo Monetario Internacional (FMI), del Banco Mundial y del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). Por primera vez, acordaron crear un mecanismo para regular las transacciones financieras internacionales. Aun cuando hayan cambiado algunas de las normas desde 1944, las instituciones creadas en Bretton Woods continúan desempeñando actualmente un papel fundamental.

Quienes asistieron a la conferencia de Bretton Woods recordaban perfectamente que el patrón-oro era demasiado inflexible y servía para agravar las crisis económicas. Para sustituirlo, el **sistema de Bretton Woods** estableció una paridad para cada moneda fijada tanto en dólares estadounidenses como en oro. Las monedas se definían tanto en función del oro como del dólar y los tipos de cambio entre las monedas se fijaban de una forma muy parecida a como se fijaban en el patrón-oro. Por ejemplo, la paridad de la libra británica se fijó en £12.5 por onza de oro. Dado el precio del dólar en oro, eso significaba que el tipo de cambio oficial entre el dólar y la libra era $\$35/\pounds 12.5 = \2.80 por 1 libra, que era la paridad oficial de la libra.

La innovación revolucionaria del sistema de Bretton Woods se halla en que los tipos de cambio eran *fijos pero ajustables*. Cuando una moneda se desviaba excesivamente de su valor apropiado o "fundamental", podía ajustarse la paridad. La capacidad para ajustar los tipos de cambio cuando surgía un desequilibrio fundamental es la característica que más distinguía al sistema de Bretton Woods del patrón-oro. En principio, las variacio-

nes de los tipos de cambio eran pactadas por los países. Creando un sistema fijo pero ajustable, sus autores confiaban en tener el mejor de los dos mundos. Podían mantener la *estabilidad* del patrón-oro, un mundo en que los tipos de cambio fueran predecibles de un mes para otro, fomentando así los flujos de comercio y capitales. Al mismo tiempo, fomentarían la *capacidad de adaptación* de los tipos de cambio flexibles, gracias a la cual podían ajustarse a las diferencias persistentes entre los precios relativos de los países alterando los tipos de cambio en lugar de recurrir a la dolorosa inflación y al desempleo necesarios en el patrón-oro.

El Fondo Monetario Internacional (FMI)

Otra importante aportación de la conferencia de Bretton Woods fue el establecimiento del Fondo Monetario Internacional (o FMI), que continúa administrando el sistema monetario internacional y funcionando como un banco central para los bancos centrales. Los países miembros hacen sus aportaciones prestando su moneda al FMI, quien presta de nuevo estos fondos para ayudar a los países que tienen dificultades de balanza de pagos. En los últimos años, el FMI ha desempeñado un papel clave en la búsqueda de una respuesta de cooperación a la crisis internacional de la deuda y en la ayuda a los países comunistas para introducir un sistema de mercado.

¿Cómo cumpliría el FMI este objetivo? Supongamos, por ejemplo, que el programa de Rusia de introducir una economía de mercado atraviesa dificultades debido a una rápida inflación y a la imposibilidad de conseguir fondos en los mercados privados. Tiene problemas para pagar los intereses y el principal de los créditos exteriores. El FMI podría mandar un equipo de especialistas a examinar las cuentas del país. Elaboraría un plan de austeridad para Rusia, que implicaría generalmente una reducción del déficit presupuestario y un endurecimiento de las condiciones crediticias; estas medidas frenarían la inflación y aumentarían la confianza en el rublo. Cuando Rusia y el FMI se pusieran de acuerdo sobre el plan, este último le concedería, por ejemplo, un crédito "puente" de mil millones de dólares para ayudarlo hasta que mejorara su balanza de pagos. Es probable que también se renegociara la deuda; es decir, que los bancos le prestaran más fondos y alargaran los créditos existentes.

Si el programa del FMI tuviera éxito, la balanza de pagos de Rusia podría comenzar a mejorar y el país reanudaría su crecimiento económico.

El Banco Mundial

Otra institución financiera internacional que se creó tras la Segunda Guerra Mundial fue el Banco Mundial, capitalizado por los principales países cuyas aportaciones dependen de su importancia económica desde el punto de vista del PIB y de otros factores. El Banco concede préstamos a una baja tasa de interés a los países cuyos proyectos sean económicamente sensatos, pero que no pueden conseguir financiamiento privado. Como consecuencia de estos préstamos a largo plazo, fluyen bienes y servicios de los países avanzados a los países en vías de desarrollo. En los últimos años, el Banco Mundial ha concedido nuevos créditos por un valor promedio de 25 mil millones de dólares al año.

Si los proyectos se eligen correctamente, la producción de los países prestatarios acabará aumentando más de lo necesario para pagar los intereses de los préstamos; los salarios y los niveles de vida generalmente serán más altos y no más bajos, debido a que aumentará su PIB como consecuencia de la aportación de capital extranjero. Por otra parte, a medida que vayan devolviéndose los préstamos, los países avanzados podrán disfrutar de unas importaciones algo mayores de bienes útiles.

Desaparición del sistema de Bretton Woods

Durante las tres primeras décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, el mundo se rigió por el patrón-oro. En el sistema de Bretton Woods, el dólar estadounidense era la moneda clave; la mayor parte del comercio y de las finanzas internacionales se realizaba en dólares y los pagos solían efectuarse también en esa moneda. Las paridades de los tipos de cambio se fijaban en dólares y las reservas privadas y oficiales se mantenían en dólares. Fue un periodo en el que se disfrutó de un crecimiento y una prosperidad sin precedentes. Los países industriales comenzaron a reducir las barreras arancelarias y a hacer que sus monedas fueran libremente convertibles. Las economías de Europa Occidental y del este de Asia se recuperaron de los daños causados por la guerra y crecieron a unas tasas espectaculares.

Pero la recuperación llevaba encerrada la semilla de su propia destrucción. Comenzaron a acumularse dólares en todo el mundo al registrar Alemania y Japón superávit comerciales. Mientras tanto, la sobrevaloración de la moneda americana, los déficit comerciales y las crecientes inversiones extranjeras de las empresas estadounidenses provocaron déficit comerciales en Estados Unidos. Las tenencias de dólares en otros paí-

ses que eran casi nulas en 1945 ascendieron a 50 mil millones de dólares a principios de los años 70.

En 1971 la cantidad de saldos líquidos en dólares era tan grande que los gobiernos tenían dificultades para defender sus paridades oficiales. El público comenzó a perder confianza en el “todopoderoso dólar”. Y la reducción de las barreras a los movimientos de capitales significaba que en cuestión de minutos miles de millones de dólares podían cruzar el Atlántico y amenazar con dar al traste con las paridades existentes. En agosto de 1971, el presidente Nixon abandonó formalmente la relación entre el dólar y el oro y puso fin a la era de Bretton Woods. Estados Unidos ya no convierte automáticamente dólares en otras monedas o en oro a \$35 la onza; ya no fija una paridad oficial del dólar y defiende este tipo de cambio a toda costa. Al abandonar el sistema de Bretton Woods, el mundo entró en la era moderna.

El sistema híbrido actual

El sistema actual de tipos de cambio, a diferencia del sistema uniforme anterior del patrón-oro o de Bretton Woods, no encaja en ningún molde preestablecido. Sin que nadie lo hubiera planeado, el mundo ha entrado en un sistema híbrido de tipos de cambio. Éstas son sus principales características:

- Algunos países dejan que su moneda *fluctúe libremente*, como ha hecho Estados Unidos durante algunos periodos en las dos últimas décadas. Según este método, un país deja que los mercados determinen el valor de su moneda e interviene raras veces.
- Algunos grandes países tienen tipos de cambio *dirigidos pero flexibles*. Este grupo comprende actualmente Canadá, Japón y últimamente Gran Bretaña. En este sistema, un país compra o vende su moneda para reducir la volatilidad diaria de las fluctuaciones. A veces interviene sistemáticamente para fijar su moneda en el nivel que cree conveniente.
- Muchos países, especialmente pequeños, *fijan* su moneda con respecto a una de las importantes o a una “canasta” de monedas. A veces se permite que la fijación se deslice suavemente hacia arriba o hacia abajo en un sistema conocido con el nombre de *fijación deslizante o reptante* (véase el tema de discusión 4 de este capítulo).
- Algunos países están agrupados en un *bloque monetario* para estabilizar los tipos de cambio entre ellos y permitir, al mismo tiempo, que sus monedas varíen flexiblemente en relación con el resto del mun-

do. El bloque más importante es el Sistema Monetario Europeo.

- Por otra parte, casi todos los países tienden a intervenir cuando los mercados se “transtornan” o cuando los tipos de cambio parecen desviarse de los “niveles fundamentales”; es decir, de los tipos de cambio que son adecuados para los niveles de precios y flujos comerciales existentes.

LA COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA MACROECONÓMICA

Durante los borrascosos años 80, Estados Unidos llegó a la mayoría de edad en los asuntos económicos mundiales. Vio que su política monetaria y fiscal interior influía en los tipos de cambio y en los flujos comerciales y que las oscilaciones del comercio exterior afectaban a su desempleo y a su inflación. La enseñanza fundamental de la última década es evidente: en un mundo en que las economías están cada vez más unidas por los flujos de comercio y capitales, la interdependencia es inevitable. Nada puede aislar a un país de las fuerzas económicas globales. Las ventajas nacionales pueden apalancarse en el mercado global, mientras que las debilidades caen víctimas de feroces competidores extranjeros. El aislacionismo no es hoy más viable en los aspectos económicos que en los políticos o los militares. Dedicamos, pues, el resto de este apartado al importante tema de la coordinación en el escenario económico internacional.

La interdependencia ha llevado en la última mitad del siglo xx y más específicamente en las últimas dos décadas a una serie de asociaciones regionales de comercio. En América del Norte sobresale el tratado trilateral de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México. En esta asociación es muy clara la relación comercial entre México y Estados Unidos, para México sus exportaciones a su vecino del Norte son del orden de tres cuartas partes del total exportado y de sus importaciones totales, aproximadamente 70% procede de Estados Unidos. Parte importante de esta relación se localiza en la región fronteriza, donde desde mediados de los 60, han existido las denominadas maquiladoras, donde se genera casi 35% de las exportaciones totales mexicanas.

El interés de México en esta asociación es participar en la corriente de estructuras cambiantes del comercio internacional, de contar con reglas más claras y justas en su comercio con Estados Unidos y Canadá, de tener un mayor acceso al capital necesario para el crecimiento y en general para aumentar su bienestar como

CUADRO 20-1. Historia del sistema de tipo de cambio en México

Fecha	Sistema de tipo de cambio
1954-agosto 1976	Tipo de cambio fijo en 12.50 pesos por dólar.
Septiembre-diciembre 1976	Tipo flotante.
Diciembre 1976-febrero 1982	Desliz controlado del peso.
Febrero 1982	Devaluación: de 26 pesos/dólar a 45 pesos/dólar.
Agosto 1982	Introducción del tipo de cambio dual.
Septiembre 1982-diciembre 1982	Devaluación a 95 pesos por dólar y a 120 pesos/dólar. Completo control de ambos tipos de cambio. Se eliminan en gran medida los controles cambiarios (pero siguen los tipos de cambios duales) Desliz hasta 245 pesos por dólar.
Diciembre 1982-diciembre 1987	Intervención del Banco de México en el manejo de los tipos de cambio, según las condiciones del mercado y las metas de la política. Medio punto en el tipo controlado, que implica una devaluación del 16.7%. Manejo flotante, secciones de la fijación diaria. Cese de intervenciones en el mercado libre. Aumenta el tipo de cambio controlado en 18%; se reduce el <i>spread</i> al 1.5%. Desliz controlado de 245.42 a 347.50 pesos por dólar.
Diciembre 1987-febrero 1988	Se fija el tipo de cambio a 2 297.50. Flotación manejada.
Enero 1989	Aumenta el tipo de cambio en \$1.0 diario. Se fija el tipo de cambio en 2 257 pesos por dólar.
Enero 1989-noviembre 1991	Desliz controlado: depreciación preanunciada que inicialmente era de 1 peso diario, después pasó a 80 centavos diarios y después a 40 centavos diarios.
Noviembre 1991	Fusión de los tipos libres y controlados e introducción de la banda de flotación que se ensancha 20 centavos diariamente.
Septiembre 1992-diciembre 1994	Banda de flotación con tope inferior en 3 050 pesos por dólar y desliz anunciado de 20 centavos diarios. Depreciación del techo de la banda de N\$0.0004 diarios. Banda de flotación con tope inferior en 3 050 pesos por dólar y desliz anunciado de 40 centavos diarios.
Diciembre 19, 1994*	Aumenta en el techo de la banda 15.3%.
Diciembre 20, 1994	Piso superior de la banda se incrementó 15.3%.
Diciembre 22, 1994	Fin del régimen de la banda de flotación y adopción del tipo de cambio flexible. Flotación libre a partir de devaluación ocurrida. La depreciación total del peso durante 1994 fue de 71%.
Noviembre 1995-diciembre 1995	Interviene el banco central vendiendo 300 y 205 millones de dólares, respectivamente.
Agosto 30, 1996	Inicia el mecanismo de la acumulación de reservas comprando 20 millones de dólares al mes.
Diciembre 1996	Se incrementa la subasta de derechos de venta hasta 300 millones de dólares mensuales.
Febrero 19, 1997	Introducción de la flotación dirigida, variando la cantidad subastada u ofreciendo dólares según las condiciones del mercado.

Fuentes: Banco de México, *La economía mexicana 1995*, varios reportes y Mansell Catherine, *Las nuevas finanzas en México*, p. 88.

* A partir de 1993 el tipo de cambio se mide en nuevos pesos por dólar.

nación, por la vía del aumento de su eficiencia productiva y, por ende, su competitividad.

La interdependencia económica

En una economía global estrechamente integrada, el bienestar económico nacional depende de la salud de todo el sistema. El viejo dicho “cuando Estados Unidos estornuda, Europa se constipa” lo refleja. Un adagio actualizado diría: “Cuando la economía global está enferma, todo el mundo se contagia.” Para ver por qué, examinemos los principales eslabones de la interdependencia de la política económica de los países.

Eslabón 1: Cuentas corrientes y efectos multiplicadores. El primer eslabón está relacionado con el efec-

to-difusión que produce la expansión económica de una región en otras. Supongamos que disminuyen el ingreso y la producción del país *A* (por ejemplo, Estados Unidos), debido quizá a que decide contraer la economía para frenar la inflación o simplemente a que la demanda del sector privado es débil. Sabemos que una reducción del ingreso de *A* provocará una disminución de las importaciones procedentes de otros países. Pero las importaciones de *A* son las exportaciones de otros países, por lo que el país *E*, por ejemplo, observa que sus exportaciones disminuyen y la disminución tiende a reducir la demanda agregada, la producción y el empleo de *E*. Por lo tanto, cualquier factor que provoque una disminución del ingreso nacional de *A* también tenderá a reducir la producción y el empleo en otros países. La causación se resume de la forma siguiente:

$$Y_A \downarrow \rightarrow M_A \downarrow \rightarrow X_E \downarrow \rightarrow Y_E \downarrow$$

Y es la producción, M son las importaciones y X son las exportaciones.

En este mecanismo piensan los gobiernos cuando tratan de convencer a sus socios comerciales de que expandan sus economías. Por ejemplo, en 1993 Lawrence Summers, subsecretario del Tesoro para asuntos internacionales de Estados Unidos y economista en excedencia en la Universidad de Harvard, señaló a los dirigentes empresariales japoneses que si el gobierno japonés aumentara sus gastos fiscales, elevando el ingreso nacional japonés y las importaciones, también se crearía empleo en el extranjero:

La demanda adicional que se crearía si el superávit por cuenta corriente japonés retornara a su nivel medio histórico de 1.5% del PIB sería suficiente para crear más de 60 mil millones de dólares en exportaciones adicionales del resto del mundo, lo que se traduce en uno o dos millones de puestos de trabajo adicionales.³

Una expansión fiscal japonesa fomentaría la producción (y el empleo) en otros países; el argumento de Summers es un ejemplo del eslabón 1.

Eslabón 2: Cuentas de capital y efectos de las tasas de interés. Mientras que el eslabón 1 funciona a través de la cuenta corriente, el segundo eslabón actúa a través de los flujos de capital. Cuando los bancos centrales modifican las tasas de interés por medio de su política monetaria, las nuevas tasas cambian el atractivo de los activos de los diferentes países; cuando entran fondos en el país que tiene tasas de interés más altas, la entrada aprecia la moneda de ese país, reduce sus exportaciones netas, frena la inflación y reduce la producción. En los estudios empíricos sobre Estados Unidos se ha observado que el mecanismo de transmisión internacional de la política monetaria (donde las tasas de interés afectan a los tipos de cambio y a las exportaciones netas) es tan poderoso como el mecanismo interior (por el cual el aumento de las tasas de interés reduce la inversión interior).

Pero aquí observamos, una vez más, que la política interior se difunde a otros países. Veamos qué ocurre en Europa (E) cuando América (A) sube sus tasas de interés para luchar contra la inflación. Cuando sube la tasa de interés de A (i_A), los inversionistas venden

activos financieros europeos y compran activos financieros estadounidenses, lo que eleva las tasas de interés europeas y provoca una apreciación del dólar y una depreciación de las monedas europeas.

El socio de A sufre una serie de efectos. El alza de las tasas de interés tiende a reducir la inversión interior en E y, por lo tanto, reduce su producción y su empleo. Sin embargo, el valor depreciado de la moneda de E tiende a estimular su economía, ya que un aumento de las exportaciones a A aumenta las exportaciones netas de E . El efecto neto en E es una disminución de la inversión interior y un aumento de las exportaciones, con un efecto incierto en la producción total y el empleo. Éste es, pues, el eslabón 2 entre los países:

$$i_A \uparrow \rightarrow \begin{cases} e \downarrow \rightarrow X_E \uparrow \rightarrow Y_E \uparrow \\ i_E \uparrow \rightarrow I_E \downarrow \rightarrow Y_E \downarrow \end{cases}$$

Obsérvese, además, que el eslabón 1 entra en juego aquí, ya que la contracción económica de A también reducirá la producción en E a través del efecto directo producido en las exportaciones de E .

Este segundo eslabón demuestra que los acontecimientos que afectan a las tasas de interés de un país se difunden a otros, ya que los flujos de capital afectan a las tasas de interés y a los tipos de cambio a través de la conexión entre los mercados financieros.

Eslabón 3: Ahorro e inversión. Los dos primeros eslabones muestran que las perturbaciones económicas se difunden en cascada a la economía mundial. También queremos comprender la influencia de las variaciones del ahorro y la inversión interiores en otros países. Por ejemplo, durante la década de 1980 la tasa nacional neta de ahorro de Estados Unidos (el ahorro neto dividido por el producto interior neto) descendió de 8% a menos de 3%. ¿Cómo afectó este descenso a la inversión de Estados Unidos? ¿Disminuyó en la misma cuantía la inversión en equipo y estructuras? ¿O intervinieron los extranjeros y sustituyeron el ahorro que estaba desapareciendo? ¿Hay algún patrón general en este caso? Si el programa económico de Clinton consigue aumentar la tasa de ahorro de Estados Unidos, ¿se reflejará el aumento en la inversión interior o en una reducción del endeudamiento exterior a través de un déficit por cuenta corriente menor?

El examen detenido de los datos de Estados Unidos correspondientes a la década de 1980 revela que a corto plazo las variaciones del ahorro interno fueron

³ *Treasury News*, 25 de junio de 1993, p. 4.

contrarrestadas por las variaciones de la inversión extranjera; por lo tanto, la inversión interna en Estados Unidos disminuyó mucho menos que el ahorro interno. Lo que pasó a largo plazo fue bastante distinto según un sorprendente hallazgo de Martin Feldstein y Charles Horioka. Estos autores han mostrado que a largo plazo la tasa interior de ahorro de un país está estrechamente correlacionada con su tasa interna de inversión. Así, un aumento de la tasa de ahorro de un punto porcentual produce un aumento de la tasa de inversión de casi un punto porcentual. La Figura 20-2 muestra esta correlación en el caso de 23 países industrializados en el periodo 1960-1986.

El efecto *Feldstein-Horioka* ha resultado ser un gran enigma para los economistas. Normalmente, se presupondría que si el capital es muy móvil, fluiría al país cuya productividad sea mayor. Al ser móvil el capital, la tasa de inversión de Estados Unidos vendría determinada en gran medida por la productividad del capital en Estados Unidos, y la tasa extranjera de inversión cubriría cualquier diferencia que quedara una vez que el ahorro interno hubiera hecho su trabajo. Según el supuesto normal, los puntos de la Figura 20-2 dibujarían una línea horizontal cuya pendiente sería igual a cero.

Pero los puntos de dicha figura dibujan una línea que tiene una pendiente más cercana a 1 que a cero,

lo que indica que existen barreras que impiden la libre circulación del capital. Los economistas acaban de comenzar a entender la naturaleza de las barreras. Un posible factor es que los países deficitarios tienen problemas para conseguir fondos en los mercados internacionales porque los inversionistas extranjeros temen no recuperar sus inversiones. Otro factor es que los inversionistas se muestran renuentes a correr el riesgo de invertir en otros países, por lo que tienden a mantener sus fondos en su país. Las compañías tienden, además, a financiar sus inversiones con las utilidades no distribuidas más que recurriendo al mercado mundial de capitales, lo que relaciona directamente el ahorro y la inversión nacionales. Todos estos factores podrían perder fuerza a medida que aumenta la interdependencia de los países, y la evidencia parece indicar que la correlación entre el ahorro y la inversión internos ha disminuido en la última década.

El efecto Feldstein-Horioka tiene importantes implicaciones para la política económica, como señalan Feldstein y Bacchetta:

Los aumentos del ahorro interior elevan la reserva de capital de un país y, por lo tanto, la productividad de su mano de obra. Asimismo, no es probable que un impuesto sobre la renta del capital se traslade al traba-

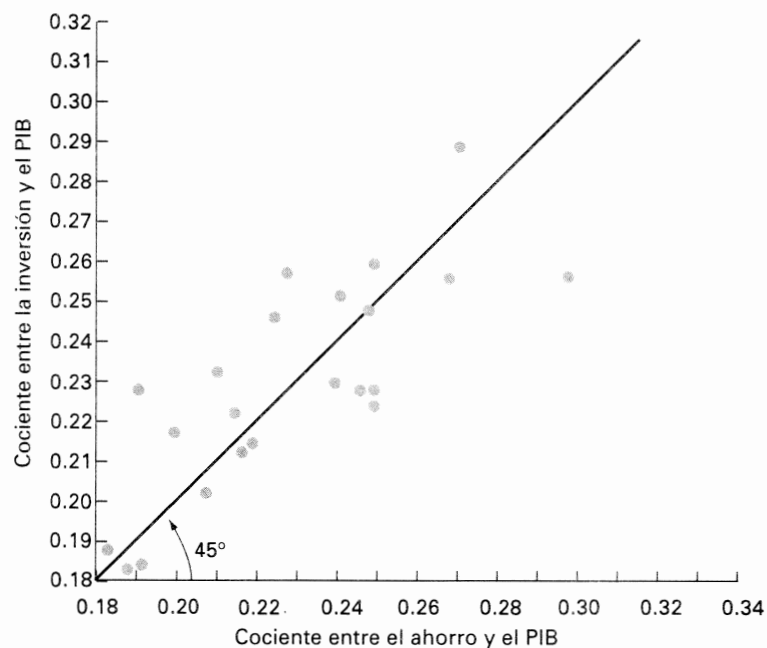


FIGURA 20-2. Tasas nacionales de ahorro e inversión de Estados Unidos, 1960-1986

Cada punto representa las tasas nacionales medias de ahorro o inversión de los 23 países industriales avanzados. A largo plazo, el aumento de las tasas de ahorro provoca principalmente un aumento de la inversión interna. (Fuente: Adaptado de Rudiger Dornbusch, "Comment", en B. Douglas Bernheim y John B. Shoven, *National Saving and Economic Performance*, University of Chicago Press, 1991.)

jo y a la tierra mediante una salida de capital interior suficiente para mantener constante la tasa real de rendimiento.⁴

En resumen:

Los países están relacionados entre sí a corto plazo a través de la influencia de los flujos comerciales y las tasas de interés en la producción y a largo plazo a través de los patrones nacionales de ahorro e inversión.

La necesidad de la coordinación

El hecho de que los países tengan problemas económicos no significa necesariamente que reunirlos para coordinar su política sea una solución útil. Algunos problemas son en gran medida internos y deben abordarse internamente. Otros se deben a la interdependencia de los países, por ejemplo, a una ruptura del sistema de tipos de cambio, y las soluciones requieren una colaboración activa o tácita. La coordinación puede aplicarse fructíferamente a los problemas cuando las fallas del mercado, las restricciones externas y los objetivos conflictivos producen una política económica contraproducente. He aquí algunos ejemplos específicos:

- *Fallas del mercado.* Existe una falla general en el mercado cuando los precios y los salarios no son flexibles, lo que provoca ciclos económicos y periodos alternantes de desempleo e inflación. Una economía no puede lograr el pleno empleo con precios estables; tampoco pueden todos los países juntos, por lo que deben cooperar con el fin de que en su búsqueda de la estabilidad macroeconómica, no exporten su desempleo o su inflación.
- *Restricciones externas.* Surgen problemas cuando los gobiernos pierden credibilidad en los mercados financieros. Los inversionistas privados pueden creer que un país no devolverá sus deudas (como ocurrió con muchos países iberoamericanos en la década de 1980) o que un país está tratando de defender un tipo de cambio poco realista (como sucedió en un país europeo tras otro a principios de los años 90). En estos casos, un país puede encontrarse con que su moneda sufre un ataque especulativo o a

veces que los mercados de capitales se secan totalmente. De hecho, las tasas de interés son muy altas y ya no reflejan el verdadero costo de los fondos o de la productividad del capital. En esos casos, pueden intervenir los gobiernos que tienen más liquidez y conceder préstamos temporales hasta que se abran los mercados de capitales al país afectado.

- *Objetivos conflictivos.* Por último, los países pueden actuar en aras del interés nacional, adoptando medidas que aumenten los ingresos y la producción nacionales a expensas de otros países. Por ejemplo, en los capítulos anteriores hemos visto que los países podrían tratar de imponer unos aranceles óptimos que alteraran la relación real de intercambio en favor de un país. A veces, los países pueden verter literalmente sus residuos de tal forma que otros sufran los daños causados en sus aguas o en su aire. Por lo tanto, la última faceta de la coordinación internacional es reunir a los países para acordar unas normas y unos criterios que minimicen el volumen de actividad económica antisocial.

Éstos no son más que tres de los problemas que pueden provocar la quiebra del funcionamiento eficiente del comercio y las finanzas internacionales. En este caso, el reto para los gobiernos es idear una *política de cooperación* que venza los problemas. A veces, los gobiernos pueden tener que modificar su política monetaria o fiscal para tener en cuenta la posición de sus socios comerciales. A veces, es necesario sustituir los evanescentes fondos privados por fondos públicos bien para equilibrar la balanza de pagos a corto plazo, bien por necesidades de inversión a más largo plazo. A menudo los países necesitan simplemente acordar unas reglas para reducir lo más posible el despilfarro innecesario.

Las ventajas de la cooperación pueden observarse en la Figura 20-3. Supongamos que como consecuencia de una política económica o de perturbaciones exógenas, Europa y América se encuentran en el punto *U* con un elevado desempleo y unos bajos ingresos debido a unas elevadas tasas de interés, a unos obstinados déficit públicos y a poderosos grupos de presión de industrias nacionales. América considera la posibilidad de adoptar una *política de no cooperación*, por ejemplo, introduciendo barreras comerciales y subiendo las tasas de interés para mantener baja la inflación, desplazándose al punto óptimo de no cooperación *N^A*. Europa podría estar sopesando el mismo tipo de política de no cooperación, restringiendo el comercio, aumentando

⁴ Martin Feldstein y Phillippe Bacchetta, "National Saving and International Investment", en B. Douglas Bernheim y John B. Shoven, *National Saving and Economic Performance*, University of Chicago Press, 1991.

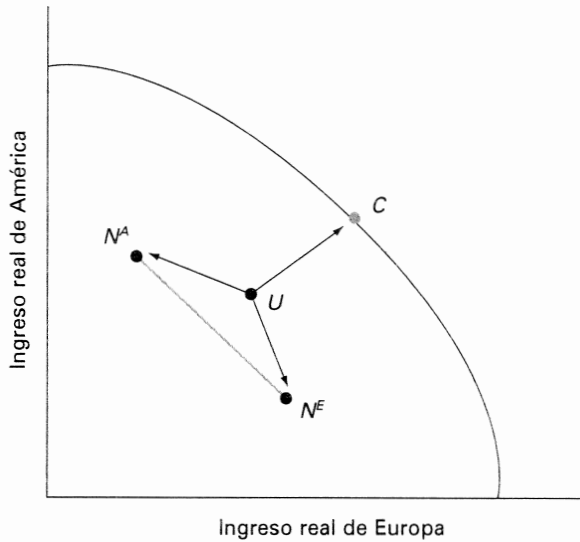


FIGURA 20-3. La cooperación puede sustituir a la política de empobrecer al vecino

Los países pueden decidir mejorar su ingreso restringiendo el comercio o adoptando medidas macroeconómicas que exporten inflación o desempleo. Esas medidas de no cooperación trasladan a América de U a N^A y a Europa de U a N^E . La cooperación internacional busca medidas en la que todos salgan ganando, como las que desplazan a los países de U a C , mejorando el bienestar de todos ellos.

do los subsidios concedidas a los agricultores e incrementando las compras dentro de sus fronteras, desplazándose de hecho a su punto de no cooperación N^E . La combinación de estas medidas de no cooperación a lo largo de la recta de tono gris $N^A N^E$ no sólo empobrecería a sus vecinos sino que también la empobrecería a ella misma.

La alternativa sería encontrar un enfoque de cooperación que produjera efectos-difusión positivos en lugar de negativos, lo que podría significar reducir las barreras comerciales, adoptar una política conjunta de expansión monetaria y endurecer la política fiscal para aumentar el ahorro y la inversión. Si esa política se diseñara y se aplicara con éxito, podría desplazar tanto a América como a Europa al punto C de la curva de posibilidades de ingreso de la Figura 20-3.

La cooperación internacional tiene por objeto vencer las fallas que impiden la plena utilización de los recursos y la circulación libre y eficiente del capital entre los países.

LA COORDINACIÓN EN LA PRÁCTICA

Antes hemos hablado de coordinación. ¿En qué medida han conseguido los países resolver en la realidad sus problemas adoptando una política de cooperación? Para responder a esta pregunta, examinaremos tres casos específicos: la sobrevaloración del dólar en la década de 1980, la búsqueda de una expansión coordinada y la ruptura del Sistema Monetario Europeo a principios de los años 90.

La subida y la bajada del dólar

Hemos pasado revista a la rápida evolución del sistema financiero internacional por el que se han regido los tipos de cambio en la segunda mitad de siglo. La Figura 20-4 muestra la evolución del valor promedio de cambio del dólar con respecto a las grandes monedas. Obsérvese que el tipo de cambio del dólar se mantuvo estable hasta que se hundió el sistema de Bretton Woods en 1971, así como la depreciación que sufrió desde 1971 hasta 1980.

La década de 1980 fue testigo de un claro ciclo de subidas y bajadas; es decir, de apreciaciones y de depreciaciones. La subida del dólar comenzó en 1980 después de que el endurecimiento de la política monetaria y la suavización de la política fiscal de Estados Unidos elevaran acusadamente las tasas de interés. Las elevadas tasas de interés de los activos denominados en dólares, la administración conservadora de Estados Unidos, la reducción de las tasas impositivas, las diferencias económicas existentes en la Europa continental, el socialismo en Francia, el malestar político y la crisis de la deuda de muchos países iberoamericanos atrajeron fondos móviles de otras monedas al dólar.

La Figura 20-4 muestra el resultado: entre 1979 y principios de 1985, el tipo de cambio del dólar subió 80%. Muchos economistas y responsables de la política económica se convencieron de que el dólar estaba sobrevalorado en 1985, y pronto comenzó a bajar. En los 6 años siguientes, perdió casi todo el valor que había ganado a principios de los 80. Muchos han dado a esta secuencia el nombre de “burbuja especulativa”.

Consecuencias de la sobrevaloración del dólar. Muchos economistas creían que el dólar estaba “sobreevaluado” a mediados de los años 80. Una *moneda sobrevalorada* es aquella cuyo valor es alto en relación con el nivel a largo plazo o que es posible mantener. ¿Qué consecuencias tuvo la política financiera de Estados Unidos y la sobrevaloración del dólar en los años 80? Tuvo

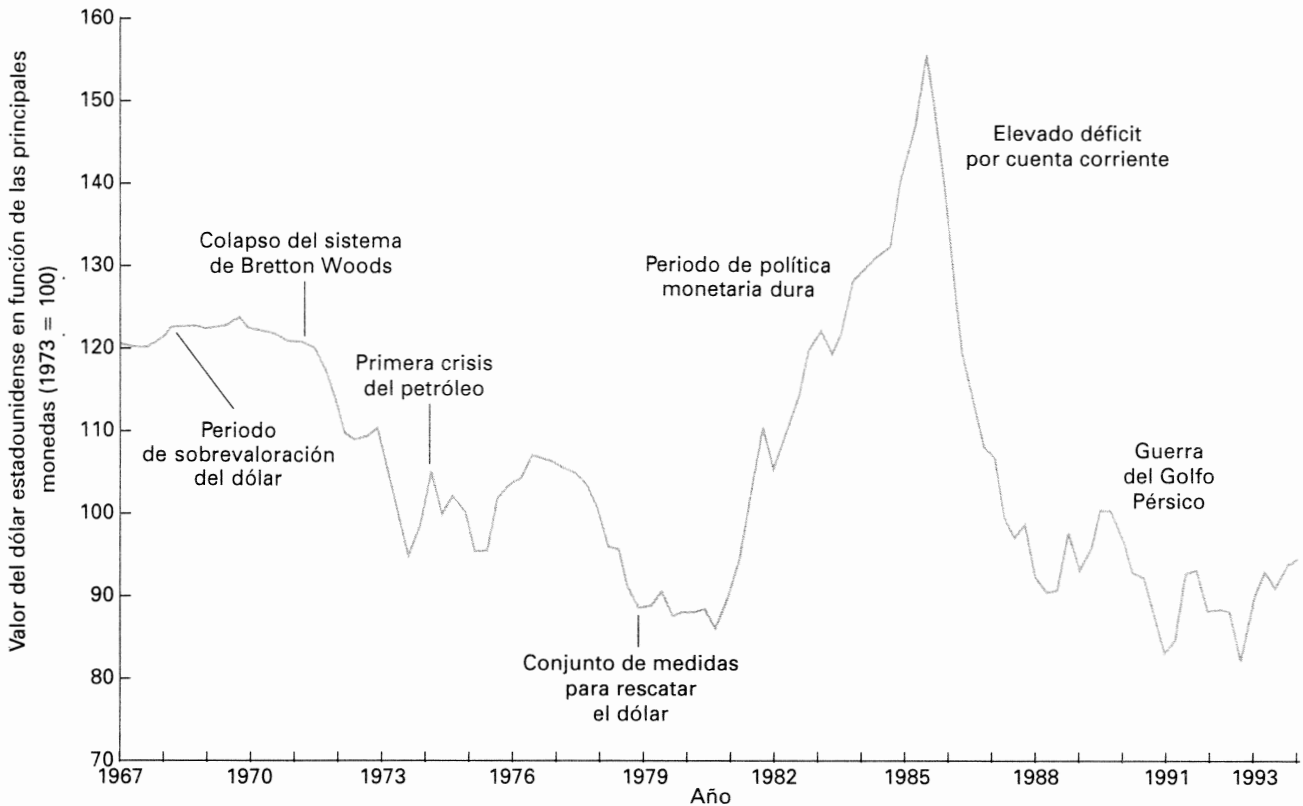


FIGURA 20-4. El valor del dólar

Antes de que se derrumbara el sistema de Bretton Woods, el valor del dólar permaneció estable en los mercados de divisas. Cuando Estados Unidos adoptó una política monetaria restrictiva a principios de los años 80, las elevadas tasas de interés presionaron al alza sobre el dólar, redujeron las exportaciones netas y provocaron una gran deuda exterior. (Fuente: Federal Reserve System.)

profundas consecuencias no sólo para Estados Unidos, sino también para casi toda la economía mundial.

Hemos visto que la política monetaria restrictiva traspasó las fronteras nacionales en el análisis del eslabón 2 de este apartado. ¿Qué efectos produce este eslabón en el presente caso? Los primeros resultados llegaron cuando las elevadas tasas de interés de Estados Unidos redujeron la inversión empresarial y residencial, reduciendo así el gasto agregado, frenando la actividad económica y elevando el desempleo.

Por otra parte, las elevadas tasas de interés de Estados Unidos provocaron una subida de las tasas de interés de otros grandes países, lo cual frenó la inversión en otras economías industriales y desencadenó una acusada disminución de la actividad económica global en el mundo industrial, que comenzó en 1981 y pro-

siguió durante una gran parte de la década de 1980. Las elevadas tasas de interés provocaron, además, un aumento de la carga de la deuda en los países pobres y de ingreso medio.

La siguiente reacción se produjo en los mercados de divisas. Al subir el dólar, subieron los precios de las exportaciones estadounidenses y bajaron los precios de los bienes importados por Estados Unidos. Como consecuencia, disminuyeron las exportaciones de Estados Unidos y aumentaron acusadamente sus importaciones. Entre 1980 y 1985, los precios de los bienes y servicios importados bajaron 9%, mientras que los precios de las exportaciones en monedas extranjeras subieron más de 80%. En respuesta, el volumen de importaciones aumentó 57%, mientras que el de exportaciones disminuyó 4%.

Las consecuencias para la economía en su conjunto se miden por las variaciones de las *exportaciones reales netas*, que miden la balanza comercial en términos cuantitativos; más concretamente, las exportaciones reales netas son la cantidad de exportaciones menos la de importaciones, medidas ambas en dólares constantes. La Figura 20-5 muestra la enorme repercusión que tuvo el alza del tipo de cambio del dólar en las exportaciones reales netas. Desde la cima de 1980 hasta el fondo de

1986, las exportaciones reales netas disminuyeron 186 mil millones de dólares, disminución que representa 3% del PIB de 1986 (todas estas cifras están expresadas en precios de 1987).

¿Cómo afectó la disminución de las exportaciones reales netas a la economía de Estados Unidos? Una disminución de las exportaciones reales netas produce un efecto multiplicador de contracción en la producción y el empleo interiores. Cuando los extranjeros gastan

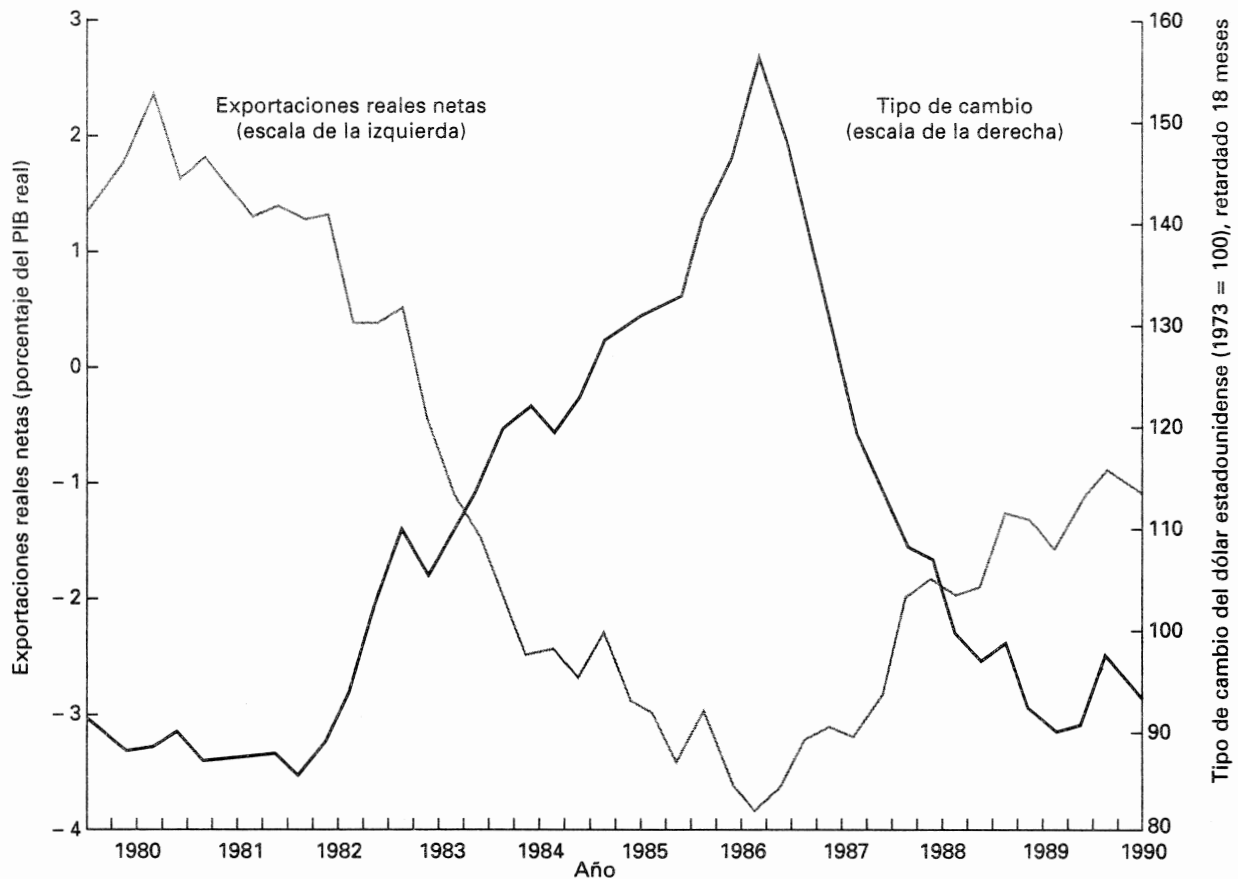


FIGURA 20-5. Comercio y tipos de cambio

Las exportaciones reales netas reaccionan a las variaciones de los tipos de cambio, pero con un desfase temporal. El alza del tipo de cambio real del dólar a principios de los años 80 elevó los precios de las exportaciones de Estados Unidos y redujo los precios de los bienes importados por él. Como consecuencia, disminuyeron acusadamente las exportaciones reales netas (es decir, las exportaciones menos las importaciones, medidas ambas en precios constantes). Cuando comenzó a bajar el dólar en 1985, las exportaciones reales netas sólo comenzaron a reaccionar después de un notable desfase temporal. (Fuente: El tipo de cambio real es el tipo de cambio ponderado por el comercio y corregido para tener en cuenta las diferencias entre los niveles nacionales de precios; proceden del Federal Reserve Board; las exportaciones reales netas proceden de U.S. Department of Commerce.)

menos en Estados Unidos y los estadounidenses gastan más en el extranjero, la demanda de bienes y servicios estadounidenses disminuye, el PIB real de Estados Unidos se reduce y el desempleo tiende a aumentar. Los estudios económicos indican que la disminución de las exportaciones reales netas fue uno de los factores que más contribuyó a la profunda recesión de principios de los años 80 y que tendió a retrasar el crecimiento del PIB real durante una gran parte de la primera mitad de la década.

Desindustrialización de Estados Unidos. La sobrevaluación del dólar provocó graves dificultades económicas en muchos sectores de Estados Unidos expuestos al comercio internacional. Algunas industrias como la automotriz, la siderurgia, los textiles y la agricultura vieron desaparecer la demanda de sus productos al subir sus precios en relación con los precios de los competidores extranjeros. El desempleo aumentó acusadamente en la decisiva industria manufacturera al cerrarse las fábricas y empezar a conocerse al medio oeste con el nombre de *rust belt* (cinturón oxidado).

Sin embargo, muchos profanos pensaban que los problemas comerciales de Estados Unidos eran una indicación del declive de este país. Abogaron a veces por la protección económica para hacer frente a socios comerciales más poderosos como Japón, Corea, y Europa Occidental. Otros eran partidarios de una política industrial, es decir, de que se concedieran ayudas fiscales a las industrias sitiadas para impedir la desindustrialización de Estados Unidos. En el apartado C, veremos por qué los economistas tenían una interpretación distinta de los acontecimientos y se mostraban escépticos respecto a estas recomendaciones.

El declive del dólar. A principios de 1985, el dólar alcanzó un máximo y comenzó a bajar acusadamente. Este giro fue provocado, en parte, por los gobiernos que intervinieron vendiendo dólares y comprando otras monedas, en parte por los especuladores que creían que el dólar estaba sobrevalorado y, en parte, por la disminución de las tasas de interés relativas de Estados Unidos. Como se observa en la Figura 20-4, el dólar bajó ininterrumpidamente durante los 6 años siguientes, y en 1991 había retrocedido todo lo avanzado entre 1980 y 1985.

La recuperación de las exportaciones netas de Estados Unidos fue lenta pero continua; como muestra la Figura 20-5, tanto la cuenta corriente como la balanza comercial seguían siendo deficitarias en 1991. ¿Por qué fue lenta la mejora después de la baja del dólar?

Los flujos comerciales reaccionan a las variaciones de los tipos de cambio con un gran retraso, ya que tanto los precios como las cantidades responden lentamente a las variaciones de los tipos de cambio. Los precios reaccionan lentamente, porque los importadores estadounidenses tienden a mantener estables sus precios en dólares y a reducir sus márgenes de utilidad en lugar de reducir su cuota de mercado. Cuando suben finalmente los precios, la gente sólo empieza a sustituir los bienes importados por bienes nacionales cuando ha evaluado y seleccionado los nuevos productos. La lealtad a las marcas es tan grande que los Toyotas y las Canon pueden conservar una sustanciosa cuota de mercado durante muchos años después de que los precios de estos productos hayan subido hasta el extremo superior de la gama de precios. Todos estos factores implican que la reacción a la depreciación del tipo de cambio de 1985-1991 no se sentiría con toda su fuerza hasta bien entrada la década de 1990. Como consecuencia, Estados Unidos continuó mostrando déficit en su balanza comercial y en su cuenta corriente y en sus exportaciones reales netas mucho después de la burbuja del dólar de la década de 1980.

Una expansión coordinada: la búsqueda de la locomotora perdida

En las dos últimas décadas, la mayoría de los países han vivido la experiencia de tener unos niveles de producción y de empleo inferiores, y a veces muy inferiores, a los deseados. En las grandes economías como Estados Unidos, las restricciones que impedían adoptar una política expansiva se las han impuesto ellos mismos. Los grandes déficits fiscales han llevado al Congreso y el ejecutivo a dudar de la conveniencia de adoptar una política fiscal expansiva, mientras que la cauta Reserva Federal, reacia a la inflación, ha mantenido unas tasas de interés reales demasiado altas para permitir una sólida expansión.

En las pequeñas economías abiertas, las restricciones han sido en gran medida externas. Los países no han podido expandir su política monetaria porque estaban ligados a sistemas de tipos de cambio como el Sistema Monetario Europeo y, en algunos casos, como en Francia en 1981, las expansiones fiscales han sido breves porque la mayor parte de los efectos multiplicadores se han difundido a los países vecinos. Todos se han visto atrapados en un equilibrio de bajo nivel.

Muchos macroeconomistas creían que todos podrían lograr juntos lo que no podía ninguno por sí solo: sostenían que una *expansión coordinada* podía eliminar las

restricciones que impedían a cada uno de ellos tomar las medidas expansivas deseadas. A veces han abogado por la estrategia de la locomotora, según la cual los países fuertes deben jalar a los más débiles utilizando principalmente el eslabón 1, el efecto-difusión de la producción y los efectos multiplicadores. Pero la mayoría de las veces los economistas han señalado como posibles locomotoras a Japón y Alemania, poderosas economías que disponían de capacidad no utilizada, así como de recursos financieros. Si estos países empezaran a funcionar a toda velocidad, elevarían las importaciones procedentes de Estados Unidos y de otros países, reducirían los déficit por cuenta corriente de los países deficitarios y les permitirían tomar medidas expansivas.

¿Cómo funcionaría la expansión coordinada? La adopción de medidas fiscales expansivas en un único país aumenta su producción y sus importaciones. A continuación, se registra un aumento de las exportaciones y un incremento multiplicado del PIB de otros a través del eslabón 1, lo cual significa que la balanza comercial del primero incurre en un déficit, mientras que las balanzas de sus socios comerciales muestran un superávit. El aumento del déficit comercial puede ser tan mal acogido que los países decidan no adoptar ninguna medida expansiva.

Es aquí donde desempeña un importante papel la expansión coordinada. Si se adoptan medidas expansivas en muchos países, todos observarán que el aumento de las importaciones derivado de sus expansiones se verá contrarrestado, al menos en parte, por el aumento de las exportaciones a las economías extranjeras en expansión. Los “países locomotora” que jalen más serán los que crezcan más de prisa y los que más tiendan a experimentar un déficit comercial. Los “países del furgón de cola” que hacen poco o nada observarán que se ha reforzado su posición como consecuencia de un aumento de las exportaciones netas, así como de la producción y del empleo. *La expansión coordinada aumentaría la producción y el empleo mundiales, al tiempo que reduciría los desequilibrios por cuenta corriente si los países que tuvieran superávit por cuenta corriente fueran los que tomaran las mayores medidas expansivas.*

¿Cuáles son los inconvenientes de esta propuesta? El principal problema radica en que los países a menudo no quieren desempeñar el papel de locomotora. Cada uno tiene sus propias razones interiores para no ir en cabeza. Algunos temen que la expansión sea inflacionista; otros piensan que sus economías no pueden tolerar unos déficit fiscales mayores; otros pueden mostrarse escépticos respecto a las medidas keynesianas de ex-

pansión de la demanda y desear atenerse a un enfoque basado en la oferta. Aun así, la teoría de la locomotora es prometedora en un mundo en que las economías están estrechamente integradas y atrapadas en un equilibrio de elevado desempleo.

El paraíso perdido: la vana búsqueda de unos tipos de cambio estables

El intento más ambicioso de frenar las fluctuaciones del mercado de divisas fue la creación en Europa en 1978 de un bloque de monedas conocido con el nombre de Sistema Monetario Europeo (o SME) y diseñado por un grupo de países de Europa Occidental, especialmente Alemania Occidental, Francia e Italia, a partir del sistema de Bretton Woods. Los países integrantes del SME se comprometen a mantener sus tipos de cambio dentro de unas estrechas bandas prescritas. Estas bandas pueden realinearse periódicamente, pero entretanto cada país debe tomar medidas para que su tipo de cambio permanezca dentro de sus límites.

Desgraciadamente, los sistemas de tipos de cambio no pueden actuar al margen de otras medidas macroeconómicas. Como hemos explicado en el apartado A, para mantener una moneda en un nivel prescrito, es necesario adoptar medidas monetarias interviniendo o modificando las tasas de interés.

La mayoría de los países ha observado que en la práctica un sistema de tipos de cambio fijos exige renunciar a controlar las tasas de interés internas. Si Francia tiene un tipo de cambio estrechamente ligado al marco alemán, las tasas de interés francesas de libre mercado no pueden alejarse mucho de las alemanas. Una gran divergencia provocaría una avalancha de movimientos de capitales y daría al traste con el sistema de tipos de cambio o haría que las tasas de interés variaran al unísono (para verlo, pregúntese el lector si en el sistema de tipos de cambio fijos de Estados Unidos puede haber diferencias entre las tasas de interés de Connecticut y California).

La pérdida de control de la política monetaria no sería fatal en épocas normales, en que las tasas de interés externas son parecidas a los que serían deseables. Pero en tiempos de crisis, la política monetaria efectiva y la deseada pueden ser muy diferentes. Eso es exactamente lo que ocurrió en 1989-1993 y lo que casi destruyó el Sistema Monetario Europeo.

El primer factor clave en la desaparición del SME fue la reunificación de Alemania en 1989. Tras la reunificación, Alemania adoptó una política fiscal muy ex-

pansiva, como consecuencia de las subvenciones a la industria de Alemania Oriental. Por otra parte, los viejos marcos de Alemania Oriental se convirtieron directamente en marcos de Alemania Occidental, aumentando extraordinariamente la oferta monetaria global alemana. La expansión de Alemania Occidental provocó un salto de la tasa de inflación alemana. El banco central alemán (el Bundesbank) respondió subiendo las tasas de interés alemanas para frenar la demanda interna. En este caso, se utilizó la política monetaria para la administración macroeconómica interna y se subordinó la repercusión que pudieran tener las medidas en los socios comerciales de Alemania a los intereses económicos nacionales.

Ante el aumento de las tasas de interés alemanas, otros países del SME tuvieron que subir las suyas para impedir que se depreciaran sus monedas frente al marco alemán y se salieran de la banda prescrita. Estos aumentos de las tasas de interés, junto con una recesión mundial y una enorme disminución de la producción provocada por la caída del bloque comunista, llevaron a Europa, salvo a Alemania, a una recesión cada vez más profunda.

Al final, el SME se vino abajo como consecuencia de los especuladores que creían que los países no apoyarían indefinidamente unos tipos de cambio y unas tasas de interés poco realistas. Todas las monedas fueron sufriendo ataques: el marco finlandés, la corona sueca, la lira italiana, la libra esterlina, la peseta española. Al final, sólo el sanctasanctorum de Francia y Alemania resistió los ataques especulativos. El SME que tan minuciosamente se había construido y con él, el sueño de una moneda europea única yacían en ruinas.

Actualmente, los países europeos están tamizando los escombros del Sistema Monetario Europeo con la esperanza de avanzar en el camino de la coordinación y la unificación monetaria. El primer intento fracasó debido a que los países europeos no estaban dispuestos a subordinar su política monetaria interior al sistema de tipos de cambio cuando se agravó excesivamente la situación económica global.

Valoración

Este análisis de la coordinación internacional debe admitir que el balance tiene algunos éxitos y algunos fracasos. Pero si hacemos abstracción de los casos específicos, un jurado imparcial de historiadores diría sin duda que la segunda mitad de siglo ha sido un periodo de éxitos sin precedentes para los países de América del Norte, Europa Occidental y este de Asia. El jurado señalaría lo siguiente:

- *Sólidos resultados económicos.* El periodo ha sido testigo del mayor y duradero crecimiento económico de la historia escrita. Son los únicos cincuenta años desde la Revolución Industrial en que se ha evitado una profunda depresión y en que ninguno de los grandes países industriales ha sufrido el cáncer de la hiperinflación.
- *El crecimiento del comercio.* Una vez conocidos los peligros del proteccionismo en la década de 1930, los países se han unido firmando tratados y acuerdos comerciales multinacionales para desistir de imponer restricciones comerciales. El más reciente es la ronda Uruguay, concluida a finales de 1993, que amplió los principios del comercio libre y abierto a nuevos sectores y países. El resultado ha sido que el comercio internacional ha crecido más de prisa que la producción en todos los grandes países.
- *La victoria de los mercados.* A menudo se oye decir que la imitación es la forma más sincera de adulación. En economía, un país imita a otro cuando adopta su sistema de organización con la esperanza de conseguir el crecimiento y la estabilidad. En las décadas de 1980 y 1990, un país tras otro rompieron las ataduras del comunismo y de la opresiva planificación central, no porque los manuales los convencieran sino porque vieron con sus propios ojos que los países occidentales basados en el mercado prosperaban, mientras que las economías autoritarias del Este se hundían. Nunca antes se había hundido un imperio simplemente porque no pudiera producir mantequilla y cañones.

C. ¿ESTÁ ESTADOS UNIDOS EN DECLIVE O SIGUE AL FRENTE?

A medida que se aproxima el milenio, numerosos observadores comienzan a temer que Estados Unidos esté descendiendo vertiginosamente por la pendiente que

conduce al declive económico y político. Señalan toda una variedad de síntomas: la baja tasa nacional de ahorro, el persistente déficit presupuestario federal, el lento

crecimiento de la productividad, el gran déficit exterior y la mayor deuda exterior del mundo. Aunque el país ha tomado algunas medidas para dar un giro a estas tendencias, muchos temen que no sean suficientes.

LA HIPÓTESIS DEL DECLIVE

Con este telón de fondo, Paul Kennedy, historiador de la Universidad de Yale, publicó un extenso estudio sobre los cambios económicos y los conflictos políticos, *The Rise and Fall of the Great Powers*.⁵ Kennedy sostiene que como consecuencia de las tendencias económicas a largo plazo subyacentes, el poderío político y militar de Estados Unidos probablemente disminuirá en gran medida en las próximos decenios.

Tras pasar revista a cinco siglos de historia económica, política y militar, el profesor Kennedy expone las tesis siguientes:

1. “Los datos históricos inducen a pensar que existe una clara relación a largo plazo entre el auge y el declive económicos de las grandes potencias, por una parte, y su crecimiento y declive como importantes potencias militares (o imperios mundiales), por otra... La riqueza y el poder siempre son relativos...” Apoya su argumento en un extenso estudio de España, Francia, el imperio británico, la Unión Soviética y Estados Unidos.
2. “La fuerza relativa de los principales países en los temas internacionales nunca es constante, debido principalmente a las diferencias entre las tasas de crecimiento de las distintas sociedades y de los avances tecnológicos y organizativos que dan mayores ventajas a unas que a otras”. Los avances económicos y tecnológicos, desde el desarrollo del vapor como energía hasta la introducción de las armas nucleares, muestran que la tecnología altera la suerte económica y política de los países de forma distinta e impredecible.

Kennedy aplica entonces estas lecciones de la historia a las cuestiones económicas y políticas mundiales de la actualidad. Señala que la proporción de la produc-

ción y de la industria manufacturera mundiales correspondiente a Estados Unidos ha disminuido significativamente desde el máximo alcanzado en 1945; que muchas industrias y habilidades fundamentales han entrado en declive, ocupando su lugar las de otros países; que el consenso político ha sido menos favorable al crecimiento económico, y que el elevado gasto en defensa ha minado la economía civil del país. Al mismo tiempo, otras regiones (especialmente Japón y la Unión Europea) están creciendo rápidamente y produciendo una parte cada vez mayor del PIB y de los bienes industriales mundiales con posibilidades de convertirse en superpotencias. Kennedy extrae de éstos y de otros hechos la siguiente conclusión:

La única respuesta a la cuestión... de si Estados Unidos puede conservar la posición [militar y política] que ocupa actualmente es negativa, pues ninguna sociedad se ha mantenido permanentemente a la cabeza de las demás, pues eso entrañaría una paralización de los patrones de diferenciación de las tasas de crecimiento, avance tecnológico y desarrollo militar existentes desde tiempos inmemoriales... Uno se siente tentado a parafrasear la devastadora ocurrencia de Shaw y decir, “Roma cayó; Babilonia cayó; le toca a Scarsdale”.⁶

COMPETITIVIDAD FRENTE A PRODUCTIVIDAD

¿Qué opinan los economistas sobre las perspectivas de Estados Unidos en los próximos decenios? Cuando comparamos los resultados económicos, debemos distinguir la competitividad de un país de su productividad. La *competitividad* se refiere al grado en que los bienes de un país pueden competir en el mercado; depende principalmente de los precios relativos de los productos. Sin embargo, la competitividad es muy distinta de la *productividad* de un país, que se mide por medio de la producción por unidad de factor, por ejemplo, la producción por hora trabajada.

Como hemos señalado anteriormente, la competitividad de Estados Unidos disminuyó notablemente durante la década de 1980. La disminución no se debió a que el crecimiento de su productividad disminuyera durante ese periodo; de hecho, ocurrió lo contrario, pues

⁵ Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, Random House, Nueva York, 1987. Véase especialmente la introducción, el capítulo 1 y el 8.

⁶ Las citas anteriores proceden de Kennedy, *ibid.*, pp. xxii, xv y 533.

creció más de prisa en los años 80 que en la década anterior. El deterioro de la competitividad de Estados Unidos registrado en la década de 1980 se debió a que la apreciación del dólar elevó los precios estadounidenses en relación con los de sus socios comerciales.

Esto nos lleva a la cuestión fundamental que plantea la competitividad: los países no son inherentemente poco competitivos, sino que se vuelven poco competitivos cuando sus precios se desajustan debido a que el tipo de cambio está sobrevaluado. Esta observación no es, en realidad, más que una reformulación de la ley de la ventaja comparativa, que muestra que todos los países pueden comerciar fructíferamente en función de su ventaja comparativa.

Tendencias de la productividad

El verdadero problema del ingreso de Estados Unidos no es la competitividad, sino la productividad. Recuérdese que la productividad mide la producción por trabajador o por unidad de factores. Si el ingreso real de Estados Unidos se ha estancado en las dos últimas décadas, es porque el crecimiento de la productividad se ha desacelerado y no porque Estados Unidos sea menos competitivo.

La competitividad es importante para el comercio, pero no guarda ninguna relación intrínseca con el nivel de crecimiento del ingreso real. China ha disfrutado de un enorme superávit comercial en los últimos años, al tiempo que Estados Unidos incurría en un gran déficit comercial. Pero eso no significa, desde luego, que los estadounidenses intercambiarían su nivel de vida por el de China. La pérdida de competitividad de un país en los mercados internacionales se debe a que sus *precios* se alejan de los precios de sus socios comerciales y no tiene por qué guardar relación alguna con la situación de su *productividad* en comparación con la del resto de los países.

¿Cómo ha evolucionado recientemente la productividad? A pesar de la retórica popular, la producción, la productividad y el consumo de Estados Unidos siguen mostrando una tendencia ascendente. De hecho, el PIB per cápita y la producción por hora trabajada siguen siendo superiores a los de sus principales socios comerciales: Alemania y Japón. Según un estudio especialmente revelador del McKinsey Global Institute, en 1990 la productividad industrial de Japón era 17% inferior a la de Estados Unidos, mientras que la alemana

era 21% inferior.⁷ Por otra parte, de las nueve industrias manufactureras estudiadas, Estados Unidos se ha mantenido a la cabeza de la productividad en las industrias de computadoras, jabones y detergentes, cerveza y productos alimenticios. Los trabajadores japoneses eran más productivos que los estadounidenses en la producción de automóviles, piezas automotrices, metalurgia, siderurgia y electrónica de consumo. En ninguna de las industrias examinadas eran más productivos los alemanes y, de hecho, la productividad alemana disminuyó en relación con la de Estados Unidos durante la década de 1980.

El estudio de McKinsey investiga las causas de las diferencias de productividad entre los grandes países en las nueve industrias estudiadas. Los resultados son sorprendentes:

- Las economías de escala y la tecnología industrial han desempeñado un escaso papel en algunas industrias.
- Sorprendentemente, los niveles de habilidad y de estudios de los trabajadores apenas han tenido importancia y son esencialmente los mismos en los tres países.
- Existen grandes diferencias de productividad dentro de las empresas de una misma industria. Los directivos podrían mejorar significativamente la productividad en todas las industrias adoptando las mejores tecnologías.

Uno de los resultados más destacados del estudio McKinsey es la importancia de la *globalización*, que indica la exposición a la competencia con el líder mundial en una determinada industria. Según este estudio, la inversión externa directa del país más productivo (como las fábricas japonesas de automóviles trasplantadas a Estados Unidos) ha contribuido a la espectacular mejora de la productividad tanto introduciendo tecnologías de vanguardia como fomentando la competencia. La Figura 20-6 muestra que la evolución de la productividad relativa de las industrias está estrechamente relacionada con el grado de globalización, lo que demuestra también que la vía más segura para conseguir una elevada productividad y, por lo tanto, un elevado nivel de vida es abrir los mercados al comercio, el capital y

⁷ McKinsey Global Institute, *Manufacturing Productivity*, Washington, D. C., 1993.

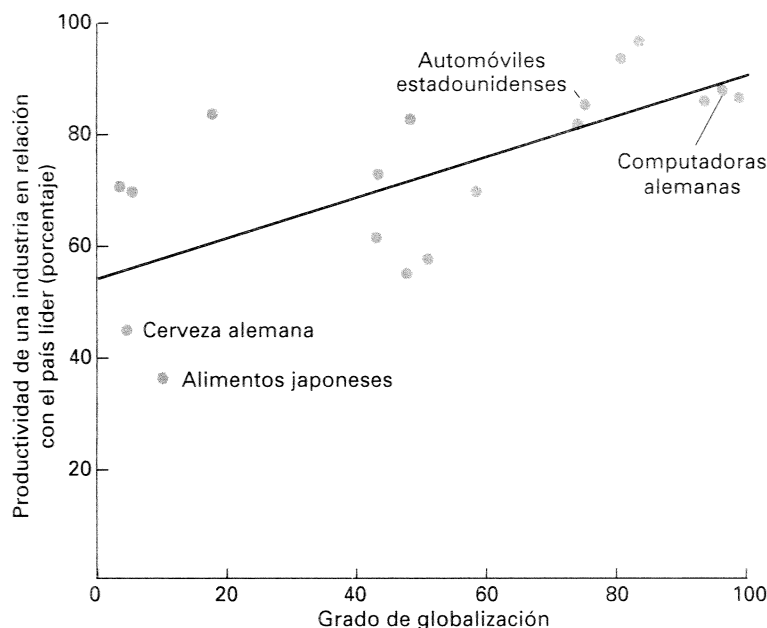


FIGURA 20-6. La exposición a las principales tecnologías mejora la productividad relativa

El índice de globalización mide el grado en que una industria está expuesta al líder mundial de esa industria bien a través del comercio libre y sin proteger o de trasplantes al país líder. Cuando las industrias están expuestas, como ha ocurrido con los fabricantes de automóviles de Estados Unidos y los de computadoras de Alemania, deben competir ferozmente para sobrevivir y, por lo tanto, eliminan la diferencia con el país líder. Cuando la industria interior está protegida, como ha ocurrido con los fabricantes alemanes de cerveza y los fabricantes japoneses de productos alimenticios, la competencia es débil y la productividad relativa es baja. (Fuente: McKinsey Global Institute, *Manufacturing Productivity*, Washington, D. C., 1993.)

las ideas de los países más avanzados y permitir una feroz competencia con compañías que hayan adoptado las tecnologías más avanzadas.

La productividad en México

La productividad en la industria manufacturera en México ha favorecido la expansión en las exportaciones de México en el periodo 87-94. Este fenómeno comenzó a aparecer a partir de la implementación de la política de estabilización de mediados de los 80, así como de cambios estructurales entre los que se encuentra la apertura comercial. El Cuadro 20-2 muestra un índice de productividad por trabajador en la industria de manufactura para México, y un índice de productividad relativa entre México y Estados Unidos. Ambos índices muestran el avance en este concepto que tuvo lugar durante el periodo. El hecho de que el índice relativo muestre un incremento implica que los incrementos anuales en la productividad fueron mayores en México que en Estados Unidos. Esto es muestra del esfuerzo hecho por la industria mexicana y constituye un gran avance para México porque es uno de los factores determinantes del crecimiento económico, además de que es un fundamento para crear la capacidad competitiva internacional que es necesaria para un país endeudado con el exterior como México.

EPÍLOGO: ¿OPULENCIA PARA QUÉ?

Hoy no es posible predecir si Estados Unidos se encuentra en la senda que lleva al declive o está destinado a ser la superpotencia económica y política del próximo siglo. Cualquier cosa que nos depare el futuro, estas cuestiones nos sirven de firme recordatorio de la continua importancia de la eficiencia productiva y del crecimiento económico.

Pasando a un nivel más profundo, este debate trae a la palestra el viejo dilema, expuesto de una nueva forma para las sociedades ricas: *¿opulencia para qué?* ¿Cómo debemos utilizar los recursos que el cambio tecnológico ha hecho tan productivos? ¿En cañones, en mantequilla o en el futuro? En el último medio siglo, Estados Unidos ha dedicado una gran parte de su energía y de su talento científico a contener el comunismo y a competir con sus rivales del telón de acero. Esta inversión en cañones ha concluido con la victoria de las democracias de libre mercado, pero la desaparición del comunismo soviético ha planteado una nueva serie de dilemas.

¿Para qué debemos utilizar los recursos que antes dedicábamos a producir cañones? ¿Para producir mantequilla y otros bienes de consumo y disfrutar de los frutos de nuestras antiguas inversiones consumiendo mucho hoy y dejando que el futuro se las ingenie por

CUADRO 20-2. México: Productividad por trabajador en la industria manufacturera (1987-1994)

	Productividad promedio (1980 = 100)	Índice de productividad relativa México-Estados Unidos
1987	100	1.03
1988	103.2	1.02
1989	107.5	1.05
1990	112.1	1.07
1991	118.4	1.11
1992	126	1.14
1993	134.7	1.19
1994	145.5	1.28

Fuente: Banco de México, *La economía mexicana 1995*, Banco de México, junio 1995, pp. 148-154 y 232.

Notas:

1. El índice de productividad relativa se obtiene a partir de medidas de productividad absoluta: productividad por hora hombre (PH), para México (PHM) y para EUA (PHEUA) = PHM/PHEUA.
2. La industria manufacturera en México incluye las divisiones: comida, bebidas y tabaco; textiles, vestido, productos piel, zapatos; madera y sus derivados; papel, imprenta y publicidad; químicos, plásticos; minerales no metálicos; industrias metálicas básicas; productos metálicos y maquinaria.

si solo o debemos invertir más en capital, educación y ambiente para elevar el nivel de vida de las futuras generaciones? ¿O decidiremos ser quizá la policía del mundo e impedir el hambre, las guerras civiles y el despotismo?

No existe ninguna respuesta correcta a estas cuestiones fundamentales de la economía. Cada uno de nosotros debemos reflexionar sobre nuestros valores y esforzarnos por trabajar en aras del bien supremo. Nos gusta especialmente la observación de John F. Kennedy, quien demostró tener una gran sagacidad en cuestiones económicas: "La trompeta nos ha congregado de nuevo, no para llamarnos a filas [sino para] luchar contra los enemigos comunes del hombre: la tiranía, la pobreza, la enfermedad y la propia guerra."

Este alegato también podría ser una llamada a los economistas jóvenes. Aunque las economías de mercado sean mucho más ricas que en tiempos de Adam Smith, la vitalidad del análisis económico no conoce los rendimientos decrecientes. La lista de problemas económicos que siguen sin resolver es larga. Sin embargo, estamos firmemente convencidos de que el estudio de la economía aumentará no sólo el producto interno bruto, sino también las cosas buenas de la vida ajenas al mercado: la libertad para criticar, la libertad para cambiar y la libertad para realizar nuestros propios sueños.


RESUMEN

A. El sistema financiero internacional

1. El comercio internacional implica utilizar diferentes monedas nacionales, que están ligadas por precios relativos llamados tipos de cambio. Para que una economía internacional funcione bien, se necesita un sistema de tipos de cambio que funcione con fluidez, lo cual quiere decir las normas y las instituciones que rigen las transacciones entre los países. Existen tres sistemas importantes de tipos de cambio: *a)* el sistema puro de tipos de cambio fluctuantes, en que el tipo de cambio de cada país es determinado enteramente por las fuerzas de mercado de la oferta y la demanda; *b)* el sistema de tipos de cambio fijos (como el patrón oro y el sistema de Bretton Woods), en el que los países fijan y defienden una determinada estructura de tipos de cambio, y *c)* un sistema de tipos

- de cambio dirigidos, en el que las intervenciones del Estado y las fuerzas del mercado determinan conjuntamente el nivel de los tipos de cambio.
2. Los economistas clásicos, como David Hume, explicaban los ajustes a los desequilibrios comerciales por medio del mecanismo del flujo de oro. Según este proceso, las variaciones del oro alteraban la oferta monetaria y el nivel de precios. Por ejemplo, un déficit comercial provocaba una salida de oro y una bajada de los precios nacionales que *a)* elevaba las exportaciones y *b)* reducía las importaciones del país que perdía oro, al tiempo que *c)* reducía las exportaciones y *d)* elevaba las importaciones del país que ganaba oro. Este mecanismo muestra que en un sistema de tipos de cambio fijos, los países deben realizar ajustes modificando los niveles internos de precios y de ingreso.

B. La coordinación internacional

3. Después de la Segunda Guerra Mundial, los países crearon un grupo de instituciones económicas internacionales para organizar el comercio y las finanzas internacionales. Entre éstas se encuentran el Fondo Monetario Internacional (FMI), encargado de supervisar los sistemas de tipos de cambio y ayudar a los países a resolver los problemas de balanza de pagos; el Banco Mundial, que presta dinero a los países de ingreso bajo, y el sistema de tipos de cambio de Bretton Woods. Éste permitía a los países "fijar" su moneda con respecto al dólar y al oro, por lo que los tipos eran fijos pero ajustables. Cuando las paridades oficiales se desviaban mucho, los países podían ajustarlas y alcanzar un nuevo equilibrio sin incurrir en las dificultades de la inflación o la recesión.
4. Cuando el sistema de Bretton Woods se derrumbó en 1971, fue sustituido por el sistema híbrido actual. Algunos grandes países o regiones dejan que su moneda fluctúe independientemente; la mayoría de los países pequeños fijan la suya con respecto al dólar o a otra moneda; y hasta hace poco la mayoría de los países europeos estaban integrados en el Sistema Monetario Europeo (SME), que se parece mucho al sistema de Bretton Woods. Los gobiernos suelen intervenir cuando su moneda se aleja mucho o cuando los mercados de divisas se trastornan.
5. Los resultados económicos de los países están unidos a corto plazo a través de la influencia de los flujos comerciales y de las tasas de interés en la producción y a largo plazo a través de los patrones nacionales de ahorro e inversión. Sin embargo, a veces las actividades no coordinadas de los países provocan resultados ineficientes: resultados macroeconómicos con elevado desempleo o guerras comerciales o pérdida de credibilidad de los gobiernos en los mercados financieros. La cooperación internacional tiene por objeto vencer las fallas que impiden la plena utilización de los recursos y la circulación libre y eficiente del capital entre los países.
6. Como consecuencia de la creciente interdependencia de las economías nacionales, los países a menudo intentan coordinar su política económica. He aquí las cuestiones importantes:
 - a) La política comercial nacional afecta a la producción y al empleo de otros países. La política de proteger

las industrias propias por medio de barreras arancelarias es empobrecer al vecino, en esencia, exportar desempleo y déficit comerciales.

- b) Los tipos de cambio pueden influir en los precios relativos y en las exportaciones netas. Un alza del tipo de cambio de un país reduce sus exportaciones netas y su producción, mientras que una reducción los aumenta. Como consecuencia de la influencia significativa de los tipos de cambio en las economías nacionales, los países han llegado a acuerdos monetarios internacionales.
- c) En los últimos años, han coordinado a menudo su política macroeconómica, tratando de aumentar su producción nacional o de reducir sus tasas nacionales de inflación. Cooperando en política fiscal o monetaria, los países pueden beneficiarse de los efectos expansivos o restrictivos que traspasan inevitablemente las fronteras cuando varía la producción.

C. ¿Está Estados Unidos en declive o sigue al frente?

7. Los críticos sostienen que dos décadas de lento crecimiento de la productividad y de ahorro insuficiente están provocando una disminución del poderío y la influencia económica de Estados Unidos. Los análisis populares suelen pasar por alto la distinción entre la productividad y la competitividad. Esta última indica cómo compiten los bienes de un país en el mercado global; la productividad se refiere al nivel de producción por unidad de factor, por ejemplo, la producción por hora trabajada. Los ingresos reales y los niveles de vida dependen principalmente de la productividad, mientras que el comercio y la cuenta corriente dependen de la competitividad.
8. Estados Unidos perdió competitividad en la década de 1980 debido a la sobrevaluación del dólar, mientras que su productividad creció, de hecho, levemente durante ese periodo. Algunos estudios recientes sugieren que los niveles de productividad de las economías más avanzadas están convergiendo, pero los niveles absolutos de productividad de Estados Unidos en la industria y los servicios continúan siendo superiores a los de otros grandes países.

REPASO DE CONCEPTOS

El sistema financiero internacional

sistemas de tipos de cambio: libremente fluctuantes, fijos, de fluctuación dirigida

mecanismo del flujo de oro de cuatro púas de Hume

Coordinación internacional

Banco Mundial y FMI

sistema de Bretton Woods, Sistema Monetario Europeo
necesidad de la cooperación económica internacional
¿Estados Unidos en declive?
competitividad frente a productividad

TEMAS DE DISCUSIÓN

1. James Tobin señaló en una ocasión lo siguiente: “Un gran profesor mío, Joseph Schumpeter, solía encontrar una enigmática paradoja en el hecho de que los devotos liberales del libre mercado no estuvieran dispuestos a dejar que el mercado determinara los precios de las monedas...” [National Economic Policy, Yale University Press, New Haven, Conn., 1966, p. 161]. ¿Por qué razones los economistas podrían dejar que el mercado de divisas fuera una excepción a la inclinación general hacia los libres mercados?
2. En el acuerdo del Louvre de 1987, los principales países acordaron mantener sus monedas dentro de “bandas de referencia”. Supongamos que Estados Unidos y Alemania acuerdan mantener el marco alemán en la banda 1.60-1.80 marcos por dólar. Muestre con la ayuda de una gráfica de oferta y demanda cómo podrían poner en práctica los gobiernos esta política.
3. Considere dos situaciones:
 - a) Los ingresos reales de Estados Unidos y Japón están creciendo 1% al año.
 - b) Los ingresos reales de Estados Unidos están creciendo 2%, mientras que las de Japón están creciendo 4%. ¿Preferiría como estadounidense la situación a) o la b)? Sustente su respuesta. Relacione la pregunta con la diferencia entre el ingreso absoluto y el relativo.
4. La Figura 20-7 muestra una propuesta para introducir una banda deslizante o fijación reptante para el tipo de cambio entre el dólar y el marco alemán (MA). Ese sistema permite que los tipos de cambio varíen un pequeño porcentaje al año. ¿Cuáles son sus pros y sus contras en relación con los tipos de cambio fijos o los tipos libremente fluctuantes?
5. Considere los tres sistemas de tipos de cambio siguientes: el patrón-oro clásico, los tipos de cambio libremente fluctuantes y el sistema de Bretton Woods. Compare y contraste los tres sistemas con respecto a las siguientes características:
 - a) el papel del Estado frente al mercado en la determinación de los tipos de cambio
 - b) el grado de volatilidad de los tipos de cambio
 - c) el método de ajuste de los precios relativos de los distintos países

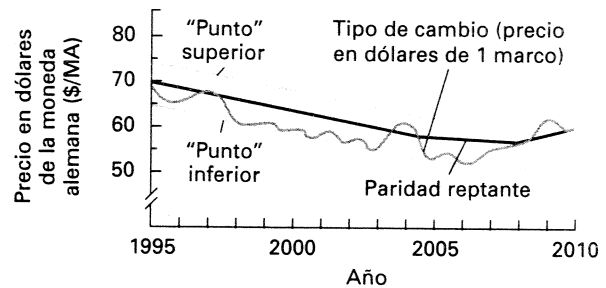


FIGURA 20-7. La fijación reptante permite ajustar ordenadamente los tipos de cambio

- d) la necesidad de cooperar y celebrar consultas internacionales para determinar los tipos de cambio
 - e) la posibilidad de establecer y mantener unos graves desajustes de los tipos de cambio
6. Suponga que los fabricantes japoneses de automóviles inventan una nueva tecnología robótica para producir automóviles con un costo mucho menor y bajan los precios de los automóviles japoneses 50%. ¿Cómo afectaría la medida a la producción y a los ingresos reales de Japón y Estados Unidos? ¿Sería buena o mala esta tecnología para los trabajadores y los consumidores de Estados Unidos?
 7. Suponga que Estados Unidos está incurriendo en un déficit comercial y la producción se encuentra en el nivel deseado, mientras que Europa tiene un superávit comercial y un desempleo excesivamente alto. ¿Qué modificaciones coordinadas de los tipos de cambio y qué política fiscal coordinada podrían equilibrar las posiciones comerciales y conseguir los niveles deseados de producción?
 8. ¿Qué es el efecto Feldstein-Horioka? Según ese efecto, ¿cómo afectaría un conjunto de medidas para reducir el déficit a la inversión interior y al déficit por cuenta corriente? Explique su respuesta.

GLOSARIO DE TÉRMINOS¹

A

Acciones ordinarias Instrumento financiero que representa la propiedad y, en general, los derechos de voto en una sociedad anónima. Una determinada proporción de las acciones de una compañía da al propietario derecho a esa parte de los votos, de los beneficios netos y de los activos de la sociedad anónima.

Activo Propiedad física o derecho intangible que tiene valor económico. Ejemplos importantes son la planta, el equipo, la tierra, las patentes, los derechos de autor y los instrumentos financieros como el dinero o los bonos.

Ahorro Parte del ingreso que no se consume; en otras palabras, diferencia entre el ingreso disponible y el consumo.

Ampliación del capital Tasa de crecimiento de la reserva de capital real igual al crecimiento de la población activa (o de la población), de tal manera que el cociente entre el capital total y el trabajo total no varía (contrástese con **Intensificación del capital**).

Análisis de equilibrio parcial Análisis que se concentra en el efecto de los cambios de un mercado, manteniéndose todo lo demás constante (por ejemplo, no teniendo en cuenta las variaciones del ingreso).

Apreciación (de una moneda) Véase **Devaluación** (de una moneda).

Apreciación de una moneda (o **depreciación**) Véase **Depreciación** (de una moneda)

Arancel Impuesto gravado sobre cada unidad de una mercancía importada por un país.

Arbitraje Especulación sin riesgo. Acto de comprar una moneda u otra mercancía en un mercado y venderla simultáneamente para obtener una utilidad. El arbitraje es una importante fuerza en la eliminación de la discrepancia de

precios y, por lo tanto, hace que los mercados funcionen más eficientemente.

Asignación de los recursos La manera en que una economía distribuye sus recursos (sus factores de producción) entre los posibles usos para producir un determinado conjunto de bienes finales.

B

Balance de situación financiera.

Expresión contable de la posición financiera de una empresa en una fecha dada, que enumera el **activo** en una columna y el **pasivo** más el **neto patrimonial** en otra. Cada partida se cita de acuerdo con su valor monetario real o estimado. Los totales de las dos columnas deben cuadrar, ya que el neto patrimonial es el activo menos el pasivo.

Balanza comercial La parte de la balanza de pagos de un país que se refiere a las importaciones o las exportaciones de mercancías (o visibles). Cuando se incluyen los "intangibles" o servicios, la contabilidad total de las importaciones y las exportaciones de bienes y servicios se denomina **balanza por cuenta corriente**.

¹ Las palabras en **negrita** que aparecen en las definiciones se definen por separado en el glosario. Para un análisis más detallado de términos específicos, el texto constituye un útil punto de partida. Para un examen más completo, véase Douglas Greenwald (comp.), *The McGraw-Hill Encyclopedia of Economics*, MacGraw-Hill, Nueva York, 1944; David W. Pearce, *Macmillan Dictionary of Modern Economics*, Macmillan, Londres, 1992, ed. rev.; *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Collier y Macmillan, Nueva York, 1968, y John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Macmillan, Londres, 1987, cuatro volúmenes.

Balanza de pagos internacionales

Registro sistemático de todas las transacciones de un país con el resto del mundo en un periodo dado. Comprende las compras y ventas de bienes y servicios, las donaciones, las transacciones del Estado y los movimientos de capitales.

Balanza por cuenta corriente
Véase **Balanza comercial**.

Banco central Organismo establecido por el Estado (en México, el Banco de México) responsable del control de la oferta monetaria del país, de las condiciones crediticias y de la supervisión del sistema financiero, especialmente de los bancos comerciales.

Banco comercial Intermediario financiero cuyo principal rasgo distintivo era hasta hace poco que aceptaba depósitos a la vista. También tiene depósitos de ahorro o a plazo y cuentas de depósito en el mercado monetario; vende cheques de viaje y realiza otros servicios financieros; y presta a individuos y a empresas. En Estados Unidos se permite desde 1980 que las cajas de ahorros y otras instituciones depositarias acepten cuentas corrientes y, por lo tanto, se parecen cada vez más a los bancos comerciales.

Barrera comercial Cualquiera de los mecanismos proteccionistas que utilizan los países para reducir los incentivos para importar. Los aranceles y los contingentes son los más visibles, pero en los últimos años las medidas más tradicionales han sido sustituidas por barreras no arancelarias (BNA), como una onerosa reglamentación.

Barreras a la competencia Factores que reducen el grado de

competencia o el número de productores de una industria, permitiendo así que haya una mayor concentración económica. Ejemplos importantes son las barreras legales, la regulación y la diferenciación del producto.

Base monetaria Pasivo monetario neto del Estado en manos del público. En Estados Unidos, es igual al efectivo más las reservas bancarias. Llamado a veces **dinero de alta potencia**.

Beneficio 1) En términos contables, ingreso total menos costos que pueden atribuirse propiamente a los bienes vendidos (véase **Cuenta de resultados**). 2) En la teoría económica, diferencia entre los ingresos derivados de las ventas y el costo total de oportunidad de los recursos utilizados para producir los bienes.

Bien económico Bien que es escaso en relación con la cantidad total que se desea. Por lo tanto, debe racionarse, normalmente cobrando un precio positivo.

Bien final Bien que se produce para su uso final y no para venderlo de nuevo o para producir otro bien (compárese con **Bienes intermedios**).

Bien inferior Bien cuyo consumo disminuye conforme aumenta el ingreso.

Bien privado Véase **Bien público**.

Bien público Mercancía cuyos beneficios se reparten de una manera indivisible entre toda la comunidad, independientemente de que determinadas personas deseen o no consumirla. Por ejemplo, una medida de salud pública que erradique la viruela protege a todos y no sólo a los que pagan las vacunas. Contrástese con **bienes privados**, como el pan, que

si son consumidos por una persona, no pueden ser consumidos por ninguna otra.

Bienes duraderos Equipo o máquinas que normalmente se espera que duren más de 3 años, por ejemplo, las máquinas-herramientas, los camiones y los automóviles.

Bienes independientes Bienes cuyas demandas son relativamente independientes. Más concretamente, los bienes A y B son independientes cuando una variación del precio del bien A no influye en la cantidad demandada del bien B, manteniéndose constante todo lo demás.

Bienes intermedios Bienes que han sufrido alguna transformación pero que todavía no han alcanzado la fase en que se convierten en bienes finales. Así, el acero y el hilo de algodón son bienes intermedios.

Bienes libres Bienes que no son **bienes económicos**. Como el aire o el agua del mar, existen en cantidades suficientes, por lo que no es necesario racionarlos entre aquellos que desean utilizarlos. Por lo tanto, su precio de mercado es cero.

Bienestar económico neto (BEN) Indicador de la producción nacional que corrige varias limitaciones del PIB.

Bolsa de valores Mercado organizado en el que se comercian acciones ordinarias. En Estados Unidos, la mayor es la bolsa de valores de Nueva York, en la que cotizan las mayores empresas de ese país.

Bono Certificado portador de interés emitido por el Estado o por una sociedad anónima, que promete pagar un interés y devolver una suma de dinero (el

principal) en una fecha especificada del futuro.

Brecha del PIB Diferencia entre el PIB potencial y el efectivo.

Bretton Woods, sistema de tipos de cambio de. Véase **Fijación ajustable**.

C

Cambio tecnológico Cambio del proceso de producción o introducción de nuevos productos que permiten obtener un nivel de producción mayor o mejor con la misma canasta de factores. Da como resultado un desplazamiento de la curva de posibilidades de producción hacia fuera.

Cantidad demandada Véase **Variación de la demanda frente a variación de la cantidad demandada**.

Cantidad ofrecida Véase **Variación de la oferta frente a variación de la cantidad ofrecida**.

Capital (bienes de capital, equipo de capital) 1) En la teoría económica, uno de los tres factores productivos (tierra, trabajo, capital). El capital consiste en los bienes duraderos que se utilizan a su vez en la producción. Los principales componentes del capital son el equipo, las estructuras y las existencias. Cuando se utiliza la palabra "capital" en este sentido, algunas veces se denomina capital real. 2) En la contabilidad y las finanzas, "capital" significa la cantidad total de dinero aportada por los accionistas de una sociedad anónima, a cambio de lo cual reciben una parte de las acciones de la compañía.

Capital humano Cantidad de conocimientos técnicos y habilidades que posee la población trabajadora de un país, procedente de las inversiones en educación

formal y en formación en el trabajo.

Capital social fijo Inversiones esenciales de las que depende el desarrollo económico, especialmente el transporte, la energía y las comunicaciones. También se denomina a veces "infraestructura".

Capitalismo Sistema económico en el cual la mayor parte de la propiedad (la tierra y el capital) es de propiedad privada. En este tipo de economía, los mercados privados son los principales instrumentos utilizados para asignar los recursos y generar ingresos.

Cártel Organización de empresas independientes que producen artículos similares y que trabajan juntas para elevar los precios y limitar la producción. Los cárteles son ilegales según las leyes antimonopolio de Estados Unidos.

Certificados del Tesoro Títulos a corto plazo emitidos por el gobierno federal de Estados Unidos.

Ciclos económicos Fluctuaciones de la producción, el ingreso y el empleo nacionales totales, que suelen durar entre 2 y 10 años y que se caracterizan por la expansión o la contracción simultánea de muchos sectores de la economía. En la macroeconomía moderna, se dice que hay ciclos económicos cuando el PIB efectivo aumenta en relación con el potencial (una expansión) o disminuye en relación con él (una contracción o recesión).

Cobertura Técnica para evitar el riesgo realizando una transacción que lo contrarreste. Por ejemplo, si un agricultor produce trigo que se recogerá en otoño, es posible contrarrestar el riesgo de las fluctuaciones del precio o cubrirse contra él, vendiendo en la primavera o el verano la cantidad que se producirá.

Coefficiente de concentración Porcentaje de la producción de una industria representado por las mayores empresas. Una medida habitual es el **coeficiente de concentración de cuatro empresas**, que es la proporción de la producción que representan las cuatro mayores empresas.

Coefficiente de concentración de cuatro empresas. Véase **Coefficiente de concentración**.

Colusión Acuerdo entre diferentes empresas para cooperar elevando los precios, dividiendo los mercados o limitando de alguna otra forma la competencia.

Combinación de medidas fiscales y monetarias Se refiere a la combinación de medidas fiscales y monetarias que se utilizan para influir en la actividad macroeconómica. Una política monetaria dura y fiscal suave tienden a fomentar el consumo y a retrasar la inversión, mientras que una política monetaria suave y una fiscal dura producen el efecto contrario.

Competencia imperfecta Se refiere a los mercados en los que no existe competencia perfecta, porque al menos un vendedor (o un comprador) es suficientemente grande para influir en el precio de mercado y, por lo tanto, tiene una curva de demanda (o de oferta) de pendiente negativa. La competencia imperfecta se refiere a cualquier tipo de imperfección: el **monopolio puro**, el **oligopolio** o la **competencia monopolística**.

Competencia monopolística Estructura del mercado en la que hay muchos vendedores que ofrecen bienes que son sustitutivos cercanos, pero no perfectos. En ese tipo de mercado, cada empresa puede influir en cierta medida en el precio de su producto.

Competencia perfecta Se refiere a los mercados en los que ninguna empresa o consumidor es suficientemente grande para influir en el precio de mercado. Esta situación se da cuando 1) el número de vendedores y compradores es muy grande y 2) los productos ofrecidos por los vendedores son homogéneos (o no pueden distinguirse). En esas condiciones, cada empresa tiene una curva de demanda horizontal (o perfectamente elástica).

Competidor imperfecto Toda empresa que compre o venda un bien en una cantidad suficientemente grande para influir en su precio.

Complementarios Dos bienes que “van juntos” a los ojos de los consumidores (por ejemplo, los zapatos del pie izquierdo y los del derecho). Los bienes son **sustitutivos** cuando compiten entre sí (como ocurre con las botas y los zapatos).

Comunismo Al mismo tiempo 1) una ideología; 2) un conjunto de partidos políticos, y 3) un sistema económico. El sistema económico comunista es aquel en el que está prohibida la propiedad privada de los medios de producción, especialmente el capital industrial (pues se cree que dicha propiedad de los bienes de capital sirve para explotar a los trabajadores). Por otra parte, el comunismo sostiene que el ingreso debe distribuirse igualitariamente o, más idealmente, de acuerdo con las “necesidades”. En los países comunistas actuales, la mayor parte del capital y la tierra es de propiedad estatal. Estos países también se caracterizan por su amplia planeación centralizada, en la que el Estado fija muchos precios, niveles de producción y otras importantes variables económicas.

Consortio Gran sociedad anónima que produce y vende diversos bienes no relacionados entre sí (por ejemplo, algunas compañías de tabaco han entrado en áreas como las bebidas alcohólicas, el alquiler de automóviles y la producción cinematográfica).

Consumo En macroeconomía, gasto total realizado por los individuos o por el país en bienes de consumo en un periodo dado. Estrictamente hablando, el consumo debe aplicarse a aquellos bienes totalmente utilizados, disfrutados o “agotados” en ese periodo. En la práctica, los gastos de consumo incluyen todos los bienes de consumo comprados, muchos de los cuales duran un periodo mucho más largo: por ejemplo, los muebles, la ropa y los automóviles.

Consumo de capital fijo Véase **Depreciación** (de un activo).

Contabilidad del crecimiento Técnica para estimar la contribución de los diferentes factores al crecimiento económico. Utilizando la teoría de la productividad marginal, descompone el crecimiento de la producción en el crecimiento del trabajo, la tierra, el capital, la educación, los conocimientos técnicos y otras fuentes.

Contabilidad nacional Conjunto de cuentas que miden el gasto, el ingreso y la producción de todo el país correspondientes a un trimestre o año dado.

Contingente Tipo de proteccionismo contra las importaciones en el que se limita la cantidad total de importaciones de una determinada mercancía (por ejemplo, azúcar o automóviles) durante un periodo dado.

Correlación Grado en que dos variables están relacionadas sistemáticamente entre sí.

Corto plazo Periodo en que no pueden ajustarse todos los factores. En microeconomía, la reserva de capital y otros factores “fijos” no pueden ajustarse y la entrada no es libre a corto plazo. En macroeconomía, los precios, los convenios colectivos, las tasas impositivas y las expectativas no pueden ajustarse totalmente a corto plazo.

Costo de oportunidad Valor del siguiente mejor uso (u oportunidad) de un bien económico, o sea, valor de la alternativa sacrificada. Así, supongamos que la mejor utilización alternativa de los factores utilizados para extraer una tonelada de carbón fuera cultivar 10 quintales de trigo. El costo de oportunidad de una tonelada de carbón es, pues, los 10 quintales de trigo que *podrían* haberse producido. El costo de oportunidad es especialmente útil para valorar los bienes que no se venden en el mercado como el ambiente o la seguridad.

Costo fijo Costo en que incurriría una empresa si su producción fuera cero en el periodo en cuestión. El costo fijo total está formado por costos contractuales individuales como los pagos de intereses, las cuotas de amortización de créditos hipotecarios y los honorarios de los asesores.

Costo fijo medio Costo fijo dividido por el número de unidades producidas.

Costo marginal Costo adicional (o aumento del costo total) necesario para producir 1 unidad adicional de producción (o sea, la reducción del costo total derivado de la producción de 1 unidad menos).

Costo medio Costo total (véase **Costo total**) dividido por el número de unidades producidas.

- Costo mínimo** El menor costo por unidad que puede lograrse (ya sea medio, variable o marginal). Cada punto de una curva de costo medio es un mínimo en el sentido de que es lo mejor que puede hacer la empresa con respecto al costo de producción que representa ese punto. El costo medio mínimo es el punto o puntos mínimos de esa curva.
- Costo total** Costo total mínimo que puede alcanzarse, dado un determinado nivel de tecnología y un conjunto de precios de los factores. Los costos totales a corto plazo consideran dados la planta existente y otros costos fijos. El costo total a corto plazo es el costo en que se incurriría si la empresa tuviera una total flexibilidad con respecto a todos los factores y las decisiones.
- Costo variable** Costo que varía con el nivel de producción, como los costos de las materias primas, el trabajo y el combustible. Los costos variables son iguales al costo total menos el costo fijo.
- Costo variable medio** Costo variable total (véase **Costo variable**) dividido por el número de unidades producido.
- Crecimiento de la productividad** Tasa de aumento de la productividad de un periodo a otro. Por ejemplo, si el índice de la productividad del trabajo es 100 en 1990 y 101.7 en 1991, la tasa de crecimiento de la productividad es 1.7% al año de 1990 a 1991.
- Crecimiento económico** Aumento de la producción total de un país con el paso del tiempo. Normalmente, se mide como la tasa natural de incremento del PIB real de un país (o PIB potencial real).
- Crédito** 1) En la teoría monetaria, utilización de los fondos de otra persona a cambio de la promesa de devolverlos (normalmente con intereses) en una fecha posterior. Los principales ejemplos son los préstamos a corto plazo de un banco, los créditos extendidos por los proveedores o el papel comercial. 2) En la contabilidad de la balanza de pagos, partida como las exportaciones que genera divisas a un país.
- “Cuasi-dinero”** Activos financieros libres de riesgo y fácilmente convertibles en dinero hasta el punto de que son, de hecho, muy parecidos a él. Ejemplos son los fondos de dinero y las letras del Tesoro.
- Cuenta corriente** Véase **Balanza comercial**.
- Cuenta de pérdidas y ganancias** Véase **Cuenta de resultados**.
- Cuenta de resultados** Registro contable de una empresa correspondiente a un periodo especificado (generalmente un año) que muestra las ventas o ingresos obtenidos durante ese periodo; todos los costos que pueden atribuirse propiamente a los bienes vendidos y el beneficio (renta neta) que queda después de deducir dichos costos. Llamada también **cuenta de pérdidas y ganancias**.
- Cuentas corrientes (o dinero bancario)** Depósito en un banco comercial contra el que pueden extenderse cheques y que es, por lo tanto, dinero para transacciones (o M_1). Los principales tipos de cuentas corrientes son los depósitos a la vista (que pueden retirarse sin previo aviso y que no generan intereses) y las **cuentas NOW** (que no se distinguen de los depósitos a la vista tradicionales excepto en que son portadoras de intereses). Las cuentas corrientes constituyen la mayor parte de M_1 .
- Cuentas NOW (negotiable order of withdrawal)** Cuenta corriente portadora de intereses. Véase **Cuentas corrientes**.
- Cuota de mercado** Proporción de la producción de un sector correspondiente a una empresa o a un grupo de empresas.
- Curva $C + I$, $C + I + G$ o $C + I + G + X$** Curva que muestra el nivel planeado o deseado de demanda agregada correspondiente a cada nivel de PIB, o sea, la gráfica en que se representa esta curva. Comprende el consumo (C), la inversión (I), el gasto público en bienes y servicios (G) y las exportaciones netas (X).
- Curva de costo medio a corto plazo (CMeCP)** Gráfico del costo medio mínimo de producir una mercancía, correspondiente a cada nivel de producción, utilizando el estado de la tecnología y los precios de los factores dados y la planta existente.
- Curva de costo medio a largo plazo (CMeLP o CMeL)** Gráfico del costo medio mínimo de producir una mercancía, correspondiente a cada nivel de producción, suponiendo que la tecnología y los precios de los factores están dados, pero el productor es libre de escoger la planta de tamaño óptimo.
- Curva de demanda** Curva que muestra la cantidad de un bien que los compradores adquirirían a cada uno de los precios, manteniéndose todo lo demás constante. Normalmente, la curva de demanda muestra el precio en el eje de ordenadas o de las Y y la cantidad demandada en el eje de abscisas o de las X . Véase también **Variación de la demanda frente a variación de la cantidad demandada**.
- Curva de demanda agregada (DA)** Curva que muestra la relación entre la cantidad de bienes y servi-

cios que el público está dispuesto a comprar y el nivel agregado de precios, manteniéndose todo lo demás constante. Al igual que sucede con cualquier curva de demanda, la curva de demanda agregada se basa en importantes variables, por ejemplo, el gasto público, las exportaciones y la oferta monetaria.

Curva de demanda de dinero

Relación entre las tenencias de dinero y las tasas de interés. Cuando suben las tasas de interés, los bonos y otros títulos son más atractivos, lo que reduce la cantidad demandada de dinero. Véase **Demanda de dinero**.

Curva de indiferencia

Curva trazada en un gráfico cuyos dos ejes miden las cantidades consumidas de diferentes bienes. Cada punto de una curva (que indica diferentes combinaciones de los dos bienes) genera exactamente el mismo nivel de satisfacción a un consumidor dado. Es decir, el consumidor es indiferente entre dos puntos de la curva.

Curva de Lorenz Gráfico utilizado para mostrar el grado de igualdad o desigualdad del interés o de la riqueza.

Curva de oferta (o tabla de oferta)

Curva que muestra la cantidad de un bien que los oferentes desean vender en un mercado dado a cada uno de los precios, manteniéndose todo lo demás constante.

Curva de oferta agregada (OA)

Curva que muestra la relación entre la producción que estarían dispuestas a ofrecer las empresas y el nivel agregado de precios, manteniéndose todo lo demás constante. La curva OA tiende a ser vertical en el nivel de producción potencial a muy largo plazo, pero puede ser relativamente plana a corto plazo.

Curva de Phillips Gráfico diseñado por primera vez por A. W. Phillips, que muestra la disyuntiva entre el desempleo y la inflación. En la macroeconomía convencional moderna, generalmente se afirma que la curva de Phillips de pendiente negativa sólo es válida a corto plazo; a largo plazo, es vertical en la tasa natural de desempleo.

Curva de producción constante (o isocuanta) Curva que muestra las diferentes combinaciones posibles de factores que generan una determinada cantidad de producción.

D

Débito 1) Término contable que significa un aumento del activo o una disminución del pasivo. 2) En la contabilidad de la balanza de pagos, un débito es una partida como las importaciones que reduce la cantidad de divisas de un país.

Déficit presupuestario En el caso del Estado, diferencia entre los gastos totales y los ingresos totales, no incluyéndose en los ingresos los préstamos pedidos. Esta diferencia (el déficit) se financia generalmente mediante préstamos.

Deflación Descenso del nivel general de precios.

Deflactar (los datos económicos) Convertir las variables “nominales” o monetarias en “reales”. Esto se realiza dividiendo las variables monetarias por un índice de precios.

Deflactor del PIB El “precio” del PIB; es decir, el índice de precios que mide el precio medio de los componentes del PIB en relación con un año base.

Demanda agregada Gasto total planeado o deseado en la econo-

mía en un periodo dado. Es determinada por el nivel agregado de precios y por factores como la inversión, el gasto público, la función de consumo y la oferta monetaria.

Demanda de dinero Término sumario utilizado por los economistas para explicar por qué los individuos y las empresas tienen saldos monetarios. Las principales razones para tener dinero son 1) **demanda de dinero para transacciones**, lo que significa que el público tiene algún dinero porque lo necesita para hacer compras y 2) **demanda como activo**, relacionada con el deseo de tener un activo muy líquido y exento de riesgo.

Demanda de dinero como activo Véase **Demanda de dinero**

Demanda de dinero para transacciones Véase **Demanda de dinero**.

Demanda de elasticidad unitaria Situación entre la **demanda elástica con respecto al precio** y la **inelástica con respecto al precio**, en la que la elasticidad-precio es exactamente igual a 1 en valor absoluto. Véase también **Elasticidad-precio de la demanda**.

Demanda de inversión (o curva de demanda de inversión) Curva que muestra la relación entre el nivel de inversión y el costo del capital (o, más concretamente, la tasa de interés real). También significa el gráfico de esta relación.

Demanda decreciente, ley de la Esta regla establece que cuando baja el precio de una mercancía, los consumidores compran una mayor cantidad del bien manteniéndose todo lo demás constante.

Demanda derivada Demanda de un factor de producción que procede (o se “deriva”) de la demanda del bien final al que contribu-

ye. Así, la demanda de gasolina se deriva de la demanda de transporte en automóvil.

Demanda elástica respecto al precio (o demanda elástica) Situación en que la elasticidad-precio de la demanda es superior a 1 en valor absoluto. Significa que la variación porcentual de la cantidad demandada es mayor que la variación porcentual del precio. Una demanda elástica implica, además, que el ingreso total (el precio multiplicado por la cantidad) aumenta cuando baja el precio debido a que el aumento de la cantidad demandada es muy grande (contrástese con **Demanda inelástica respecto al precio**)

Demanda inelástica respecto al precio (o demanda inelástica) Situación en la que la elasticidad-precio de la demanda es menor que 1 en valor absoluto. En este caso, cuando baja el precio, disminuye el ingreso total y cuando sube el precio, aumenta el ingreso total. La demanda perfectamente inelástica significa que no varía la cantidad demandada cuando el precio sube o baja (contrástese con **Demanda elástica respecto al precio** y **Demanda de elasticidad unitaria**).

Demografía Estudio del comportamiento de la población.

Depósito a plazo Fondos, mantenidos en un banco, que tienen un "plazo mínimo de retirada". Está incluido en el dinero en un sentido amplio (M_2), pero no en M_1 porque no se acepta como medio de pago.

Depreciación (de un activo) Reducción del valor de un activo. Tanto en la contabilidad de las empresas como en la nacional, la depreciación es la estimación en dólares del grado en que se ha "agotado" o gastado el capital en

el periodo de que se trate. También se denomina **consumo de capital fijo**.

Depreciación (de una moneda) Se dice que la moneda de un país se deprecia cuando disminuye en relación con otras. Por ejemplo, si el tipo de cambio del dólar baja de 6 a 4 francos franceses por dólar, el valor de éste disminuye, por lo que sufre una depreciación. Lo contrario es una **apreciación**, que se produce cuando aumenta el tipo de cambio de la moneda.

Depresión Periodo prolongado caracterizado por un elevado desempleo, un bajo nivel de producción y de inversión, pérdida de confianza de las empresas, descenso de los precios y quiebras generales de empresas. Un caso más leve es la **recesión**, que tiene muchos de los rasgos de la depresión, pero en menor medida; actualmente, se define exactamente como el periodo en que el PIB real disminuye al menos durante dos trimestres consecutivos.

Derechos de propiedad Los derechos de propiedad definen la capacidad de los individuos o de las empresas para poseer, comprar, vender y utilizar los bienes de capital y otras propiedades en las economías de mercado.

Desaceleración de la productividad Gran disminución del crecimiento de la productividad de Estados Unidos registrada hacia 1973.

Desahorro Ahorro negativo; gasto en bienes de consumo realizado durante un periodo, superior al ingreso disponible de ese periodo (la diferencia es financiada mediante créditos o ahorros pasados).

Descontar (el ingreso futuro) Proceso de convertir el ingreso futuro en un valor actual equivalente. Según este proceso, la cantidad futura en dólares se reduce por

un factor de descuento que refleja la tasa de interés adecuada. Por ejemplo, si una persona promete a otra pagar \$121 dentro de 2 años y la tasa de interés apropiada o tasa de descuento es de 10% anual, podemos calcular el valor actual descontando los \$121 por un factor de descuento de $(1.10)^2$. La tasa a la que se descuentan los ingresos futuros se denomina **tasa de descuento**.

Deseconomías externas Situaciones en que la producción o el consumo imponen a otros costos por los que no reciben compensación alguna. Las acerías que emiten humo y gases sulfurosos dañan la propiedad privada y la salud pública y, sin embargo, las partes perjudicadas no son compensadas por los daños. La contaminación es una **deseconomía externa**.

Desempleados Personas que no están ocupadas, pero que están buscando trabajo activamente o esperando a volver a trabajar.

Desempleados voluntarios Personas que están desempleadas porque perciben que el valor de los salarios es menor que el uso de oportunidad del tiempo, por ejemplo, el ocio.

Desempleo 1) En términos económicos, existe desempleo involuntario si hay trabajadores calificados que estarían dispuestos a trabajar a los salarios vigentes y no encuentran trabajo. 2) En la definición oficial (U.S. Bureau of Labor Statistics), un trabajador está desempleado si *a*) no está trabajando y *b*) está esperando a ser recontratado o ha buscado activamente trabajo en las 4 últimas semanas.

Desempleo cíclico Véase **Desempleo friccional**.

Desempleo estructural Desempleo resultante de que el patrón regio-

- nal u ocupacional de puestos de trabajo vacantes no coincide con el patrón de disponibilidad de los trabajadores. Puede haber puestos vacantes, pero los trabajadores desempleados pueden no tener las habilidades necesarias; o bien, las vacantes pueden encontrarse en regiones distintas de las regiones en las que viven los desempleados.
- Desempleo friccional** Desempleo temporal causado por cambios incesantes de la economía. Por ejemplo, los trabajadores nuevos tardan tiempo en buscar un empleo; incluso los que tienen experiencia a menudo pasan un tiempo mínimo de desempleo cuando cambian de trabajo. El desempleo friccional es, pues, distinto del **desempleo cíclico**, resultante de un bajo nivel de demanda agregada en el contexto de salarios y precios rígidos.
- Desempleo involuntario** Véase **Desempleo**.
- Desempleo voluntario** Desempleo que se produce cuando una persona percibe que el valor de los salarios es menor que el uso de oportunidad del tiempo, por ejemplo, el ocio.
- Desequilibrio** Situación en que una economía no se encuentra en **equilibrio**. Esto se produce cuando alguna perturbación (del ingreso o de los precios) ha desplazado las curvas de demanda o de oferta, pero el precio (o la cantidad) de mercado todavía no se ha ajustado totalmente. En macroeconomía, suele considerarse que el desempleo se debe a numerosos desequilibrios del mercado.
- Desinflación** Proceso por el que se reduce una elevada tasa de inflación. Así, por ejemplo, la profunda recesión de 1980-1983 provocó una gran desinflación en ese periodo.
- Deuda nacional** Véase **Deuda pública**.
- Deuda pública** Total de obligaciones del Estado en forma de bonos y préstamos a más corto plazo. La deuda en manos del público excluye los bonos en manos de organismos cuasi-gubernamentales como el banco central.
- Devaluación** Disminución del precio oficial de la moneda de un país, expresada en las monedas de otros o en oro. Así, cuando en 1971 bajó el precio oficial del dólar con respecto al oro, se devaluó el dólar. Lo contrario de una devaluación es una **revaluación**, que se produce cuando un país eleva su tipo de cambio oficial en relación con el oro o con otras monedas.
- Diferenciación del producto** Existencia de características que hacen que los bienes similares no lleguen a ser sustitutivos perfectos. Así, las diferencias geográficas hacen que los diferentes tipos de gasolina vendidos en diferentes puntos no sean sustitutivos perfectos. Las empresas que tienen diferenciación del producto se enfrentan a una curva de demanda de pendiente negativa y no a la curva de demanda horizontal del competidor perfecto.
- Diferencias compensatorias** Diferencias entre los salarios de los puestos de trabajo que sirven para contrarrestar o compensar las diferencias no monetarias entre ellos. Por ejemplo, un trabajo desagradable que obliga a estar aislado durante muchos meses en el Ártico normalmente tiene salarios mucho más altos que los trabajos similares más cercanos a la civilización.
- Dinero** Medio de pago o de cambio. Para los componentes del dinero en una economía desarrollada (véase **Oferta monetaria**).
- Dinero bancario** Dinero creado por los bancos, sobre todo las cuentas corrientes (parte de M_1) que son creadas mediante una expansión múltiple de las reservas bancarias.
- Dinero de alta potencia** Véase **Base monetaria**.
- Dinero de curso legal** Dinero que por ley debe aceptarse como pago de las deudas. Todas las monedas y billetes emitidos por el banco central de un país son de curso legal, pero no así los cheques.
- Dinero en sentido amplio** Indicador de la oferta de dinero (también conocido como M_3) que comprende el dinero para transacciones (o M_1), así como las cuentas de ahorro de los bancos y los activos similares que son sustitutivos muy cercanos del dinero para transacciones.
- Dinero fiduciario** Dinero, como los billetes existentes en la actualidad, que carece de **valor intrínseco**, pero que es de curso legal por decreto del gobierno. El dinero fiduciario sólo se acepta en la medida en que el público tenga confianza en que se aceptará.
- Dinero para transacciones** Indicador de la oferta monetaria (conocido también como M_1) formada por los instrumentos monetarios que se utilizan de hecho para realizar transacciones, a saber, el efectivo y las cuentas corrientes.
- Dinero-mercancía** Dinero que tiene un **valor intrínseco**; también el uso de algunos bienes (ganado, cuentas, etc.) como dinero.
- Dinero-signo** Dinero que tiene poco o ningún valor intrínseco.
- Dinero, velocidad del** Véase **Velocidad del dinero**.
- Discriminación** Diferencias entre los ingresos provocadas por características personales que no están relacionadas con el rendimiento en el puesto de trabajo, especial-

mente las que están relacionadas con el sexo, la raza o la religión.

Distribución En economía, la manera en que se distribuye la producción total entre los individuos o los factores (por ejemplo, la distribución del ingreso entre el trabajo y el capital).

Divisas Moneda (u otros instrumentos financieros) que permiten a un país pagar lo que debe a otro.

División del trabajo Método de organización de la producción mediante el cual cada trabajador se especializa en una parte del proceso productivo. La especialización del trabajo genera una mayor producción total debido a que el trabajo puede requerir más habilidades en una determinada tarea y a que puede introducirse maquinaria especializada para realizar más cuidadosamente determinadas subtareas.

Duopolio Estructura de mercado en la que sólo hay dos vendedores (compárese con **oligopolio**).

E

Econometría Rama de la economía que utiliza los métodos estadísticos para medir y estimar relaciones económicas cuantitativas.

Economía abierta Economía que participa en el comercio internacional de bienes y servicios (es decir, importa y exporta) con otros países. Una **economía cerrada** es aquella que ni importa ni exporta.

Economía autoritaria Modo de organización económica en que las funciones económicas clave (el *qué*, el *cómo* y el *para quién*) son desempeñadas principalmente por el Estado. También se denomina "economía centralmente planificada".

Economía cerrada Véase **Economía abierta**.

Economía clásica Escuela predominante del pensamiento económico anterior a la aparición de los trabajos de Keynes, fundada por Adam Smith en 1776. Otras importantes figuras que lo siguieron son David Ricardo, Thomas Malthus y John Stuart Mill. En general, esta escuela creía que las leyes económicas (sobre todo el egoísmo y la competencia) determinan los precios y la retribución de los factores y que el sistema de precios es el mejor mecanismo posible para asignar los recursos. Su teoría macroeconómica se basa en la **ley de los mercados de Say**.

Economía de mercado Una economía en la que las cuestiones del *qué*, el *cómo* y el *para quién* que se refieren a la asignación de los recursos son determinadas principalmente por la oferta y la demanda en los mercados. En este tipo de organización económica, las empresas, motivadas por el deseo de maximizar los beneficios, compran factores y producen y venden los productos. Las economías domésticas, con sus rentas de los factores, acuden a los mercados y determinan la demanda de las mercancías. La interrelación de la oferta de las empresas y las demandas de las economías domésticas determinan los precios y las cantidades de bienes.

Economía del bienestar Análisis normativo de los sistemas económicos; es decir, estudio de lo que es "correcto" en el funcionamiento de la economía.

Economía del lado de la oferta Teoría que hace hincapié en las medidas económicas que influyen en la oferta agregada o en la producción potencial. Según este

enfoque, unas elevadas tasas impositivas marginales sobre los ingresos del trabajo y del capital reducen los esfuerzos y el ahorro.

Economía keynesiana Conjunto de ideas desarrolladas por John Maynard Keynes, según las cuales un sistema capitalista no tiende automáticamente hacia un equilibrio de pleno empleo (debido fundamentalmente a la rigidez de los salarios). Según Keynes, el equilibrio con subempleo resultante podría curarse mediante políticas fiscales o monetarias encaminadas a elevar la demanda agregada.

Economía mixta Tipo dominante de organización económica en los países no comunistas. Las economías mixtas se basan principalmente en el sistema de precios para su organización económica pero utilizan toda una variedad de intervenciones del Estado (como los impuestos, el gasto y la regulación) para hacer frente a la inestabilidad macroeconómica y a las fallas del mercado.

Economía monetaria Economía en la que el comercio se realiza con un medio de cambio comúnmente aceptado.

Economía normativa frente a economía positiva La economía normativa considera "lo que debería ser", los juicios de valor o los objetivos de la política económica. En cambio, la **economía positiva** es el análisis de los hechos y los datos, "cómo son las cosas".

Economía positiva Véase **Economía normativa frente a economía positiva**.

Economía subterránea Actividad económica no declarada. Comprende todas las actividades legales no declaradas al fisco (como las ventas callejeras o los servicios

intercambiados entre amigos) y las actividades ilegales (como el tráfico de drogas, el juego y la prostitución).

Economías de alcance Economías de producir bienes o servicios múltiples. Así, existen economías de alcance si es más barato producir tanto el bien X como el Y juntos en lugar de separados.

Economías de escala Aumentos de la productividad o disminuciones del costo medio de producción, derivados del aumento de todos los factores de producción en la misma proporción.

Economías externas Situaciones en las que la producción o el consumo generan beneficios positivos a otras sin que éstas los paguen. Una empresa que contrata un vigilante ahuyenta a los ladrones del vecindario, proporcionando así servicios externos de seguridad. Suelen denominarse, junto con las deseconomías externas, **externalidades**.

Ecuación cuantitativa del cambio Tautología, $MV \equiv PQ$, donde M es la oferta monetaria, V es la velocidad-ingreso del dinero y PQ ("precio multiplicador por cantidad") es el valor monetario de la producción total (PIB nominal). La ecuación siempre debe cumplirse exactamente ya que V es PQ/M .

Efectivo Monedas y dinero-papel.

Efecto de la oferta monetaria Relación por la que un alza de los precios que se produce manteniéndose fija la oferta monetaria nominal provoca una contracción monetaria y reduce el gasto agregado.

Efecto-expulsión, hipótesis del Proporción según la cual el gasto público o los déficit presupuestarios del Estado reducen la cantidad de inversión de las empresas.

Efecto-ingreso (de la variación de un precio) Variación de la cantidad demandada de una mercancía debida a que el cambio de su precio altera el ingreso real de un consumidor. Así pues, complementa al **efecto-sustitución** de las variaciones de los precios.

Efecto-sustitución (de una variación del precio) Tendencia de los consumidores a consumir más de un bien cuando baja su precio relativo (a "sustituir" en favor de ese bien) y a consumir menos cuando sube su precio relativo (a "sustituir" ese bien). El efecto-sustitución de la variación de un precio conduce a una curva de demanda de pendiente negativa (compárese con **Efecto-ingreso**).

Efectos-difusión Lo mismo que **externalidades**.

Eficiencia Ausencia de despilfarro o utilización de los recursos económicos que reporta el máximo nivel de satisfacción posible con los factores y la tecnología dados. Expresión abreviada de **eficiencia en la asignación**.

Eficiencia en el sentido de Pareto (u **optimalidad de Pareto**) Véase **Eficiencia en la asignación**.

Eficiencia en la asignación Resultado económico en que ninguna reorganización ni comercio podría aumentar la utilidad o la satisfacción de una persona sin reducir la de alguna otra. En determinadas condiciones limitadas, la competencia perfecta lleva a la eficiencia en la asignación. También llamada **eficiencia en el sentido de Pareto**.

Elasticidad Término utilizado ampliamente para indicar la sensibilidad de una variable a las variaciones de otra. Así, la elasticidad de X con respecto a Y significa la variación porcentual de X por cada variación porcentual de 1%

de Y . Para ejemplos especialmente importantes véase **Elasticidad-precio de la demanda** y **Elasticidad-precio de la oferta**.

Elasticidad cruzada de la demanda Medida de la influencia de la variación del precio de un bien en la demanda de otro. Más concretamente, la elasticidad cruzada de la demanda es igual a la variación porcentual de la demanda del bien A cuando el precio del B varía 1%, suponiendo que las demás variables se mantienen constantes.

Elasticidad-ingreso de la demanda En la demanda de un bien influye no sólo su precio sino también los ingresos de los compradores. La elasticidad-ingreso mide esta sensibilidad. Su definición precisa es la siguiente: variación porcentual de la cantidad demandada dividida por la variación porcentual del ingreso. Compárese con **Elasticidad-precio de la demanda**.

Elasticidad-precio de la demanda Medida del grado en que la cantidad demandada responde a una variación del precio. El coeficiente de elasticidad (elasticidad -precio de la demanda = E_D) es la variación porcentual de la cantidad demandada dividida por la variación porcentual del precio. Para averiguar los porcentajes, deben utilizarse las medias de las cantidades antiguas y nuevas en el numerador y las de los precios antiguos y nuevos en el denominador, sin tener en cuenta el signo negativo (véase también **Demanda elástica respecto al precio**, **Demanda inelástica respecto al precio**, **Demanda de elasticidad unitaria**).

Elasticidad-precio de la oferta Conceptualmente similar a la **elasticidad-precio de la demanda**,

salvo en que mide la sensibilidad de la oferta a una variación del precio. Más concretamente, la elasticidad-precio de la oferta mide la variación de la cantidad ofrecida dividida por la variación porcentual del precio. Las elasticidades de la oferta son útiles sobre todo en la competencia perfecta.

Elección pública (también **Teoría de la elección pública**) Rama de la economía y de la ciencia política que se ocupa de la forma en que los gobiernos toman las decisiones y dirige la economía. Esta teoría se diferencia de la teoría de los mercados en que pone el énfasis en la influencia de la maximización del voto por parte de los políticos, que contrasta con la maximización del beneficio por parte de las empresas.

Elementos de costo implícito Costos que no aparecen como costos monetarios explícitos pero que, no obstante, deben considerarse como tales. Ejemplo: si yo tengo mi propio negocio, al calcular mi beneficio debo incluir como parte de mis costos implícitos el sueldo o el salario que podría ganar si trabajara para otra persona. Algunas veces se denomina **costo de oportunidad**, aunque éste tiene un significado más amplio.

El qué, el cómo y el para quién Los tres problemas fundamentales de la organización económica. El *qué* se refiere a la cantidad que debe producirse de cada bien y servicio posible con la cantidad limitada de recursos o factores de la sociedad. El *cómo* es la elección de la técnica con la que ha de producirse cada bien. El *para quién* se refiere a la distribución de los bienes de consumo entre los miembros de esa sociedad.

Empresa Unidad de producción privada básica en una economía capitalista o mixta. Contrata trabajo y compra otros factores con el fin de hacer y vender mercancías.

Empresas de propiedad individual Empresa propiedad de una persona y gestionada por ella.

Enfoque clásico Véase **Economía clásica**.

Equidad horizontal frente a equidad vertical La equidad horizontal se refiere a la justicia o la equidad en el tratamiento de personas que se encuentran en situaciones parecidas; el principio de la equidad horizontal establece que las personas que son esencialmente iguales deben recibir el mismo trato. La **equidad vertical** se refiere al trato equitativo de las personas que se encuentran en circunstancias diferentes; no existe ninguna aplicación práctica de la equidad vertical que sea aceptada universalmente, aunque algunos sostienen que exige unos impuestos progresivos.

Equidad vertical Véase **Equidad horizontal frente a equidad vertical**.

Equilibrio Situación en la que una entidad económica permanece estable o en la que las fuerzas que influyen en ella se encuentran en equilibrio, por lo que no hay ninguna tendencia al cambio.

Equilibrio (del consumidor) Posición en que el consumidor está maximizando la utilidad; es decir, ha elegido la canasta de bienes que, dado el ingreso y los precios, mejor satisface sus deseos.

Equilibrio (de una empresa) Posición o nivel de producción en que la empresa está maximizando su beneficio, sujeta a las restricciones a que pueda tener que hacer frente y, por lo tanto, carece

de incentivos para alterar su nivel de producción o de precios. En la teoría convencional de la empresa, eso significa que ésta ha elegido un nivel de producción en el que el ingreso marginal es exactamente igual al costo marginal.

Equilibrio competitivo Equilibrio de la oferta y la demanda en un mercado o economía caracterizado por la **competencia perfecta**. Dado que los vendedores y los compradores no tienen ningún poder para influir en el mercado, el precio variará hasta el punto en el que sea igual al costo marginal y la utilidad marginal.

Equilibrio cooperativo En la teoría de los juegos, resultado en que las partes actúan al unísono para hallar estrategias que optimicen sus ganancias conjuntas.

Equilibrio del mercado Véase **Equilibrio competitivo**.

Equilibrio dominante. Véase **estrategia dominante**.

Equilibrio general, análisis de Análisis de la situación de equilibrio de la economía en conjunto, en la que los mercados de todos los bienes y servicios se encuentran simultáneamente en equilibrio. Dado que a estos precios los productores desean ofrecer exactamente la cantidad de bienes que los consumidores desean comprar, no existen presiones que animen a ningún agente de la economía a modificar sus acciones. En cambio, el **análisis de equilibrio parcial** se refiere al equilibrio de un solo mercado.

Equilibrio macroeconómico Nivel del PIB en que la demanda agregada planeada es igual a la oferta agregada planeada. En el equilibrio, el consumo deseado (C), el gasto público (G), la inversión (I) y las exportaciones netas (X) son

- iguales a la cantidad que las empresas desean vender al nivel de precios vigente.
- Equilibrio no cooperativo.** Véase **Equilibrio de Nash.**
- Escasez** Es la característica distintiva de un bien económico. El hecho de que un bien económico sea escaso no significa que sea raro, sino sólo que no puede obtenerse gratuitamente. Para obtener un bien de ese tipo, debe producirse u ofrecerse otros bienes económicos a cambio.
- Escasez, ley de la** Principio según el cual la mayoría de las cosas que desean los individuos sólo pueden obtenerse en una oferta limitada (salvo los **bienes libres**). Por lo tanto, los bienes son, por lo general, escasos, y deben racionarse de alguna manera, ya sea mediante el precio u otros medios.
- Escuela de economía de Chicago** Grupo de economistas (de los cuales los más destacados son Henry Simons, F. A. von Hayek y Milton Friedman) que creen que los mercados competitivos libres de la intervención del Estado contribuyen a que el funcionamiento de la economía sea más eficiente.
- Escuela keynesiana** Véase **Economía keynesiana.**
- Especulador** Persona dedicada a la especulación; es decir, que compra (o vende) una mercancía o un activo financiero con el objetivo de beneficiarse de su venta (o compra) posterior a un precio más alto (o más bajo).
- Estabilizador automático** La propiedad del sistema de impuestos y de gasto del Estado que amortigua los cambios del ingreso del sector privado.
- Estado de bienestar** Práctica por la que el Estado de una economía mixta utiliza su política fiscal y reguladora para modificar la distribución del ingreso basada en el mercado y ofrecer servicios a la población.
- Estancamiento** Término, acuñado a principios de los años 70, que describe la coexistencia de un elevado desempleo o *estancamiento* y una persistente *inflación*. Su explicación se halla principalmente en el carácter tendencial del proceso inflacionista.
- Estrategia dominante.** En la teoría de los juegos, situación en la que un jugador tiene la mejor estrategia, cualquiera que sea la que siga el otro. Cuando todos los jugadores tienen una estrategia dominante, decimos que el resultado es un **equilibrio dominante.**
- Excedente del consumidor** Diferencia entre la cantidad que un consumidor estaría dispuesto a pagar por una mercancía y la que paga realmente. Esta diferencia existe porque las utilidades marginales (en términos monetarios) de todas las unidades, salvo la última, son superiores al precio. Así pues, el equivalente monetario de la utilidad total de la mercancía consumida puede muy bien ser superior a la cantidad gastada. Partiendo de rigurosos supuestos, puede medirse el valor monetario del excedente del consumidor (utilizando un diagrama de demanda) como el área del triángulo cuyos lados son la curva de demanda, el eje de ordenadas y la recta de precios.
- Excedente económico.** Término que representa la diferencia entre la satisfacción o utilidad total y los costos de producción. Es igual a la suma del excedente del consumidor (la diferencia entre la satisfacción del consumidor y el valor total de las compras) y el excedente del productor (la diferencia entre los ingresos del productor y sus costos).
- Expectativas adaptativas** Véase **expectativas.**
- Expectativas** Puntos de vista o creencias sobre variables inciertas (como las tasas de interés, los precios o los tipos impositivos futuros). Se dice que las expectativas son **racionales** si no son sistemáticamente erróneas (o "sesgadas") y utilizan toda la información existente. Se dice que son **adaptativas** si los individuos forman sus expectativas en función de la conducta anterior.
- Expectativas racionales, hipótesis de las** Esta hipótesis sostiene que los individuos hacen predicciones insesgadas y que utilizan la información y la teoría económica de que disponen para realizar estas predicciones.
- Exportaciones** Bienes o servicios que se producen en un país y se venden en otro. Comprenden el comercio de mercancías (como los automóviles) y de servicios (como el transporte o los intereses sobre los préstamos y las inversiones). Las **importaciones** son simplemente flujos en el sentido contrario: entran en el país.
- Exportaciones netas** En la contabilidad nacional, el valor de las exportaciones de bienes y servicios menos el valor de las importaciones.
- Externalidades** Actividades que afectan a otros para mejor o para peor, sin que éstos paguen por ellas o sean compensados. Existen externalidades cuando los costos o los beneficios privados no son iguales a los costos o los beneficios sociales. Los dos tipos más importantes son las **economías externas** y las **deseconomías externas.**

F

Factores de producción 1) Factores productivos como el trabajo, la tierra y el capital; recursos necesarios para producir bienes y servicios. 2) Factores que son mercancías o servicios utilizados por las empresas en sus procesos de producción.

Falacia de la composición Falacia en que se incurre cuando se supone que lo que es válido en el caso de los individuos también lo es en el del grupo o en el de todo el sistema.

Falacia *post hoc* Procede de la expresión latina *post hoc, ergo propter hoc* y quiere decir “sucede después de esto, luego es consecuencia de esto”. Esta falacia surge cuando se supone que dado que el acontecimiento A precede al B, de ello se sigue que el A *causa* el B.

Falla del mercado Imperfección de un sistema de precios que impide que se asignen eficientemente los recursos. Ejemplos importantes son las **externalidades** y la **competencia imperfecta**.

Fijación ajustable Sistema de tipos de cambio en el que los países mantienen un tipo de cambio fijo con respecto a otras monedas. Este tipo está sujeto a un ajuste periódico, cuando se aleja demasiado de lo que dictan las fuerzas fundamentales. Este sistema se utilizó en el caso de las principales monedas durante el periodo de Bretton Woods, 1944-1971, y se denomina **sistema de tipos de cambio de Bretton Woods**.

Fijación de los precios basada en un margen sobre los costos Método para fijar los precios que utilizan muchas empresas en situaciones de competencia imperfecta, según el cual estiman el costo medio y añaden un porcentaje

fijo para alcanzar el precio que cobran.

Fijación reptante (o deslizante) Técnica para administrar el tipo de cambio de un país que permite que éste (o las bandas que lo rodean) “repten” en sentido ascendente o descendente en una pequeña cantidad cada día o cada semana (por ejemplo, 25% a la semana).

Flexibilidad de los precios Comportamiento de los precios en los mercados de “subasta” (por ejemplo, de muchas materias primas o la bolsa de valores), en los que los precios responden inmediatamente a las variaciones de la demanda o de la oferta (contrástese con **precios administrados**).

Fluctuación dirigida Sistema de tipos de cambio que más predomina en la actualidad, según el cual los países intervienen de vez en cuando para estabilizar su moneda.

Flujo frente a reserva Una variable flujo es aquella que tiene una dimensión temporal; es decir, fluye a lo largo del tiempo (como el flujo de una corriente). Una variable reserva es aquella que mide una cantidad en un momento del tiempo (como el agua en un lago). El ingreso representa dólares al año y, por lo tanto, es un flujo. La riqueza en diciembre de 1992 es una reserva.

Fondos de dinero Expresión abreviada para denominar los instrumentos financieros a corto plazo y muy líquidos que poseen los inversores y cuyas tasas de interés no están reguladas. Los principales ejemplos son los fondos de inversión en el mercado de dinero y la cuentas de depósito del mercado de dinero de los bancos comerciales.

FPP Véase **Frontera de posibilidades de producción**.

Frontera de posibilidades de producción (FPP) Gráfico que muestra el menú de bienes que puede producir una economía. En un caso citado frecuentemente, la elección se reduce a dos bienes, cañones y mantequilla. Los puntos situados fuera de la FPP (al noroeste de ella) son inalcanzables. Los puntos situados por debajo son ineficientes, ya que los recursos no están empleándose totalmente o está utilizándose tecnología de producción anticuada.

Frontera de posibilidades de utilidad Análogo a **Frontera de posibilidades de producción**; gráfico que muestra la utilidad o la satisfacción de dos consumidores (o grupos) situados cada uno de ellos en un eje. Tiene pendiente negativa para indicar que la redistribución del ingreso de A a B reduce la utilidad de A y eleva la de B. Los puntos de la frontera de posibilidades de utilidad son **eficientes en la asignación** (o **en el sentido de Pareto**). En el caso de la asignación que implican estos puntos, es imposible encontrar resultados viables que mejoren el bienestar de una de las partes sin empeorar el de la otra.

Función de ahorro Curva que muestra la cantidad de ahorro que realizará una economía doméstica o un país en cada nivel de ingreso.

Función de consumo Curva que relaciona el consumo total y la medida del ingreso personal disponible (*RD*). A menudo se supone que la riqueza total u otras variables influyen en el consumo.

Función de producción Relación (o función matemática) que especifica la cantidad de producción que puede obtenerse con una determinada cantidad de factores, dado el nivel de tecnología. Se aplica a la empresa o como una

función de producción agregada a la economía en su conjunto.

Fusión Adquisición de una sociedad anónima por parte de otra, lo que suele ocurrir cuando una empresa compra las acciones de otra. Ejemplos importantes son 1) las **fusiones verticales**, que se producen cuando las dos empresas se encuentran en diferentes etapas del proceso de producción (por ejemplo, el mineral de hierro y el acero), 2) **fusiones horizontales**, que se producen cuando las dos empresas producen en el mismo mercado (por ejemplo, dos fabricantes de automóviles) y 3) **fusiones de consorcios**, que se producen cuando las dos empresas actúan en mercados no relacionados entre sí (por ejemplo, los cordones de zapatos y el refino de petróleo).

Fusión horizontal. Véase **Fusión.**
Fusión vertical Véase **Fusión.**

Fusiones de consorcios Véase **Fusión.**

G

Ganancias Véase **Tabla de ganancias.**

Ganancias de capital El aumento de valor de un activo de capital, como la tierra o las acciones ordinarias. Es la diferencia entre el precio de venta del activo y el de compra.

Ganancias derivadas del comercio Se refiere al aumento agregado del bienestar generado por el intercambio voluntario. Igual a la suma del excedente del consumidor y los aumentos de los beneficios del productor.

Gasto deficitario Gasto público en bienes y servicios y transferencias superior a los ingresos procedentes de los impuestos y de otras fuentes. La diferencia debe

financiarse mediante préstamos procedentes generalmente del público.

Guerra de precios de un duopolio Situación en que el mercado es abastecido por dos empresas que se enzarzan en una guerra económica cobrando continuamente un precio inferior al de la otra.

H

Hiperinflación Véase **Inflación.**

I

Importaciones Véase **Exportaciones.**

Impuesto al valor agregado (o IVA) Impuesto aplicado a una empresa como porcentaje de su valor añadido.

Impuesto graduado sobre la renta Véase **Impuesto sobre la renta de las personas.**

Impuesto negativo sobre la renta Plan para reemplazar el complejo conjunto actual de programas de mantenimiento de los ingresos (asistencia social, cupones de alimentación, etc.) por un programa unificado. En ese plan, las familias pobres recibirían un ingreso complementario y verían reducidas las prestaciones conforme aumentarían sus ingresos.

Impuesto proporcional Véase **Impuestos progresivos, proporcionales y regresivos.**

Impuesto regresivo Véase **Impuestos regresivos, proporcionales y regresivos.**

Impuesto sobre consumos específicos frente a impuesto sobre las ventas Un **impuesto sobre consumos específicos** es aquel que se aplica a la compra de una mercancía o grupo de mercancías específicas (por ejemplo, sobre el alcohol o el tabaco). Un **impues-**

to sobre las ventas es aquel que se aplica a todas las mercancías con pocas exclusiones específicas (por ejemplo, sobre todas las compras salvo los alimentos).

Impuesto sobre la renta de las personas Impuesto aplicado al ingreso que reciben los individuos, bien en forma de sueldos y salarios, o bien ingreso procedente de la propiedad, como los alquileres, los dividendos o los intereses. En Estados Unidos, el impuesto sobre la renta de las personas está **graduado**, lo que significa que las personas que tienen ingresos más altos pagan más impuestos que las que tienen ingresos más bajos.

Impuesto sobre la renta de las sociedades Impuesto gravado sobre la renta neta anual de las sociedades anónimas.

Impuesto sobre las ventas Véase **Impuesto sobre consumos específicos frente a impuesto sobre las ventas.**

Impuestos directos Son aquellos que se imponen directamente a individuos o a empresas, como los impuestos sobre la renta, los ingresos derivados del trabajo y los beneficios. Los impuestos directos contrastan con los **impuestos indirectos** que se imponen sobre los bienes y los servicios y, por lo tanto, sólo indirectamente sobre los individuos y comprenden los impuestos sobre las ventas y los impuestos sobre la propiedad, el alcohol, las importaciones y la gasolina.

Impuestos indirectos Véase **Impuestos directos.**

Impuestos progresivos, proporcionales y regresivos Un impuesto progresivo recae más sobre los ricos; un impuesto regresivo hace lo contrario. Más concretamente, un impuesto es progresivo si el

- tipo impositivo medio (es decir, los impuestos divididos por el ingreso) es más alto en el caso de las personas que tienen ingresos más altos y regresivo si es más bajo; es proporcional si el tipo impositivo medio es igual cualquiera que sea el nivel de ingreso.
- Inactivo** Aquella parte de la población adulta que no está trabajando ni buscando trabajo.
- Inapropiabilidad** Imposibilidad de las empresas de capturar todo el valor monetario de sus actividades; aplicable especialmente a la invención.
- Incidencia (o incidencia de los impuestos)** Carga económica última de un impuesto (en contraposición con el requisito legal de pago). Así, el vendedor al por menor puede pagar un impuesto sobre las ventas, pero es probable que éste incida en el consumidor. La incidencia exacta de un impuesto depende de las elasticidades-precio de la demanda y la oferta.
- Incidencia de los impuestos** Véase **Incidencia**.
- Índice de precios** Número índice que muestra cómo ha variado el precio medio de una canasta de bienes durante un periodo. Para calcular la media, los precios de los diferentes bienes se ponderan generalmente según su importancia económica (por ejemplo, según su participación en los gastos totales de consumo en el **índice de precios al consumidor**).
- Índice de precios al consumidor (IPC)** Índice de precios que mide el costo de una canasta fija de bienes de consumo en que el peso asignado a cada mercancía es la proporción de gastos que realizaron los consumidores urbanos en ella en 1982-1984.
- Índice de precios al por mayor.** El **Índice de precios** de los bienes vendidos al por mayor (como el acero, el trigo, el petróleo).
- Indización** Mecanismo por el que se ajustan total o parcialmente los salarios, los precios y los contratos para compensar las variaciones del índice general de precios.
- Industria** Grupo de empresas que producen bienes similares o idénticos.
- Industria naciente** En la teoría del comercio exterior, industria que no ha tenido suficiente tiempo para tener la experiencia o la pericia para explotar las economías de escala necesarias para competir con éxito con industrias más maduras que producen la misma mercancía en otros países. A menudo se piensa que las industrias nacientes necesitan aranceles o cuotas para protegerlas mientras se desarrollan.
- Inflación (o tasa de inflación)** La tasa de inflación es el aumento anual porcentual del nivel general de precios. La **hiperinflación** es una inflación cuya tasa es extraordinariamente elevada (por ejemplo, 1 000%, 1 millón % o incluso 1 000 millones % al año). La **inflación galopante** es una tasa de 50%, 100% o 200% anual. La **inflación moderada** es un aumento del nivel de precios que no distorsiona gravemente los precios relativos o las rentas.
- Inflación de costos** Inflación que se origina en el lado de la oferta de los mercados como consecuencia de un gran incremento de los costos. En el modelo de oferta y demanda agregadas, se representa por medio de un desplazamiento ascendente de la curva *OA*. También llamada **inflación provocada por una perturbación de la oferta**.
- Inflación de demanda** Inflación de precios provocada por un exceso de demanda de bienes en general, causada, por ejemplo, por un gran aumento de la demanda agregada. A menudo se contrasta con la **inflación de costos**.
- Inflación galopante** Véase **Inflación**.
- Inflación moderada** Véase **Inflación**.
- Ingreso** Flujo de salarios, intereses, dividendos y otros ingresos que recibe una persona o un país durante un periodo (normalmente un año).
- Ingreso del producto marginal (IPM)** (de un factor) Es igual al ingreso marginal multiplicado por el producto marginal. Es el ingreso adicional que se obtendría si la empresa comprara 1 unidad adicional de un factor, la pusiera a trabajar y vendiera el producto adicional obtenido.
- Ingreso disponible (ID)** En términos generales, remuneración después de impuestos; es decir, aquella parte del ingreso nacional total disponible para consumo o ahorro. Más concretamente, es igual al PIB, menos todos los impuestos, el ahorro de las empresas y la depreciación más el gasto público y otras transferencias y el pago de intereses de la deuda pública.
- Ingreso económico (o ingreso económico puro)** Este término lo aplicaban los economistas británicos del siglo XIX al ingreso derivado de la tierra. La oferta total de tierra es (con algunas matizaciones) fija, y el rendimiento que recibe el terrateniente es un ingreso. El término suele extenderse al rendimiento que recibe un factor cuya oferta es fija, por ejemplo, un factor que tenga una curva de oferta perfectamente inelástica o vertical.
- Ingreso económico puro** Véase **Ingreso económico**.

Ingreso marginal (IM) Ingreso adicional que obtendría una empresa si vendiera 1 unidad adicional de producción. En condiciones de competencia perfecta, *IM* es igual al precio. En condiciones de competencia imperfecta, es menor que el precio debido a que para vender la unidad adicional, el precio debe disminuir en todas las unidades vendidas anteriormente.

Ingreso medio Ingreso total dividido por el número total de unidades vendidas; es decir, ingreso por unidad. El ingreso medio generalmente es igual al precio.

Ingreso personal Indicador del ingreso antes de que se deduzcan los impuestos. Más concretamente, es igual al ingreso personal disponible menos los impuestos netos.

Ingreso personal disponible Véase **Ingreso disponible**.

Innovación Término asociado especialmente a Joseph Schumpeter, al que daba los siguientes significados: 1) la introducción en el mercado de un producto nuevo y significativamente diferente, 2) la introducción de una nueva técnica de producción o 3) la apertura de un nuevo mercado (contrástese con **Invención**).

Integración horizontal. Véase **Integración vertical frente a integración horizontal**.

Integración vertical Véase **Integración vertical frente a integración horizontal**.

Integración vertical frente a integración vertical El proceso de producción pasa por diversas fases; por ejemplo, el mineral de hierro se convierte en barras de acero, las barras en planchas de acero laminado y las planchas en carrocerías de automóviles. La **integración vertical** es la combinación en una única empresa de dos o más

fases diferentes de este proceso (por ejemplo, el mineral de hierro con barras de acero). La **integración horizontal** es la combinación en una única empresa de unidades diferentes que operan en la misma fase de producción.

Intensificación del capital En la teoría del crecimiento económico, aumento de la relación capital-trabajo (contrástese con **Ampliación del capital**).

Interdependencia estratégica Situación de los mercados oligopolísticos en la que las estrategias de cada empresa dependen de los planes de sus rivales. Para un análisis formal de la interdependencia estratégica véase **Teoría de los juegos**.

Interés compuesto Interés calculado a partir de la suma de todos los intereses ganados en el pasado, así como a partir del principal. Por ejemplo, supongamos que se depositan \$100 (el principal) en una cuenta que tiene un interés compuesto anual de 10%. Al final del año 1, se obtienen \$10 de intereses; al final del 2, \$11, es decir, \$10 sobre el principal y \$1 sobre los intereses, y así sucesivamente en los años siguientes.

Intereses Rendimiento pagado a los que prestan dinero.

Intermediario financiero Institución que recibe fondos de los ahorradores y los presta a los prestatarios. Comprende las instituciones de depósito (como los bancos comerciales y las cajas de ahorros) y las que no tienen depósitos (como los fondos de inversión en el mercado de dinero, las sociedades de corretaje, las compañías de seguros o los fondos de pensiones).

Intervención Actividad en la cual el gobierno compra o vende su

moneda en el mercado de divisas para influir en su tipo de cambio.

Invención Creación de un nuevo producto o descubrimiento de una nueva técnica de producción (distingase de la **innovación**).

Inversión 1) Actividad económica por la que se renuncia a consumo hoy con la idea de aumentar la producción en el futuro. Comprende el capital tangible (estructuras, equipo y existencias) y las inversiones intangibles (educación o "capital humano", investigación y desarrollo y sanidad). La inversión neta es el valor de la inversión total una vez tenida en cuenta la depreciación. La inversión bruta es la inversión sin tener en cuenta la depreciación. 2) En términos financieros, la inversión tiene un significado totalmente distinto; se refiere a la compra de un título, como una acción o un bono.

Inversión neta Inversión bruta menos depreciación de los bienes de capital.

Isocuanta Véase **Curva de producción constante**.

L

Laissez-faire ("dejar hacer") Idea de que el Estado debe interferir lo menos posible en la actividad económica y dejar las decisiones al mercado. Tal como es expresada por economistas clásicos como Adam Smith, sostiene que el papel del Estado debe limitarse a 1) mantener el orden público, 2) la defensa nacional y 3) suministrar ciertos bienes públicos que las empresas no realizarían (por ejemplo, la sanidad pública).

Largo plazo Término utilizado para referirse al periodo en que puede realizarse un ajuste total a los cambios. En microeconomía,

representa el tiempo durante el cual pueden entrar empresas en una industria o puede reponerse la reserva de capital. En macroeconomía, se utiliza frecuentemente para referirse al periodo durante el cual todos los precios, los convenios colectivos, los tipos impositivos y las expectativas pueden adaptarse totalmente.

Legislación antimonopolio Leyes que prohíben el monopolio, las restricciones del comercio y la colusión entre las empresas para elevar los precios o impedir la competencia.

Ley de Gresham Ley atribuida por primera vez a Sir Thomas Gresham, consejero de la reina Isabel I de Inglaterra, quien declaró en 1958 que el “dinero malo retira de la circulación el bueno”, es decir, que si el público sospecha de un componente de la oferta monetaria, atesorará el “dinero bueno” y tratará de pasar el “malo” a otra persona.

Ley de hierro de los salarios En las teorías económicas de Malthus y Marx, teoría según la cual en el capitalismo los salarios tienden inevitablemente a bajar hasta el nivel de subsistencia.

Ley de los mercados de Say Teoría según la cual “la oferta crea su propia demanda”. J. B. Say afirmó en 1803 que como el poder adquisitivo total es exactamente igual a los ingresos y los productos totales, es imposible que haya un exceso de oferta o de demanda. Keynes atacó esta ley, señalando que un dólar adicional de ingreso no tiene por qué gastarse totalmente (es decir, la propensión marginal a consumir no es necesariamente la unidad).

Ley de Okun Relación empírica, descubierta por Arthur Okun, entre las variaciones cíclicas del

PIB y el desempleo. Establece que cuando el PIB efectivo disminuye 2% en relación con el potencial, la tasa de desempleo aumenta alrededor de 1 punto (las estimaciones anteriores daban un cociente de 3 a 1).

Libertarismo Filosofía económica que destaca la importancia de la libertad personal en los asuntos económicos y políticos, llamada también a veces “liberalismo”. Los autores libertarios, como Adam Smith en los primeros tiempos y Milton Friedman y James Buchanan actualmente, sostienen que la gente debe poder perseguir sus propios intereses y deseos; las actividades del Estado deben limitarse a garantizar los contratos y a financiar la policía y la defensa nacional, permitiendo así la máxima libertad personal.

Libre comercio Política mediante la cual el Estado no interviene en el comercio entre los países, mediante aranceles, contingentes u otros instrumentos.

M

M_1, M_2 Véase **Oferta monetaria**.

Macroeconomía Análisis que se refiere a la conducta de la economía en su conjunto con respecto a la producción, el ingreso, el nivel de precios, el comercio exterior, el desempleo y otras variables económicas agregadas (contrástese con **Microeconomía**).

Macroeconomía de las expectativas racionales Escuela, encabezada por Robert Lucas y Thomas Sargent, según la cual los mercados se vacían rápidamente y las expectativas son racionales. En éstas y otras condiciones, puede demostrarse que las políticas

macroeconómicas predecibles no influyen en la producción real o en el desempleo. Llamada a veces también **nueva macroeconomía clásica**.

Mano invisible Concepto introducido por Adam Smith en 1776 para describir la paradoja de la economía de mercado basada en el *laissez-faire*. Según la doctrina de la mano invisible, al actuar cada participante en beneficio propio, el sistema de mercado funciona en beneficio de todos, como si una mano invisible benévola estuviera dirigiendo todo el proceso.

Manteniéndose todo lo demás constante Expresión que significa que se altera el factor analizado y se mantienen constantes todos los demás. Por ejemplo, una curva de demanda establece que la cantidad demandada disminuye cuando aumenta el precio, siempre y cuando se mantenga todo lo demás constante (como el ingreso).

Mapa de curvas de indiferencia Gráfico que muestra una familia de curvas de indiferencia de un consumidor. En general, las curvas que se encuentran más al noreste del origen del gráfico representan niveles mayores de satisfacción.

Marxismo Conjunto de doctrinas sociales, políticas y económicas desarrolladas por Karl Marx en el siglo XIX. Como teoría económica, el marxismo predijo que el capitalismo se derrumbaría como consecuencia de sus propias contradicciones internas, especialmente de su tendencia a explotar a las clases trabajadoras. La convicción de que los trabajadores serían oprimidos inevitablemente en el capitalismo se basaba en la **ley de hierro de los salarios**,

- según la cual éstos disminuyen hasta los niveles de subsistencia.
- Media** En estadística, lo mismo que “media aritmética”. Así, por ejemplo, en el caso de los números 1, 3, 6, 10, 20, la media es 8.
- Mediana** En estadística, cifra que se encuentra exactamente en la mitad de una serie de números ordenados de menor a mayor (por ejemplo, las rentas, las calificaciones de los exámenes). Así, la mediana de los números 1, 3, 6, 10 y 20 es 6.
- Mercado** Mecanismo en que los compradores y los vendedores determinan conjuntamente los precios y las cantidades de las mercancías. Algunos (como la bolsa de valores o un mercado callejero) se encuentran en lugares físicos; otros se realizan a través del teléfono o de computadoras.
- Mercado competitivo** Véase **Competencia perfecta**.
- Mercado de dinero** Término que se refiere al conjunto de instituciones que compran o venden instrumentos de crédito a corto plazo como certificados del Tesoro y papel comercial.
- Mercado de divisas** Mercado en que se negocian monedas de diferentes países.
- Mercado eficiente** Mercado en que toda la información es comprendida rápidamente por los participantes en el mercado y se incorpora inmediatamente a los precios de mercado.
- Mercado que se vacía** Mercado en que los precios son suficientemente flexibles para equilibrar muy de prisa la oferta y la demanda. En los mercados que se vacían, no hay racionamiento, ni desempleo ni exceso de demanda o de oferta. Se aplica a muchos mercados de mercancías y finanzas, pero no al de trabajo ni al de muchos productos.
- Mercados de capitales** Mercados en que se comercian recursos financieros (dinero, bonos, acciones). Estos, junto con los **intermediarios financieros**, son instituciones a través de las cuales se transfieren ahorros de la economía a los inversores.
- Mercantilismo** Doctrina política mejor conocida tal vez por ser el objeto de ataque de Adam Smith en *La riqueza de las naciones*. Los mercantilistas destacaban la importancia de los superávits de balanza de pagos como mecanismo para acumular oro. Por lo tanto, defendían el control riguroso de la política económica, creyendo que la política de *laissez-faire* podía conducir a una pérdida de oro.
- Microeconomía** Análisis que se ocupa del comportamiento de elementos individuales de una economía, como la determinación del precio de un único producto o el comportamiento de un único consumidor o empresa (contrástese con **Macroeconomía**).
- Modelo** Marco formal para representar los rasgos básicos de un sistema complejo por medio de unas cuantas relaciones fundamentales. Los modelos adoptan la forma de gráficos, ecuaciones matemáticas y programas informáticos.
- Modelo del multiplicador** En macroeconomía, teoría desarrollada por J. M. Keynes que destaca la importancia de los cambios de los gastos autónomos (especialmente la inversión, el gasto público y las exportaciones netas) en la determinación de las variaciones de la producción y del empleo. Véase también **Multiplicador**.
- Modelo neoclásico de crecimiento** Teoría o modelo que se utiliza para explicar las tendencias a largo plazo del crecimiento económico de las economías industriales. Este modelo destaca la importancia de la intensificación del capital (es decir, una relación capital-trabajo creciente) y del cambio tecnológico en la explicación del crecimiento del PIB real potencial.
- Monetarismo** Escuela de pensamiento según la cual las variaciones de la oferta monetaria son la principal causa de las fluctuaciones macroeconómicas. A corto plazo, esta teoría sostiene que las variaciones de la oferta monetaria constituyen el principal determinante de las variaciones tanto de la producción real como del nivel de precios. A más largo plazo, sostiene que los precios tienden a variar proporcionalmente con la oferta monetaria. Los monetaristas suelen llegar a la conclusión de que la mejor política macroeconómica es aquella en que el crecimiento de la oferta monetaria es estable.
- Monopolio** Estructura del mercado en que una única empresa ofrece una mercancía. Véase también **Monopolio natural**.
- Monopolio natural** Empresa o industria cuyo costo medio por unidad de producción disminuye acusadamente en toda la gama de producción. Así, una única empresa, un monopolio, puede ofrecer la producción de la industria más eficientemente que muchas empresas.
- Monopsonio** Hermana gemela del monopolio: mercado en el que sólo hay un comprador. “Monopolio de un comprador.”
- Movimiento en favor de un impuesto único** Movimiento decimonónico, iniciado por Henry George, según el cual la continua pobreza en medio de un progreso económico estable se debía a la

escasez de tierra y a los grandes ingresos que percibían los terratenientes. El “impuesto único” era un impuesto sobre la renta económica derivada de la propiedad de tierra.

Multiplicador de la oferta monetaria Cociente entre el aumento de la oferta monetaria (o de los depósitos) y el aumento de las reservas bancarias. Generalmente, es igual a la inversa del coeficiente exigido de reservas. Por ejemplo, si éste es de 0.125, el multiplicador es 8.

Multiplicador de una economía abierta En una economía abierta, se filtra ingreso hacia las importaciones y hacia el ahorro. Por lo tanto, el multiplicador de una economía abierta de la inversión o del gasto público viene dado por

$$\text{Multiplicador de una economía abierta} = \frac{1}{PMA + PMm}$$

donde PMA = propensión marginal a ahorrar y PMm = propensión marginal a importar.

Multiplicador En macroeconomía, término que indica la variación de una variable inducida (como el PIB o la oferta monetaria) por unidad de variación de una variable exógena (como el gasto público o las reservas bancarias). El **multiplicador del gasto** se refiere al aumento del PIB resultante de un aumento del gasto de \$1 (por ejemplo, de la inversión).

Multiplicador del gasto Véase **Multiplicador**.

Multiplicador del gasto público Aumento del PIB provocado por un aumento de las compras del Estado en \$1.

N

Nash, equilibrio de En la teoría de los juegos, conjunto de estra-

tegias de los jugadores, en la que ninguno de ellos puede mejorar sus ganancias, dada la estrategia del otro. Es decir, según la estrategia del jugador A, el jugador B no puede obtener mejores resultados y por la estrategia de B, A tampoco puede. El equilibrio de Nash también se llama a veces **equilibrio no cooperativo**.

Negociación colectiva Proceso de negociaciones entre un grupo de trabajadores (generalmente un sindicato) y su empresario. Estas negociaciones conducen a un acuerdo sobre los salarios, la ventajas sociales y las condiciones de trabajo.

Neto patrimonial En la contabilidad, activos totales menos pasivos totales.

Nueva macroeconomía clásica Esta teoría sostiene que 1) los precios y los salarios son flexibles y 2) los individuos hacen predicciones de acuerdo con la hipótesis de las expectativas racionales. La principal implicación de esta teoría es el teorema de la ineficacia de la política. Véase **Hipótesis de las expectativas racionales** y **teorema de la ineficacia de la política**.

O

Ocupados De acuerdo con las definiciones oficiales de Estados Unidos, las personas están ocupadas si realizan un trabajo remunerado o si tienen un empleo, pero no acuden a él por enfermedad, huelga o vacaciones. Véase también **Desempleo**.

Oferta agregada Valor total de los bienes y servicios que estarían dispuestas a producir las empresas en un periodo dado. La oferta agregada es una función de los factores, la tecnología y el nivel de precios existente.

Oferta agregada a corto plazo, tabla de Tabla que muestra la relación entre la producción y los precios a corto plazo por la que las variaciones de la demanda agregada pueden afectar a la producción. También se representa por medio de una curva OA de pendiente positiva u horizontal.

Oferta de trabajo Número de trabajadores (o, en términos más generales, número de horas de trabajo) de que dispone una economía. Los principales determinantes de la oferta de trabajo son la población, los salarios reales y las tradiciones sociales.

Oferta monetaria La oferta monetaria (M_1), definida en un sentido estricto, está formada por las monedas, el papel-moneda, más todos los depósitos a la vista; éste es el dinero en sentido estricto o para transacciones. La oferta monetaria (M_2), definida en un sentido amplio, incluye todos los componentes de M_1 más algunos activos líquidos o cuasi-dineros: los depósitos de ahorro, los fondos de dinero, etcétera.

Oligopolio Situación de competencia imperfecta en que una industria está dominada por un pequeño número de oferentes.

Oligopolio colusorio Estructura del mercado en que un pequeño número de empresas (es decir, unos cuantos oligopolistas) coluden y toman sus decisiones conjuntamente. Cuando consiguen maximizar sus beneficios conjuntos, el precio y la cantidad del mercado se aproximan estrechamente a los vigentes en el monopolio.

Operaciones de mercado abierto Compraventa por parte de un banco central de títulos del Estado para influir en las reservas bancarias, en la oferta monetaria y en las tasas de interés. Si se

compran títulos, el dinero pagado por el banco central eleva las reservas bancarias comerciales y aumenta la oferta monetaria. Si se venden títulos, disminuye la oferta monetaria.

P

País menos desarrollado (PMD)

País que tiene un ingreso per cápita muy inferior al de un país “desarrollado” (en esta última categoría suele incluirse la mayoría de los países de América del Norte y Europa Occidental).

Países en vías de desarrollo Véase **País menos desarrollado**.

Paradoja de la frugalidad Principio, propuesto por primera vez por John Maynard Keynes, según el cual el intento de la sociedad de aumentar el ahorro puede provocar una reducción de la cantidad que se ahorra realmente.

Paradoja del valor La paradoja de que muchos bienes necesarios en la vida (por ejemplo, el agua) tienen un bajo valor de “mercado”, mientras que muchos bienes de lujo (por ejemplo, los diamantes) que apenas tienen un valor de “uso” tienen un alto precio de mercado. Se debe al hecho de que el precio no refleja la utilidad total de una mercancía sino su utilidad marginal.

Pasivo En contabilidad, las deudas u obligaciones financieras contraídas con otras empresas o personas.

Patente Derecho exclusivo concedido a un inventor para controlar la utilización de un invento que dura en Estados Unidos 17 años. Crea monopolios temporales para retribuir la inventiva y es el principal instrumento para fomentar la invención entre los individuos o las pequeñas empresas.

Patrón-oro Sistema en que un país 1) declara que su unidad monetaria es equivalente a una cantidad fija de oro, 2) compra o vende oro libremente al precio así proclamado y 3) no restringe la exportación o la importación de oro.

Pendiente En una gráfica, el cambio de la variable del eje de ordenadas por cada cambio unitario de la variable del eje de abscisas. Las líneas ascendentes tienen pendiente positiva, las descendentes, como la curva de demanda, tienen pendiente negativa, y las horizontales tienen una pendiente nula.

Pérdida irrecuperable de eficiencia Pérdida de ingreso real o de excedente del consumidor y del productor debida a monopolios, aranceles y contingentes, impuestos u otras distorsiones. Por ejemplo, cuando un monopolista eleva su precio, el valor de la pérdida de satisfacción del consumidor es mayor que el aumento de los ingresos del monopolista, siendo la diferencia la pérdida irrecuperable de eficiencia que experimenta la sociedad como consecuencia del monopolio.

Periodo momentáneo Periodo que es tan corto que la producción es fija.

Perturbación de la oferta En macroeconomía, variación repentina de los costos de producción o de la productividad que produce un efecto grande e imprevisto en la oferta agregada. Como consecuencia, el PIB real y el nivel de precios varían de manera imprevista.

PIB nominal Véase **Producto interno bruto nominal**.

PIB potencial PIB de elevado empleo; más concretamente, el máximo nivel de PIB que puede man-

tenerse con una tecnología y un volumen de población dados sin acelerar la inflación. Actualmente, se considera equivalente al nivel de producción correspondiente a la tasa natural de desempleo.

PIB real Véase **Producto interno bruto real**.

Pleno empleo Término que se utiliza en muchos sentidos. Históricamente, era el nivel de empleo en que no existía desempleo involuntario (o éste era mínimo). Actualmente, los economistas se basan en el concepto de **tasa natural de desempleo** para indicar el máximo nivel de empleo que puede mantenerse a largo plazo.

PMA Véase **Propensión marginal a ahorrar**.

PMC Véase **Propensión marginal a consumir**.

PNB Véase **producto nacional bruto**.

PNB nominal Véase **Producto nacional bruto nominal**.

PNN Véase **Producto nacional neto**.

Población activa En las estadísticas oficiales de Estados Unidos, población de 16 años o más que está ocupada o desempleada.

Pobreza Actualmente en Estados Unidos se considera que el “umbral de pobreza” es el nivel mínimo de vida adecuado.

Poder de mercado Grado de control que ejerce una empresa o un grupo de empresas sobre las decisiones de una industria relacionadas con los precios y con la producción. En el monopolio, la empresa tiene un elevado grado de poder de mercado, mientras que en las industrias perfectamente competitivas las empresas no tienen ninguno. Los **coeficientes de concentración** son los indicadores más utilizados del poder de mercado.

- Política de ingresos** Política gubernamental que intenta restringir directamente la variación de los salarios y los precios con el fin de reducir la inflación. Va desde las directrices voluntarias de precios y salarios hasta el control legal directo de los salarios, los sueldos y los precios.
- Política fiscal** Programa del gobierno con respecto a 1) la compra de bienes y servicios y el gasto en transferencias y 2) la cantidad y tipo de impuestos.
- Política monetaria** Objetivos del banco central en su control del dinero, de las tasas de interés y de las condiciones crediticias. Los instrumentos de la política monetaria son principalmente las operaciones de mercado abierto, los requisitos de reservas y la tasa de descuento.
- Política monetaria dura** Política del banco central consistente en restringir o reducir la oferta monetaria y elevar las tasas de interés. Esta política desacelera el crecimiento del PIB real, reduce la tasa de inflación o eleva el tipo de cambio del país (contrástese como **Política monetaria suave**).
- Política monetaria suave** Política de un banco central consistente en el aumento de la oferta monetaria con el fin de reducir las tasas de interés. Su objetivo es elevar la inversión y de esa forma aumentar el PIB (contrástese con **Política monetaria dura**).
- Precio (o punto o regla) de cierre** En la teoría de la empresa, el punto de cierre es aquel en que el precio de mercado es suficiente para cubrir el costo variable medio y no más. Por lo tanto, las pérdidas de la empresa por periodo son exactamente iguales a sus costos fijos; también podría cerrar.
- Precio de nivelación (o nivel o punto de)** (en microeconomía) En el caso de una empresa, nivel de precios en que se “nivela”, cubriendo los costos pero no obteniendo ningún beneficio.
- Precios administrados (o rígidos)** Término que se refiere a los precios que se fijan y se mantienen constantes durante un periodo y en una serie de transacciones (contrástese con **Flexibilidad de los precios**).
- Presupuesto** Cuenta, normalmente anual, de los gastos planeados y los ingresos esperados. En el caso del Estado, los ingresos son la recaudación impositiva.
- Presupuesto cíclico** Véase **Presupuesto efectivo, cíclico y estructural**.
- Presupuesto efectivo, cíclico y estructural** El déficit o superávit **presupuestario efectivo** es la cantidad registrada en un año dado. Está formado por el **presupuesto estructural** que calcula los ingresos, los gastos y los déficit del Estado si la economía se encontrara en el nivel de producción potencial; y el **presupuesto cíclico**, que mide la influencia del ciclo económico en el presupuesto.
- Presupuesto equilibrado** Presupuesto en que los gastos totales son iguales a los ingresos totales (excluidos los ingresos procedentes de créditos).
- Presupuesto estructural** Véase **Presupuesto efectivo, cíclico y estructural**.
- Presupuestos del Estado** Expresión contable de los gastos e ingresos planeados por el Estado para un periodo dado (generalmente un año).
- Principio de la capacidad de pago (en la tributación)** Principio según el cual la carga tributaria de una persona debe depender de la capacidad de pago medida por el ingreso o la riqueza. Este principio no especifica *cuánto* deben pagar las personas cuya situación es mejor.
- Principio de la exclusión** Criterio por el que los bienes públicos se distinguen de los privados. Cuando un productor vende una mercancía a la persona A (y puede excluir fácilmente a la B, a la C, a la D, etc., del disfrute de sus utilidades) se cumple el principio de la exclusión y el bien es privado. Si como sucede en la sanidad pública o en la defensa nacional, no puede excluirse fácilmente a algunas personas, la mercancía tiene aspectos de bien público.
- Principio del acelerador** Teoría según la cual una variación de la producción provoca una variación de la demanda de inversión en el mismo sentido.
- Principio del beneficio (en la tributación)** Principio según el cual los contribuyentes deben pagar unos impuestos acordes con el beneficio que reciben de los programas públicos.
- Principio marginal** Idea fundamental de que los individuos maximizan su ingreso o las utilidades cuando los costos marginales y las utilidades marginales de sus actos son iguales.
- Producción potencial** Véase **PNB potencial**.
- Productividad** Término que se refiere al cociente entre la producción y los factores (la producción total dividida por la cantidad de trabajo es la **productividad del trabajo**). La productividad del trabajo aumenta como consecuencia de una mejora de la tecnología, de las habilidades en el trabajo o de la intensificación del capital.
- Productividad del trabajo** Véase **Productividad**.

Productividad neta del capital
Véase **Tasa de rendimiento**.

Productividad total de los factores
Índice de productividad que mide la producción total por unidad de factor. El numerador del índice es la producción total (por ejemplo, el PIB), mientras que el denominador es una media ponderada de las cantidades utilizadas de capital, trabajo y recursos. El crecimiento de la productividad total de los factores suele considerarse como un índice de la tasa de progreso tecnológico.

Producto interno bruto nominal (PIB nominal) Valor a los precios actuales de mercado de la producción final total realizada dentro de un país durante un año dado.

Producto interno bruto real (PIB real) PIB nominal corregido para tener en cuenta la inflación, es decir, $\text{PIB real} = \text{PIB nominal} / \text{deflactor del PIB}$.

Producto interno neto (PIN) PIB menos deducción por depreciación de los bienes de capital.

Producto marginal (PM) Producción adicional resultante de 1 unidad adicional de un factor específico cuando todos los demás se mantienen constantes. Llamado también a veces producto marginal físico.

Producto medio Producto total dividido por la cantidad de uno de los factores. Así, el producto medio del trabajo es el producto total dividido por la cantidad de trabajo; y lo mismo sucede con los demás factores.

Producto nacional bruto nominal (o PNB nominal) Valor a los precios actuales de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos durante un año por los factores propiedad de un país.

Producto nacional bruto real (o PNB real) PNB nominal corregido para tener en cuenta la inflación; es decir, $\text{PNB real} = \text{PNB nominal} / \text{deflactor del PNB}$.

Producto nacional neto (PNN) PIB menos una deducción por la depreciación de los bienes de capital.

Producto (o producción) total Cantidad total de una mercancía producida medida en unidades físicas como quintales de trigo, toneladas de acero o número de cortes de pelo.

Productos Son los distintos bienes o servicios que se consumen o se utilizan para producir.

Progreso tecnológico Lo mismo que **Cambio tecnológico**.

Propensión marginal a ahorrar (PMA) Proporción de un dólar adicional de ingreso disponible que se ahorra. Obsérvese que, por definición, $\text{PMC} + \text{PMA} = 1$.

Propensión marginal a consumir (PMC) Cantidad adicional que consumen los individuos cuando reciben un dólar adicional de ingreso disponible. Debe distinguirse de la **propensión media a consumir**, que es el cociente entre el consumo total y el ingreso disponible total.

Propensión marginal a importar (PMm) En macroeconomía, aumento del valor monetario de las importaciones resultante de cada aumento monetario del valor del PIB.

Propensión media a consumir
Véase **Propensión marginal a consumir**.

Proteccionismo Toda política adoptada por un país para proteger las industrias nacionales de la competencia procedente de las importaciones (sobre todo mediante un arancel o un contingente

te impuesto sobre las importaciones).

Punto de nivelación (en macroeconomía) En el caso de una persona, una familia o una comunidad (en macroeconomía), el nivel de ingreso en que se gasta 100% en bienes de consumo (es decir, el punto en que ni se ahorra ni se desahorra). El ahorro positivo comienza en niveles de ingreso más altos.

R

Recesión Disminución del PIB real durante dos o más trimestres sucesivos. Véase también **Depresión**.

Recta de balance o presupuestaria
Una recta que indica la combinación de mercancías que puede comprar un consumidor con un ingreso dado y un conjunto dado de precios. Si el gráfico muestra el caso de los alimentos y el vestido, cada punto de la recta representa una combinación de ambos bienes que puede comprarse con un nivel dado de ingreso y con un conjunto dado de precios de los dos bienes. También se denomina a veces **restricción presupuestaria**.

Recta de posibilidades de consumo Véase **Recta de balance o presupuestaria**.

Recta isocosto Recta de una gráfica que muestra las diferentes combinaciones posibles de factores que pueden comprarse con una determinada cantidad de dinero.

Recursos no renovables Recursos naturales, como el petróleo y el gas, cuya oferta es esencialmente fija y que no se administran con suficiente rapidez como para que sean económicamente relevantes.

Recursos renovables Recursos naturales (como la tierra agrícola)

- cuyos servicios se reponen periódicamente y que si se administran debidamente pueden prestar útiles servicios indefinidamente.
- Regla de sustitución** Regla según la cual si baja el precio de un insumo y no varían los precios de todos los demás, las empresas se beneficiarán sustituyendo todos los demás insumos por el que ahora es más barato. La regla es un corolario de la regla del costo mínimo.
- Regla del costo mínimo** (de producción) Regla según la cual el costo de producir una cantidad específica es mínimo cuando el cociente entre el ingreso del producto marginal de cada factor y su precio es el mismo para todos los factores.
- Regla monetaria** El dogma fundamental de la filosofía económica monetarista es la regla monetaria según la cual la política monetaria óptima fija el crecimiento de la oferta monetaria en una tasa fija y la mantiene contra viento y marea.
- Regulación** Leyes o normas gubernamentales destinadas a controlar el comportamiento de las empresas. Los principales tipos son la **regulación económica** (que afecta a los precios, a la entrada o al servicio de una única industria, como el servicio telefónico) y la **regulación social** (que intenta corregir las externalidades existentes en algunos sectores, como la contaminación del aire o el agua).
- Regulación económica** Véase **Regulación**.
- Regulación social** Véase **Regulación**.
- Relación capital-producto** En la teoría del crecimiento, cociente entre la cantidad total de capital y el PIB anual.
- Relación de intercambio** (en el comercio internacional) Términos “reales” en que un país vende sus productos de exportación y compra sus productos de importación. Es igual al cociente entre un índice de precios de exportación y un índice de precios de importación.
- Rendimiento** Lo mismo que **Tasa de interés** o **Tasa de rendimiento** de un activo.
- Rendimientos constantes de escala** Véase **Rendimientos de escala**.
- Rendimientos crecientes de escala** Véase **Rendimientos de escala**.
- Rendimientos decrecientes de escala** Véase **Rendimientos de escala**.
- Rendimientos decrecientes, ley de los** Ley de producción según la cual la producción adicional derivada de aumentos sucesivos de un factor acaba disminuyendo cuando se mantienen constantes otros factores. Técnicamente, equivale a decir que el producto marginal del factor variable disminuye pasado determinado punto.
- Rendimientos de escala** Tasa a la que aumenta la producción cuando se incrementan proporcionalmente todos los factores. Por ejemplo, si se duplican todos los factores y la producción se duplica exactamente, se dice que ese proceso muestra **rendimientos constantes de escala**. Sin embargo, si la producción crece menos de 100% cuando se duplican todos los factores, el proceso muestra **rendimientos decrecientes de escala**; si se duplica con creces, el proceso muestra **rendimientos crecientes de escala**.
- Renuente al riesgo** Una persona es renuente al riesgo cuando, ante una situación incierta, el desagrado que le produce la pérdida de una determinada cantidad de ingreso es mayor que el placer que experimenta ganando esa misma cantidad.
- Reparto del riesgo** Proceso por el que se asumen grandes riesgos y se reparten a fin de que sean pequeños riesgos para un gran número de personas. El principal tipo de reparto del riesgo es el **seguro**, que es una especie de juego a la inversa.
- Reserva frente a flujo** Véase **Flujo frente a reserva**.
- Reservas bancarias** Proporción de los depósitos que los bancos apartan en forma de efectivo en la caja fuerte o de depósitos no portadores de intereses en el banco central. En Estados Unidos, los bancos deben tener 12% de los depósitos a la vista (o cuentas de transacciones) en forma de reservas.
- Reservas exigidas** Véase **Reservas bancarias**.
- Reservas internacionales** Todos los países tienen, al menos, algunas reservas en forma de oro, monedas de otros países y derechos especiales de giro. Las reservas internacionales sirven de “dinero internacional” que puede utilizarse cuando un país tiene dificultades de balanza de pagos. Si estuviera dispuesto a permitir que su tipo de cambio fluctuara libremente, no necesitaría reservas.
- Responsabilidad limitada** Limitación de la pérdida del dueño de una empresa a la cantidad de capital que ha aportado a la misma. La responsabilidad limitada contribuyó en gran medida a la aparición de grandes sociedades. En cambio, los propietarios de empresas de propiedad colectiva y de propiedad individual generalmente tienen una **responsabi-**

lidad ilimitada por las deudas que ésta contraiga.

Restricción presupuestaria Véase **Recta de balance o presupuestaria**.

Revaluación Aumento del tipo de cambio oficial de una moneda. Véase también **Devaluación**.

Riqueza Valor neto de las partidas tangibles y financieras que posee un país o una persona. Es igual a todo el activo menos el pasivo.

S

Salarios reales Poder adquisitivo de los salarios de un trabajador expresado en bienes y servicios. Se mide por medio del cociente entre el salario monetario y el índice de precios al consumidor.

Seguro Sistema mediante el cual los individuos pueden reducir su exposición al riesgo de experimentar grandes pérdidas repartiéndolo entre un gran número de personas.

Sistema bancario de reservas fraccionarias Regulación de los sistemas bancarios modernos por la cual las instituciones financieras deben mantener una proporción específica de sus depósitos en el banco central en forma de depósitos (o en dinero en las cajas fuertes). En Estados Unidos actualmente, los grandes bancos deben tener 12% de sus depósitos a la vista en forma de reservas.

Sistema de la Reserva Federal Banco central de Estados Unidos.

Sistema de tipos de cambio Conjunto de normas, mecanismos e instituciones con los que los países efectúan los pagos entre sí. Históricamente, los más importantes han sido el patrón-oro, el sistema de Bretton Woods y el sistema actual de tipos de cambio flexibles.

Socialismo Teoría política según la cual todos (o casi todos) los medios de producción, distintos del trabajo, deben ser propiedad de la comunidad. Eso permite repartir el rendimiento del capital de una manera más igualitaria que en el capitalismo.

Sociedad anónima Organización empresarial predominante en las economías capitalistas modernas. Es una empresa cuya propiedad pertenece a individuos o a otras sociedades anónimas. Tiene los mismos derechos para comprar, vender y hacer contratos que una persona. Es jurídicamente independiente de sus propietarios y tiene una "responsabilidad limitada".

Sociedad colectiva Asociación de dos o más personas para dirigir una empresa, pero no en forma de sociedad anónima. Por tanto, no tiene responsabilidad limitada.

Subvención Pago del Estado a una empresa o economía doméstica que suministra o consume una mercancía. Por ejemplo, el Estado suele subvencionar los alimentos pagando una parte de los gastos alimentarios de las economías domésticas de ingreso bajo.

Superávit presupuestario Diferencia entre los ingresos del Estado y el gasto público; lo contrario de **déficit presupuestario**.

Sustitutivos Bienes que compiten entre sí (como los guantes y los mitones). En cambio, los bienes que van juntos a los ojos de los consumidores (como los zapatos del pie izquierdo y los del derecho) son **complementarios**.

T

Tabla de ganancias En la teoría de los juegos, tabla utilizada para describir las estrategias y ganancias de un juego en el que participan dos

o más jugadores. Los beneficios o utilidades de los diferentes jugadores se denominan **ganancias**.

Tabla de oferta agregada a largo plazo Tabla que muestra la relación entre la producción y el nivel de precios una vez ajustados todos los precios y los salarios, por lo que la curva *OA* es vertical.

Tasa de actividad Cociente entre la población activa y la de 16 años o más.

Tasa de descuento 1) Tasa de interés cargada por un banco de la Reserva Federal (el banco central) sobre cualquier préstamo que realice un banco comercial. 2) Tasa utilizada para calcular el valor actual de un activo.

Tasa de desempleo Porcentaje de la población que está desempleado.

Tasa de inflación tendencial Proceso de inflación continua que se produce cuando se espera que ésta persista y la tasa de inflación existente se incorpora a los contratos y a las expectativas de los individuos.

Tasa de inflación Véase **Inflación**.

Tasa de interés Precio pagado por el dinero prestado durante un periodo. Así, si el tipo de interés es de 10% anual, se pagarían \$100 por un préstamo de \$1 000 a un año.

Tasa de interés nominal (o dinero) Tasa de interés pagada por los diferentes activos. Representa un rendimiento monetario anual por dólar invertido. Compárese con **Tasa de interés real**, que representa el rendimiento anual de los bienes por unidad de bienes invertida.

Tasa de interés real Tasa de interés medida en bienes y no en dinero. Es igual, pues, a la tasa de interés monetario (o nominal) menos la tasa de inflación.

Tasa de rendimiento (o rendimiento) del capital Rendimiento de una inversión o de un bien de capital. Así, una inversión que cuesta \$100 y que rinde \$12 anualmente tiene una tasa de rendimiento de 12% anual.

Tasa impositiva efectiva Impuestos totales pagados en porcentaje del ingreso total o de alguna otra base impositiva.

Tasa impositiva marginal En el caso del impuesto sobre la renta, porcentaje del último dólar de ingreso pagado en impuestos. Si un sistema impositivo es progresivo, la tasa impositiva marginal es más alta que la media.

Tasa nacional de ahorro Ahorro total privado y público dividido por el producto interno neto.

Tasa natural de desempleo Tasa de desempleo a la que las presiones al alza o a la baja sobre la inflación de precios y salarios están en equilibrio, por lo que la inflación ni aumenta ni disminuye. En otras palabras, es la tasa de desempleo a la que la **curva de Phillips** a corto plazo es vertical.

Tasa personal de ahorro Cociente entre el ahorro personal y el ingreso personal disponible expresado en porcentaje.

Teorema de Coase Idea (en realidad no es un teorema) expuesta por Ronald Coase, según la cual las externalidades o las ineficiencias económicas se corrigen mediante la negociación de las partes afectadas.

Teorema de la ineficacia de la política Teorema según el cual cuando hay expectativas racionales y los precios y los salarios son flexibles, la política monetaria o fiscal prevista no puede afectar a la producción real o al desempleo.

Teoría cuantitativa del dinero Teoría de la determinación de la

producción y del nivel global de precios que sostiene que éstos varían proporcionalmente con la oferta monetaria. Según un enfoque más cauto expuesto por los monetaristas, la oferta monetaria es el determinante más importante de las variaciones del PIB nominal (véase **Monetarismo**).

Teoría de la distribución basada en el producto marginal Teoría de la distribución del ingreso propuesta por John B. Clark, según la cual se paga a cada factor productivo de acuerdo con su **producto marginal**.

Teoría de la distribución del ingreso Teoría que explica la manera en que se distribuye el ingreso personal y la riqueza en una sociedad.

Teoría de la selección de la cartera Teoría económica que describe cómo asignan los inversionistas racionales su riqueza a los diferentes activos financieros; es decir, cómo la colocan en una "cartera".

Teoría de los ciclos económicos reales Teoría que explica los ciclos económicos puramente como desplazamientos de la oferta agregada, debidos principalmente a perturbaciones tecnológicas, sin hacer referencia alguna a fuerzas monetarias u otras fuerzas del lado de la demanda.

Teoría de los juegos Análisis de situaciones en las que participan dos o más personas que tienen intereses opuestos, al menos en parte. Puede aplicarse a la interrelación de los mercados oligopolísticos y a las situaciones de negociación, como las huelgas, o los conflictos, como los juegos y la guerra.

Teoría de los salarios eficientes Según esta teoría, una subida de los salarios aumenta la pro-

ductividad, debido a que cuando los salarios son más altos, los trabajadores están más sanos, tienen más moral o tienen una rotación menor.

Teoría del paseo aleatorio (de los precios de la bolsa de valores) Llamada cada vez más **teoría del mercado eficiente**. Teoría según la cual toda la información disponible ya va reflejada en el precio de las acciones (o de otros activos). Por consiguiente, la bolsa de valores no ofrece ninguna ganga buscando información antigua o "rancia" o fácilmente accesible (como las variaciones recientes de los precios). Los precios de las acciones sí varían, sin embargo, de acuerdo con la *nueva* información. Si suponemos que hay las mismas probabilidades de que las noticias sean buenas o malas, no podemos predecir cuál será la próxima variación del precio de una acción. Será un "paseo aleatorio", es decir, tiene tantas probabilidades de subir como de bajar.

Teoría del valor-trabajo Idea, asociada a menudo a Adam Smith y a Karl Marx, pero desarrollada antes, según la cual cada mercancía debe valorarse exclusivamente en función de la cantidad de trabajo necesaria para producirla.

Teoría malthusiana de la población Hipótesis, expresada por primera vez por Thomas Malthus, según la cual la tendencia "natural" de la población es crecer más de prisa que las existencias de alimentos. Por lo tanto, la producción de alimentos per cápita disminuiría con el paso del tiempo, frenando el crecimiento de la población. En general, teoría según la cual la población tiende a crecer más de prisa conforme aumenta su ingreso o su nivel de vida.

Teorías clásicas (en macroeconomía) Teorías que ponen énfasis en las fuerzas autocorrectoras de la economía. En este enfoque, generalmente hay pleno empleo y las medidas para estimular la demanda agregada no influyen en la producción.

Tierra En la economía clásica y en la neoclásica, uno de los tres factores básicos de producción (junto con el trabajo y el capital). En términos más generales, la tierra incluye la tierra utilizada con fines agrícolas e industriales, así como los recursos naturales obtenidos tanto del suelo como del subsuelo.

Tipo de cambio El tipo o precio al que se intercambia la moneda de un país por la de otro. Por ejemplo, si una libra esterlina cuesta \$1.40, el tipo de cambio de la libra es de \$1.40. Un país tiene un **tipo de cambio fijo** si fija su moneda a un tipo de cambio dado y constante y está dispuesto a defenderlo. El tipo de cambio que no está fijo se dice que fluctúa. Véase también **Tipos de cambio flexibles**.

Tipo de cambio dirigido Precio pagado por el dinero prestado durante un periodo. Así, si la tasa de interés es de 10% anual, se pagarían 100 dólares por un préstamo de 1 000 dólares a un año.

Tipos de cambio flexibles Sistema de tipos de cambio entre los países determinados predominantemente por las fuerzas del mercado privado (es decir, por la oferta y la demanda) sin que intervenga el Estado ni mantenga un determinado patrón. También llamados a veces **tipos de cambio fluctuantes**. Cuando el Estado se abstiene de intervenir en los mercados de divisas, el sistema se denomina sistema puro de tipos de cambio fluctuantes.

Tipos de cambio fluctuantes Véase **Tipos de cambio flexibles**.

Títulos Término utilizado para referirse a una amplia variedad de activos financieros, como las acciones, los bonos, las opciones y los pagarés; más concretamente, documento utilizado para establecer la propiedad de estos activos.

Transferencias del Estado Pago efectuado por el Estado a una persona, a cambio del cual ésta no presta ningún servicio corriente. Ejemplos son las prestaciones del Seguro Social y el seguro de desempleo.

Trueque Intercambio directo de un bien por otro sin utilizar el dinero como medio de cambio.

U

Usura Cobrar una tasa de interés superior al máximo legal sobre los préstamos.

Utilidad (también **utilidad total**) Satisfacción total que reporta el consumo de bienes y servicios. Debe distinguirse de la **utilidad marginal**, que es la utilidad adicional que reporta el consumo de una unidad adicional de la mercancía.

Utilidad marginal (UM) Satisfacción adicional generada por el consumo de 1 unidad adicional de una mercancía, manteniéndose constante la cantidad de todos los demás bienes.

Utilidad marginal decreciente, ley de la Ley que establece que conforme se consume una cantidad mayor de una mercancía, disminuye su utilidad marginal.

V

Valor actual (de un activo) Valor actual de un activo que genera una corriente de ingreso a lo largo del

tiempo. Para valorar esas corrientes es necesario calcular el valor actual de cada componente del ingreso, lo que se hace aplicando una tasa de descuento (o tasas de interés) a los ingresos futuros.

Valor agregado Diferencia entre el valor de los bienes producidos y el costo de las materias primas y los bienes intermedios que se utilizan para producirlos. En una pieza de pan de \$1 que contiene trigo y otras materias primas por valor de \$0.60, el valor añadido es \$0.40. Consiste en los componentes de los salarios, los intereses y la utilidad añadidos a la producción de una empresa o un sector.

Valor intrínseco (del dinero) Valor del dinero como mercancía (por ejemplo, valor de mercado del peso del cobre que tiene una moneda de ese metal).

Variable Magnitud de interés que puede definirse y medirse. Entre las variables importantes en economía se encuentran los precios, las cantidades, las tasas de interés, los tipos de cambio, los dólares de riqueza, etcétera.

Variables exógenas frente a inducidas Las variables exógenas son las que vienen determinadas por elementos ajenos a la economía. Contrastan con las **variables inducidas** que son determinadas por el funcionamiento interno del sistema económico. Los cambios del tiempo meteorológico son exógenos; las variaciones del consumo suelen ser provocadas por las variaciones del ingreso.

Variables externas Véase **Variables exógenas**.

Variables inducidas Véase **Variables exógenas frente a variables inducidas**.

Variación de la demanda frente a variación de la cantidad deman-

dada La variación de la cantidad que desean adquirir los compradores, motivada por cualquier razón distinta de una variación del precio (por ejemplo, un aumento del ingreso, un cambio de los gustos, etc.) es una "variación de la demanda" (en términos gráficos, es un desplazamiento de la curva de demanda). Si, por el contrario, la decisión de comprar más o menos depende de una variación del precio del bien en cuestión, "varía la cantidad demandada" (en términos gráficos, la variación de la cantidad demandada es un movimiento a lo largo de una curva de demanda invariable).

Variación de la oferta frente a variación de la cantidad ofrecida Esta distinción es la misma en el caso

de la oferta que en el de la demanda, por lo que debe verse **variación de la demanda frente a variación de la cantidad demandada**.

Velocidad del dinero El dinero, al servir de medio de cambio, pasa de un comprador a un vendedor, a un nuevo comprador, etc. Su "velocidad" se refiere a la "rapidez" de este movimiento. La **velocidad-ingreso del dinero** se define más exactamente como el PNB nominal dividido por la oferta monetaria total del periodo en cuestión, o sea, $V \equiv P \times Q / M \equiv \text{PIB} / M$.

Velocidad-ingreso del dinero Véase **Velocidad-ingreso**.

Ventaja absoluta (en el comercio internacional) La capacidad del país A para producir una mercancía más eficientemente (es decir,

una mayor producción por unidad de factor) que el B. La posesión de una ventaja absoluta no significa necesariamente que A pueda exportar con éxito esta mercancía a B. Éste también puede tener una ventaja comparativa.

Ventaja comparativa (en el comercio internacional) La ley de la ventaja comparativa establece que un país debe especializarse en la producción y la exportación de las mercancías que puede producir a un costo *relativamente* más bajo y debe importar aquellas otras en las que es un productor de costos *relativamente* elevados. Así pues, no es la ventaja absoluta sino la ventaja comparativa la que debe dictar y decidir los patrones de comercio.