

Ledesma, Joaquín R.

Documento de Cátedra N° 9

Economía Argentina. Facultad de Ciencias Sociales y Económicas

Economía política : teoría microeconómica, teoría de la distribución

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central "San Benito Abad". Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Ledesma, J. R. (s. f.). *Economía política: teoría microeconómica, teoría de la distribución*. (Documento de la cátedra Economía Argentina No. 9 Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina). Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/catedra/economia-politica-teoria-distribucion.pdf>

(Se recomienda indicar al finalizar la cita bibliográfica la fecha de consulta entre corchetes. Ej: [consulta: 19 de agosto, 2010]).

UNIVERSIDAD CATOLICA ARGENTINA

UCA

ECONOMÍA POLÍTICA

TEORÍA MICROECONÓMICA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN

Profesor:
Dr. Joaquín R. Ledesma



Facultad de Ciencias Sociales
y Económicas



TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN	3
1. Intro ducción	3
1.1. Concepto	4
1.2. Tierra, trabajo y capital	4
1.3. El valor de los recursos	5
1.4. Nueva relación factorial	5
2. Mercado de Factores Productivos.....	6
2.1. Demanda de una empresa	6
2.2. Demanda y oferta de mercado	8
2.3. El equilibrio en el mercado de factores.....	9
3. Mercado de Trabajo	10
3.1. Demanda de trabajo	11
3.2. La oferta de trabajo	12
3.3. Equilibrio en el mercado de trabajo	13
3.4. El problema del desempleo	14
3.4.1. Tipos de desempleo.....	14
3.4.2. Causas del desempleo	14
3.4.3. Datos de desempleo en la Argentina	16
4. Mercado de Tierra	16
4.1. El equilibrio de mercado	17
4.2. Teoría de David Ricardo	18
4.3. Desarrollo sustentable.....	19
5. Mercado de Capital	19
5.1. Tasa de rendimiento de los bienes de capital	19
5.2. Activos financieros y tipos de interés	20
5.3. Valor actual de los activos	20
5.4. Teoría clásica del capital.....	20
5.5. El rendimiento del capital	21
5.6. Oferta y demanda de capital	22
5.7. El equilibrio a corto plazo.....	22
6. Teoría de la desigualdad basada en la productividad marginal.....	23
7. Medición de la desigualdad	25
7.1. Curva de Lorenz	26
7.2. Relación de desigualdad	28
8. Fuentes de la desigualdad	29
8.1. Desigualdad en los salarios	29
8.2. Desigualdad en la renta.....	30
9. C onclusión	30
10. Soporte pedagógico	31
10.1. Lenguaje	31
10.2. Conceptos clave	31
10.3. Lista de nombres y conceptos	32
10.4. Auto-evaluación.....	33
10.5. Resultados.....	34

TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN¹

1. Introducción

En los módulos anteriores estudiamos las teorías de la demanda, la oferta y el mercado. En el módulo N° 5 analizamos cómo se representan las preferencias de los consumidores en la curva de demanda de un bien. En el módulo N° 7 llegamos a la curva de oferta de los productores, que expresa cómo se producen los bienes que actúan como medios para satisfacer las necesidades. En el módulo N° 8 analizamos la interacción entre la demanda (los consumidores) y la oferta (la capacidad tecnológica), y las estructuras de mercado resultantes.

La demanda, la oferta y el mecanismo de precios resuelven dos de los tres problemas económicos básicos: *qué y cómo* producir. Sin embargo queda por estudiar el tercer problema –*para quién* se produce–. De ello se ocupa la **teoría de la distribución**.

Esta parte de la teoría microeconómica se plantea quiénes son los que gozan de los frutos de la actividad económica. ¿Cómo se reparte el ingreso proveniente de las ventas entre los trabajadores, los propietarios de la tierra y los dueños del capital? ¿Cómo se fija el pago a los diferentes factores productivos? ¿Por qué hay personas que ganan 100.000 pesos al año y otras 5.000?

Los bienes que la sociedad requiere no se pueden producir con un solo factor; para obtener estos productos siempre se necesitan por lo menos dos. ¿Cuál de ellos se queda con los frutos del trabajo conjunto? La teoría de la distribución analiza cómo se divide el producto entre los distintos factores productivos –trabajo, tierra y capital–, es decir, analiza **cómo se fija el precio de cada factor en su respectivo mercado**. En el módulo N° 8 señalamos que así como existen mercados de bienes, también existen **mercados de factores** donde lo que se demanda y se ofrece es el trabajo, la tierra y el capital necesarios para producir los bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades de los consumidores. En cada uno de los mercados de los recursos productivos el precio recibe un nombre especial. Como destaca Samuelson, “los salarios constituyen el precio del trabajo, la renta es el precio de la tierra y el tipo de interés es el precio del capital”².

La interacción entre los factores humanos y los que proporciona la naturaleza fue tratada en varias ocasiones en la literatura económica³ por autores que en su mayoría partían del rol que el conocimiento del hombre podía llegar a desempeñar en su dinámica transformadora para exceder los límites que la naturaleza le impone. La observación de la realidad obligó a la teoría económica a enfrentar múltiples interrogantes. La respuesta se encuentra en los estudios teóricos sobre los **factores de la producción y el sistema generador de riquezas**.

Posiblemente, cuando estos fascículos se transformen en un libro este capítulo deba ser el primero de la teoría microeconómica. La teoría clásica de los **factores productivos** fue y

¹ Quiero destacar y agradecer la colaboración de Agustina Dumas y Jimena Marchán en el trabajo de base, sin el cual esta tarea no sería posible.

² Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D., *Economía*. McGraw-Hill, 13° ed., 1999, pág. 760.

³ Turgot, Smith, Malthus, Ricardo, Mill, Culloc, Stuart Mill, Say, Schultz, Solow, Arrow, Becker, Romer, Stiglitz, Gorz, Lucas, Gaudin y otros.

es motivo de constantes críticas. Por ello, dedicaremos un espacio a los elementos teóricos básicos.

1.1. Concepto

Supongamos un único proceso productivo integrado. La secuencia sería: en el inicio, las primeras materias o *materias primas* brindadas por la *naturaleza*, y luego sucesivas *transformaciones*, gracias a *servicios* prestados por diferentes componentes del sistema económico, que convertirán a esas materias primas en *productos finales*.

Coloquemos nuestra atención en las palabras “materias primas”, “naturaleza”, “transformaciones”, “servicios” y “producto”. Entre el producto final y las materias primas iniciales existe una *diferencia* física y nominal que no se crea de la nada, sino que es *añadida* por algo o alguien. ¿A quién se la asignamos? Precisamente a los factores o recursos productivos. Entonces un concepto de factor –según la teoría económica– sería: “todo agente económico, persona o cosa, susceptible de añadir valor a las materias primas en algún momento del proceso productivo. Es decir que la causa del valor añadido en el proceso productivo es la actuación de los recursos o factores”⁴. Recordemos que intentamos explicar la *teoría económica* y por ahora no estamos haciendo ningún juicio de valor⁵.

Para ser productivo, el *factor* debe *añadir valor* mediante la prestación de *servicios*. ¿Todo aporte del factor es valor añadido? **No**; solamente aporta valor aquel que satisface necesidades que tengan demandas efectivas. Por ejemplo, un camión es un *factor*, pero debe funcionar adecuadamente para cumplir con sus servicios de transporte y generar valor añadido.

Uno de los temas más polémicos desde el punto de vista cristiano es que cuando se habla de *factor*, la teoría no diferencia entre persona o cosa en su aptitud para crear valor. En el caso del hombre, sólo sus *servicios* entran en la relación laboral, y en la actualidad no se puede negociar el factor. ¿Ha sido así siempre y en todos los lugares? Lamentablemente no. En la historia de la humanidad hubo organizaciones económicas caracterizadas por la esclavitud. Aún hoy existen lugares donde la explotación de los niños sigue siendo una realidad. “De ninguna plataforma política está ausente la mención a los derechos del niño y la certeza de que en ellos descansa nuestro futuro, sin embargo en nuestro país, con un ingreso per cápita de 8.475 dólares en 1998, ubicados en la franja de países con alto IDH, (ocupamos el puesto 35, con un índice de 0,837 según el informe 2000 del PNUD), casi la mitad de los pobres son niños, y casi la mitad de los niños son pobres. De un universo de aproximadamente 10 millones de niños, casi 5 millones viven en hogares que están por debajo de la línea de pobreza, y 1,5 millones de niños son indigentes”⁶.

1.2. Tierra, trabajo y capital

“Los fundadores de la economía clásica, Adam Smith y David Ricardo, se interesaron por la distribución de la renta generada por los factores entre las tres grandes clases sociales: trabajadores, capitalistas y terratenientes. (...) Su preocupación fue ¿qué determina

⁴ Hernández Iglesias, Feliciano, *Los factores productivos*. Hyspamérica, vol. 5, pág. 101.

⁵ Para ver nuestra opinión al respecto, rogamos consultar el Fascículo N° 3 titulado *El enfoque católico de la economía*.

⁶ Citado por Prieto, D. Conferencia de 26.09.00, CPCE.

la renta de cada grupo en relación a la renta total? Y ¿cómo afecta al crecimiento económico de la sociedad la distribución de la renta?”⁷

Es importante recordar que hace tres siglos predominaba la economía rural. Los recursos naturales eran incluidos en bloque en el concepto de “tierra”: tierras diferentes tenían distinta productividad, lo que generaba *rentas* diferenciales. Todo aquello que no era realizado por el esfuerzo humano (*trabajo*) era denominado *capital*.

En la actualidad, las nuevas teorías consideran en forma amplia todo recurso productivo como un bien de capital. Todos los bienes económicos, en cuanto proporcionan servicios productivos, son *bienes de capital*, es decir, *fuentes de servicios productivos*. Por ello hablaremos de “capital humano”, “capital ambiental”, “capital físico”.

1.3. El valor de los recursos

La teoría tradicional centró su atención en el *costo de producción* para medir el valor de los recursos. Excepto la naturaleza, que abarca bienes no producidos, todas las formas de capital son *producidas* y por ello se dice que son trabajo acumulado. Los clásicos pensaron en la homogeneidad de los factores, excepto la tierra. David Ricardo fue el autor de la doctrina del valor-trabajo, que asignaba valor a las cosas según el trabajo que requirieran. Marx retomó esta hipótesis para desarrollar el concepto de *plusvalía*.

La teoría del costo fue superada. Para definir el valor del capital, dependemos más de los flujos futuros que de su costo. Es decir que *valor* y *costo* no son la misma cosa. Ejemplo: puedo fabricar un bien cuyo costo histórico sea 100, pero el valor dependerá de los servicios futuros que me preste el bien, es decir, de su capacidad productiva.

El costo puede ser menor que el valor, pero también muchas veces es mayor. El primer caso se denomina *renta*. En el segundo, la renta será negativa porque el esfuerzo realizado (costo) no será compensado por el valor de los servicios del factor. Frecuentemente oímos: “¿Cuánto me costó y ahora no vale nada!” ¿“Vale” para quién? Esto es lo que la teoría intenta responder en forma satisfactoria. Para ello, la teoría de la distribución se basa en la teoría de los precios: el precio de cualquier bien o factor, en un mercado libre, viene determinado por la oferta y la demanda. Para ello habrá que estudiar los determinantes de la oferta y la demanda de los factores.

1.4. Nueva relación factorial

En los últimos 30 años se ha diseñado una **nueva función macroeconómica de producción** como consecuencia del **cambio de la función tecnológica** (*sistema tecnoeconómico*). En el análisis observamos un **doble efecto**, a saber: 1) una relación interfactores con el agregado específico y diferencial del **conocimiento** (activos educativos), y 2) una alteración intrafactor dada por los **límites** para proteger el **ecosistema** (activos ambientales). De este doble efecto proceden los conceptos emergentes de **capital humano** y **capital ambiental**.

Antes se pensaba que la única forma de acumulación de riqueza era la inversión en capital físico, pero la realidad superó este supuesto. El **crecimiento económico** se genera con una mayor participación del capital humano al tiempo que disminuye la del capital físico. Ambos activos se encuentran hoy en un esquema que tiene una mayor movilidad y

⁷ Lipsey, Richard G., *Introducción a la economía positiva*. Barcelona, Ed. Vicens Vives, serie Universidad, 1981, pág 385.

una interacción diferente entre los factores, llamada *globalización*. Tales cambios parecen establecer los fundamentos de la *Nueva Economía*.

Comenzaremos analizando cómo se determina la demanda de los factores productivos en general. En los párrafos 3, 4 y 5 analizaremos por separado las particularidades de los mercados de trabajo, tierra y capital. En el párrafo 6 estudiaremos una simplificación de la teoría de la distribución elaborada por Clark; en el 7 analizaremos el modo de medir la desigualdad; por último, en el 8 estudiaremos las principales fuentes de donde proviene la desigualdad en la distribución.

2. Mercado de Factores Productivos

La retribución a cada factor se determina principalmente en el mercado con el juego de la oferta y la demanda. Por un lado están las empresas de una economía que demandan los recursos necesarios para producir aquellos bienes y servicios que la sociedad desea. Por el otro lado se encuentran las familias que ofrecen sus recursos, ya sea capacidad para el trabajo, tierra o capital. En el párrafo que sigue analizaremos en términos generales qué significa el equilibrio en el mercado de factores y cómo se llega a él.

2.1. Demanda de una empresa

Analizaremos aquí cómo se constituye la demanda de factores por parte de las empresas⁸. ¿Cómo determina una empresa la cantidad de empleados que debe tener?

Tomemos el ejemplo planteado en el módulo N° 7 de una empresa que produce camisas y utiliza trabajadores, tela y maquinaria para confeccionarlas. ¿Cuántos empleados deberá contratar para ser lo más eficiente posible, dados los salarios que debe pagar? Si con 6 trabajadores la empresa obtiene un beneficio, ¿deberá contratar uno más?

Intuitivamente se puede contestar diciendo que contratará un trabajador más siempre que éste aporte más a la empresa que lo que cueste a la empresa emplearlo. Pero, ¿cuánto le cuesta emplearlo? Simplemente el **salario** que debe pagarle.

¿Cuánto aporta un nuevo trabajador a la empresa que fabrica camisas? En el módulo N° 7 introdujimos el concepto de **producto marginal** como el aporte a la producción (camisas en este caso) del último trabajador incorporado. Para poder comparar este aporte con el salario, la empresa necesita saber cuánto vale (en términos monetarios) ese aporte a la producción, es decir, el valor monetario de las camisas confeccionadas por el último trabajador. Para esto se debe multiplicar el producto marginal por el ingreso adicional que la empresa obtiene por vender esta nueva producción. Este nuevo concepto se conoce como **valor del producto marginal**⁹:

El **valor del producto marginal** (VPmg) representa el ingreso adicional que obtiene la empresa por emplear una unidad más de insumo.

⁸ Estudiaremos el modelo basado en la *productividad marginal*.

⁹ La teoría objetiva del valor difiere de la visión subjetiva del trabajo de la DSI.

Suponiendo que el mercado de camisas es **perfectamente competitivo**, el ingreso adicional de cada unidad vendida es el **precio** de una camisa¹⁰. Así, el valor del producto marginal es el producto marginal multiplicado por el precio: $VPmg = Pmg \times P$.

Si el mercado presenta una **competencia imperfecta**, la demanda tiene pendiente negativa y el ingreso adicional de las últimas camisas vendidas –el ingreso marginal– ya no es igual al precio. En estos casos, el valor del producto marginal es el producto marginal multiplicado por el ingreso marginal ($VPmg = Pmg \times Img$). En realidad, *el caso de la competencia perfecta es un caso especial donde el ingreso marginal es igual al precio*.

Para los trabajadores de la fábrica de camisas, el valor del producto marginal se calculará así:

$$VPmgT = PmgT \times Img; \text{ si el mercado es perfectamente competitivo, se puede expresar como } VPmgT = PmgT \times \text{precio camisa.}$$

Volvamos al planteo inicial: ¿se contratará al último trabajador o no? Ahora estamos en condiciones de contestar más técnicamente: se contratará un trabajador adicional si el aporte que realiza a la empresa –el valor del producto marginal– es mayor que el costo que enfrenta la empresa para contratarlo –el salario–. Veamos un par de ejemplos.

Supongamos que el mercado de las camisas es de competencia perfecta. Si nuestra empresa productora de camisas incorporara un nuevo trabajador, la producción mensual aumentaría de 100 a 130 camisas y por lo tanto el producto marginal del trabajador incorporado sería de 30 camisas.

Caso 1: Se contratará un trabajador adicional

PmgT (camisas)	Img = precio ¹¹	VPmgT	Salario	Beneficio o pérdida
30	\$40	\$1.200	\$700	\$500

Caso 2: No se contratará un trabajador adicional

PmgT (camisas)	Img = precio	VPmgT	Salario	Beneficio o pérdida
30	\$25	\$750	\$900	-\$150

En el caso 1, el valor de la producción aportada por el último trabajador es de \$1.200 mientras que el costo de contratarlo es de \$700, de modo que esta empresa contratará un trabajador adicional.

En el caso 2, el ingreso que provoca el último trabajador (\$750) es menor que el salario que se le debería pagar (\$900). Evidentemente esta empresa productora de camisas no tomará un empleado más.

De estos casos podemos derivar un principio fundamental:

Una empresa contratará un trabajador adicional cuando el valor del producto marginal generado por ese empleado sea mayor que el salario¹².

¹⁰ Recordemos que para una empresa individual la demanda es horizontal: puede vender toda su producción al precio dado por el mercado.

¹¹ En competencia perfecta el ingreso marginal es igual al precio de venta del producto.

¹² Debe ser mayor que la renta en el caso de la tierra y mayor que el interés en el caso del capital.

Este principio nos está diciendo que una vez hallada la curva del valor del producto marginal de un factor sabremos cuánto se contratará del mismo; en otras palabras, habremos averiguado la **demanda de la empresa**:

La **curva de demanda** de un factor está dada por la curva del valor del producto marginal para ese factor.

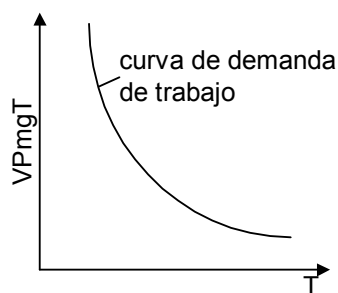


Gráfico 1. Demanda de trabajo de una empresa.

Es importante destacar que la demanda de cualquier factor es una **demanda derivada**. Esto significa que los factores no se demandan por la utilidad directa que puedan brindar, sino porque sirven para producir los bienes finales que los consumidores demandan. Son las necesidades y los gustos de los consumidores los que determinan, en última instancia, la cantidad de factores a contratar. Si las personas sólo usaran remeras no demandarían ni una camisa, y por consiguiente nuestra empresa no demandaría empleados ni maquinaria.

La demanda de factores depende del nivel de actividad. Por eso es importante el Producto Bruto de un país: cuanta más variación positiva indique, mayor cantidad demandada de factores implicará; pero si es negativa, la demanda de factores caerá. Con esto intentamos aproximar el análisis micro al principal agregado macroeconómico: el PBI y su relación con el empleo de los factores.

2.2. Demanda y oferta de mercado

Si lo que buscamos es analizar la determinación de los precios de los factores en el mercado, debemos trabajar con la oferta y la demanda de mercado.

¿Cómo se obtiene la **demanda** de mercado de los distintos factores? Sumando horizontalmente las curvas de demanda de cada factor de las distintas empresas¹³.

Las formas de las **curvas de oferta** varían según el factor de que se trate; pueden tener pendiente positiva, vertical o incluso negativa. En los párrafos que siguen estudiaremos cada una de ellas en detalle. Se puede señalar que, en reglas generales, cuanto mayor sea el pago a un factor, mayor será la cantidad ofrecida del mismo.

¹³ Es el mismo procedimiento que se utiliza para obtener la demanda de mercado de un bien final, estudiada en el módulo N° 5.

2.3. El equilibrio en el mercado de factores

El **equilibrio** en el mercado de factores se alcanzará donde la curva de demanda se cruce con la de oferta (punto E del siguiente gráfico). En este punto, la cantidad demandada será igual a la ofrecida y determinará un salario, una renta o interés, según el recurso productivo de que se trate.

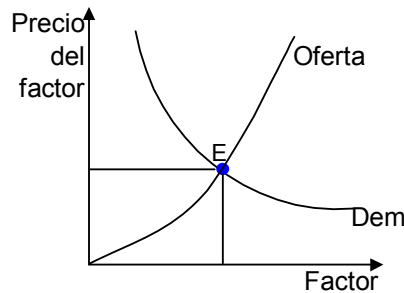


Gráfico 2. Equilibrio en el mercado de factores.

Si la demanda de camisas aumenta, la demanda de trabajo se incrementará (línea naranja) y tanto el número de empleados (T_2) como el salario de equilibrio (S_2) serán mayores (gráfico 3). Si llegara al país un grupo numeroso de inmigrantes con las habilidades necesarias para fabricar camisas, la oferta de empleo aumentaría (línea azul) y el salario de equilibrio se reduciría a S_2 (gráfico 4). Estos movimientos de la oferta y la demanda de un factor productivo se observan en los gráficos que siguen:

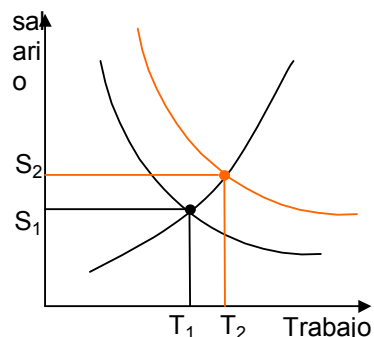


Gráfico 3. Aumento de la demanda de trabajo.

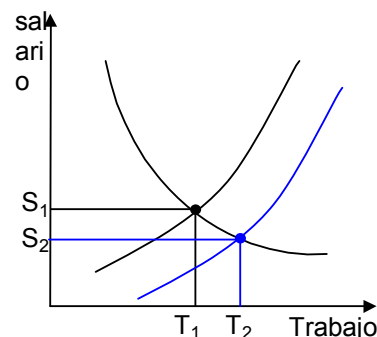


Gráfico 4. Aumento de la oferta de trabajo.

Para los factores muy escasos y “muy útiles en la producción de bienes que desea el público que dispone de poder adquisitivo”¹⁴, las fuerzas de oferta y demanda son claras y dan lugar a precios altos. Por el contrario, se establecerán precios bajos para los factores muy abundantes, o en el caso de que los consumidores dejen de demandar los bienes que esos factores producen de manera más apta.

En los párrafos que siguen analizaremos por separado el mercado de cada factor y sus respectivas particularidades. Sin embargo, es necesario recordar que los factores no

¹⁴ Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D., op. cit., pág. 768.

pueden producir bienes por sí mismos sino que siempre se combinan. El bien que surge es fruto de la colaboración, en mayor o menor medida, de cada uno.

Esto no quiere decir que todos los factores tengan la misma *naturaleza*. Sin duda la tierra difiere de un bien físico *producido* como una máquina, y es evidente que el servicio que presta el hombre con su esfuerzo, el *trabajo*, también es de naturaleza totalmente diferente. No obstante, la teoría económica señala que es preciso estudiar a todos los factores por igual con un solo propósito: saber cuánto añade cada uno.

A propósito, es necesario evaluar la siguiente afirmación: con el desarrollo humano sustentable se incrementa la contribución del capital humano al Producto de cada país y disminuye la del capital físico natural y producido. En los países industrializados, más del setenta y cinco por ciento del Producto Nacional proviene de recursos humanos. Sin duda, la economía moderna supera a la clásica, que limitó su análisis al capital físico.

3. Mercado de Trabajo

En este apartado analizaremos el mercado de trabajo. Por **trabajo** entendemos¹⁵ toda actividad humana *voluntaria*, física o intelectual, directiva o ejecutiva, autónoma o vinculada contractualmente, aplicada a la producción de bienes y servicios.

Primera aclaración: la combinación física e intelectual es una constante, pero no así la proporción: desde la segunda posguerra existe la tendencia, acelerada en la última década, a una mayor participación del conocimiento en el trabajo.

Segunda aclaración: en la definición que acabamos de dar, el término “voluntaria” es determinante para diferenciar el trabajo de la esclavitud. Si bien hoy en día es común referirse al trabajo como un factor de la producción, es importante tener en cuenta que el trabajo es inseparable de la persona humana y que por lo tanto no puede admitirse que la remuneración se establezca exclusivamente al nivel objetivo que determine el mercado. Existe una teoría *subjetiva* del trabajo que hay que contemplar. En este caso, el concepto de trabajo está más vinculado a la *naturaleza* (humanidad) de quien lo presta que el concepto de productividad de un servicio. Recuérdese lo que señalamos en la introducción, cuando dijimos que, en el caso del hombre, sólo los *servicios* entran en la relación laboral. En la actualidad no se puede negociar el *origen* del servicio, como sí era posible en los sistemas que sostenían la esclavitud.

Otra consecuencia de su unión a la persona humana es que no puede esperarse que la elección de un trabajo esté orientada exclusivamente a la mayor remuneración, ni se puede esperar la plena movilidad del trabajador de una localidad a otra o de una ocupación a otra. Es característico de este factor que tampoco se pueda almacenar, pues el trabajador no puede esperar a que aumente la remuneración a un nivel determinado para ofrecer su capacidad de trabajo.

Si uno compara los salarios que se pagan a trabajadores similares que ocupan puestos de trabajo idénticos pero en distintas regiones, verá que pueden diferir ampliamente. A su vez, los salarios para un mismo puesto varían con el tiempo. ¿Por qué varía el pago al trabajo de una región a otra y de un momento a otro? La respuesta se encuentra en el funcionamiento de la demanda y la oferta de trabajo.

¹⁵ En la actualidad se presenta al trabajo empresario como el cuarto factor de la producción. Consiste en la coordinación de los factores productivos.

3.1. Demanda de trabajo

Como hemos visto, la demanda de empleo refleja la productividad marginal del trabajo. Una empresa demandará más trabajo si el valor del producto marginal resultante es mayor que el salario. Pero, ¿qué hay detrás de la productividad marginal del trabajo? Ya sabemos que los rendimientos de los factores productivos son decrecientes: a mayor cantidad de trabajo, menor será la cantidad aportada por el último trabajador.

Más allá de la cantidad de trabajo empleado, en la determinación de la productividad marginal del trabajo influyen tres factores muy importantes: la calidad del trabajo, la cantidad y calidad de los factores que colaboran con él, y el nivel y la utilización de los conocimientos técnicos.

- Calidad del trabajo: La calidad se refiere a la formación y la cualificación de los trabajadores. La teoría actual ha eliminado la hipótesis de que el trabajo es *homogéneo*. En la economía moderna es considerado *heterogéneo* y surge de inversiones en educación, capacitación y salud. La inversión en salud está vinculada a las expectativas de vida de cada país. Casi la tercera parte de la población de los países de menor desarrollo, ubicados en su mayoría al sur del Sahara, no habrán de llegar a los 40 años. Sin duda, comparados con las expectativas de 75 y 80 años en los países desarrollados, quedan en evidencia las consecuencias de realizar o no inversiones en salud, no solamente por el servicio que pueden prestar sino por la más simple e importante de las causas: vivir. Sin duda la inversión en educación y capacitación se ha convertido, en la teoría actual, en el origen del **capital humano**, tratado por el norteamericano Theodore W. Schultz (1902-1998), premio Nobel de Economía en 1979, en sus obras *Economic Value of Education* (1963) y *Human Capital* (1975), y por Gary Becker, también premio Nobel de Economía en 1992, en su obra *Human Capital* (1964). Los países con bajas tasas brutas de matriculación primaria, secundaria y terciaria combinada¹⁶ no cuentan con gente capacitada para trabajar con los avances tecnológicos que mejorarían su productividad. No se puede esperar que Níger o Burkina Faso, cuyas tasas brutas de matriculación son de 15% y 20% respectivamente, tengan trabajadores con la misma productividad que los de Suecia o el Reino Unido, donde la tasa es del 100%.
- Cantidad y calidad de los demás factores: El trabajo resulta más productivo en aquellas regiones en las que los recursos naturales son más abundantes y de mejor calidad. Por ejemplo, un mismo trabajador podrá obtener mejores rendimientos de soja en un suelo fértil que en uno arenoso y desértico. Ello ocasiona *migraciones*, que permiten que el trabajo se desplace a entornos más productivos. Asimismo, el capital acumulado –tal como redes ferroviarias, plantas y equipos, etc.– aumentan la productividad del trabajador.
- Nivel y utilización de los conocimientos técnicos: Recordemos el caso de la empresa que fabrica camisas. ¿Dónde será más productivo un trabajador: en una fábrica donde los equipos son viejos, escasos, se rompen frecuentemente, y las condiciones de trabajo son desgastantes, o donde los equipos de punta facilitan la tarea del empleado? Evidentemente, métodos tecnológicos superiores –unidos a una

¹⁶ Índice de Desarrollo Humano, Naciones Unidas, 1998.

gestión eficiente por parte de la empresa que los posee— aumentan la productividad de los trabajadores.

Como destaca Samuelson, “un trabajo de mejor calidad, unido a la acumulación de capital y a los avances tecnológicos, da un enorme impulso a la productividad del trabajo y a la demanda de trabajo”¹⁷.

3.2. La oferta de trabajo

La otra fuerza que determina el nivel salarial de una actividad en una región y un momento determinados es la **oferta de trabajo**. ¿Qué influye sobre la cantidad de trabajo ofrecida?

Los principales determinantes de la oferta de trabajo son 1) el tamaño de la población disponible para trabajar y 2) la forma en que ésta decida gastar su tiempo.

1) Población económicamente activa: Este concepto se refiere al número de personas que tienen ocupación o que la están buscando activamente. La población económicamente activa depende, por un lado, de la **tasa de crecimiento de la población**. En los países más desarrollados, el crecimiento natural de la población es cercano a cero debido en parte a la inserción de la mujer en el mercado laboral y al menor número de familias que se constituyen. Así, el número de trabajadores activos es cada vez mayor en relación a la cantidad de personas ya retiradas.

Las mujeres y la gente mayor se inclinan a formar parte de la fuerza laboral cuando la demanda es alta. Richard Lipsey¹⁸ menciona como ejemplo típico la situación de los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial.

Por otro lado, la población económicamente activa viene determinada por los **movimientos migratorios**. Una fuerte inmigración de trabajadores aumenta la población económicamente activa, lo que reduce el salario pagado debido a la abundancia del factor. Para contrarrestar esta interferencia en el libre juego de la oferta y la demanda existen hoy en día fuertes limitaciones a la entrada de trabajadores.

2) Tasa de actividad: Más allá de la cantidad de personas disponibles para trabajar, es importante conocer cuántas horas están dispuestas a trabajar por el salario pagado.

La curva de oferta presenta una forma particular. Cuando el salario es bajo y las horas trabajadas son pocas, un aumento del salario impulsa a los trabajadores a ofrecer más horas del día para trabajar (curva de oferta con pendiente positiva). Sin embargo, llega un punto en que la persona considera que la remuneración total que recibe es suficiente, y ante sucesivos incrementos del salario decidirá trabajar menos horas por día, pues mantendrá la misma remuneración pero disfrutará de más horas de ocio. Como muestra el gráfico 5, la curva de oferta tiene pendiente negativa a partir de A, punto en el cual la remuneración total ya es suficiente. (¿Suficiente? No se sorprenda, imagine que el mundo no se agota en su propia realidad. Hay niveles de ingreso que permiten esta opción.)

¹⁷ Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D., op. cit., pág. 786.

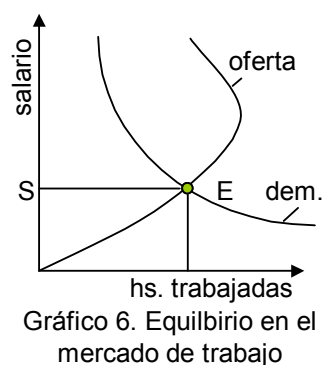
¹⁸ Op.cit., pág. 398.



La elevación de las rentas que tuvo lugar en Occidente condujo a la gente a consumir más bienes y también a dedicar más tiempo al ocio. La explicación reside en que un aumento del salario modifica la relación bienes-ocio: con menos trabajo se pueden tener los mismos bienes; los bienes se hacen más baratos en relación al ocio. Por supuesto, no todos los trabajadores tienen esta alternativa.

3.3. Equilibrio en el mercado de trabajo

La interacción en el mercado de la demanda y la oferta de trabajo fija un salario de equilibrio (punto E del gráfico 6). Este nivel de salario viene determinado por todos los factores que actúan detrás de la demanda y oferta que acabamos de analizar:



En el equilibrio de un mercado de trabajo perfectamente competitivo –donde las personas y los puestos de trabajo son iguales y donde ningún trabajador puede influir en el salario– no existirían diferencias salariales; el salario sería uno. Sin embargo, el supuesto de competencia perfecta para el mercado de trabajo es bastante irreal, las personas son diferentes, y los puestos de trabajo también, por lo tanto se dan importantes diferencias salariales.

Asimismo existe el problema de la discriminación: los puestos de trabajo mejor remunerados son los obtenidos generalmente por varones blancos. Las mujeres y las personas de color sufren desventajas a la hora de conseguir un empleo. Al respecto existen dos índices¹⁹ que reflejan las desigualdades de género en el desarrollo humano.

¹⁹ Ver Fascículo N° 1, pág.20.

3.4. El problema del desempleo

El desempleo es uno de los problemas más graves que pueden afectar a una economía, ya que la mayor parte de los ingresos de las personas provienen de su trabajo. ¿Qué es el desempleo? ¿Cómo se define a una persona desempleada?

Un **desempleado** es aquel que, no teniendo ocupación, busca trabajo activamente²⁰.

3.4.1. Tipos de desempleo

Se pueden distinguir distintos tipos de desempleo para explicar las situaciones de las personas: el desempleo **friccional**, el **estructural** y el **cíclico**.

El desempleo **friccional** se da por el movimiento de personas entre regiones, por el cambio de trabajo en busca de uno mejor, por la incorporación al mercado de estudiantes que acaban de terminar su educación, por el retorno al trabajo de una mujer que ha tenido un hijo, etc. Este tipo de desempleo es consecuencia de las decisiones de las personas de cambiar de trabajo o de empezar a trabajar.

El desempleo **estructural** es aquel que se da en ciertas actividades económicas o regiones cuando la oferta y la demanda de trabajo no coinciden. Hay sectores de la economía que crecen aumentando la demanda de trabajo y otros que se reducen expulsando personal. Teóricamente, si los salarios se ajustaran fácilmente para abajo o para arriba se equilibraría el mercado de trabajo y no habría desempleo estructural. Allí donde existiera un exceso de oferta, los salarios caerían y expulsarían gente hacia aquellos sectores donde los trabajadores fueran escasos y los salarios altos.

Sin embargo, los salarios no son flexibles ni se ajustan rápidamente a las perturbaciones económicas, y además los trabajadores tampoco se mueven permanentemente de una región a otra en busca del empleo mejor remunerado. Un ejemplo en Argentina fue la actividad petrolera en las localidades neuquinas de Cutral-Có y Plaza Huinul. Una vez que la mayor parte de la explotación hubo acabado, los trabajadores fueron quedando desempleados. La empresa petrolera ya no los necesitaba y se produjo un exceso de oferta laboral.

El desempleo **cíclico** se da cuando la demanda global de trabajo es baja. Cuando disminuyen el consumo y la producción nacional, existe un exceso de oferta no sólo en algunas regiones sino en toda la economía. Este tipo de desempleo surge como consecuencia de una demanda agregada insuficiente. Un ejemplo reciente en la Argentina se dio en el año 1995. Cuando el país sufrió una grave recesión por el llamado *Efecto Tequila*, el producto bruto interno se redujo un 3% con respecto al año anterior y la tasa de desempleo alcanzó el punto más alto de la década: 18,4%.

3.4.2. Causas del desempleo

¿Por qué hay personas que quieren trabajar y no consiguen un puesto donde hacerlo? ¿Por qué el mercado de trabajo frecuentemente no encuentra un equilibrio entre oferta y demanda? Si bien existen muchas teorías, hay un tema en común que siempre aparece a la hora de explicar el desempleo: **la rigidez salarial**.

²⁰ INDEC Informa. Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, mayo de 2000, pág. 121.

El célebre economista británico Sir John Maynard Keynes sostenía que los salarios no se ajustan para equilibrar los mercados sino que responden lentamente a las nuevas condiciones económicas. Supongamos un mercado de trabajo que en principio está en equilibrio (punto E_1 del gráfico 7). En este mercado, el salario de equilibrio de la situación inicial (S_1) iguala la cantidad de trabajo que la población está dispuesta a ofrecer con la que las empresas quieren demandar (T_1). Supongamos ahora que la oferta de trabajo aumenta debido a la incorporación de un gran grupo de inmigrantes que buscan trabajo. La curva de oferta (O_1) se trasladará hacia la derecha hasta O_2 . Si el salario disminuyera fácilmente las empresas contratarían más trabajadores y se alcanzaría un nuevo equilibrio en E_2 , donde el salario (S_2) es menor que el inicial y la cantidad de trabajo empleada (T_2) es mayor. Como podemos observar, el análisis económico considera al trabajo igual a cualquier otro bien en la teoría de los precios.

Sin embargo, los salarios suelen ser **inflexibles a la baja**. Si la remuneración queda constante en el nivel S_1 , la demanda de trabajo no aumentará y habrá trabajadores desempleados (T_1T_3), tal como indica la llave del gráfico 7. Una situación similar se daría si la demanda de trabajo cayera (traslado paralelo de la curva de demanda hacia la izquierda) y el salario no se redujese.

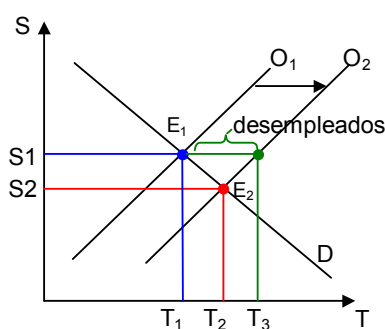


Gráfico 7. Desempleo causado por la rigidez salarial

Pero ¿por qué los salarios se mueven lentamente y no equilibran el mercado? Al ajustarse, la mayoría de las empresas administran los sueldos mediante **escalas fijas** generalmente **anuales**, y suben el mismo porcentaje para todas las categorías. De este modo, no existe margen para efectuar ajustes importantes en una determinada área en la que haya un exceso o escasez de trabajadores. Este sistema de escalas salariales se utiliza para ahorrar dinero y tiempo en la administración y porque da una sensación de equidad dentro de la empresa.

Además, en los mercados de trabajo donde existen **sindicatos**, los salarios pueden ser más rígidos todavía. Se pueden fijar convenios con una duración de tres años durante los cuales no es posible ajustar los salarios para equilibrar la oferta y la demanda.

Éste es un tema polémico, controvertido y que nos afecta a todos. Por ello es imprescindible que avancemos en el análisis para saber qué dice la teoría y qué alternativas existen.

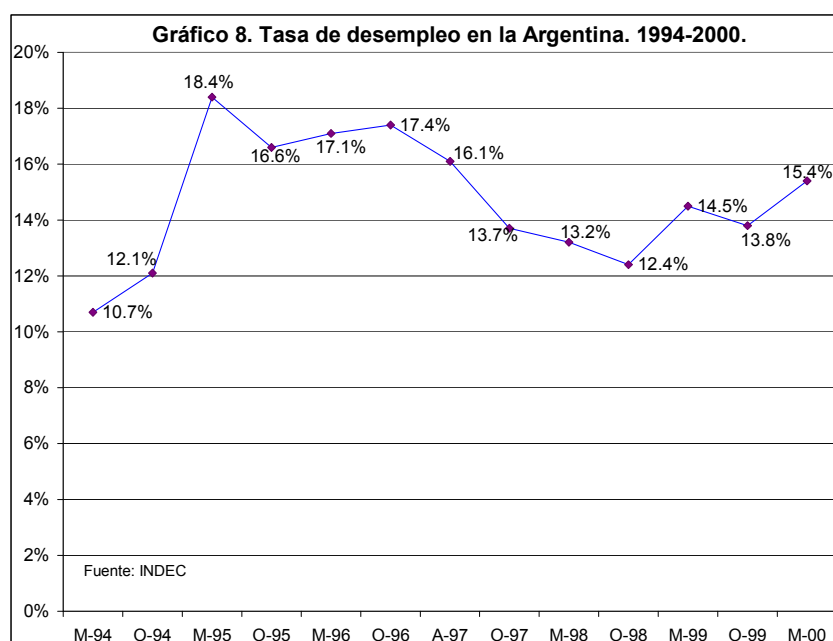
3.4.3. Datos de desempleo en la Argentina

El cuadro a continuación y el gráfico 8 muestran las cifras de desocupación en la Argentina desde 1994 hasta mayo del año 2000. Como se dijo anteriormente, el año 1995 registró la mayor tasa de desocupación debido a la crisis de la economía causada por el *Efecto Tequila*. Para ese año, el desempleo fue principalmente cíclico.

	1994 199	5 19	96	1997	1998 19	99 2	000
Mayo	10.7%	18.4%	17.1%	16.1%*	13.2%	14.5%	15.4%
Octubre	12.1%	16.6%	17.4%	13.7%	12.4%	13.8%	

* Corresponde a abril de 1997.

Fuente: INDEC.



4. Mercado de Tierra

Si el salario de trabajo aumenta porque hay un incremento de la cantidad demandada de trabajo, las personas decidirán dedicar menos tiempo al ocio y ofrecerán su capacidad de trabajo por más tiempo, o comenzarán a trabajar si no estaban en actividad. ¡Pero cuidado! Esto es válido suponiendo que se encuentren en la parte con pendiente positiva de la curva de oferta de trabajo. Recuerde que la curva tiene también otra forma o pendiente; las conclusiones serán diferentes según el tramo que se considere.

Sin embargo, ¿qué sucede con la oferta de tierra si el alquiler de la misma aumenta? Si el precio de los productos agrícolas se eleva y más empresas desean emprender actividades agrícolas, ¿qué sucederá en el mercado de la tierra?

La **tierra** es un factor cuya **oferta es fija (no se desplaza) y limitada (no se produce)**. La cantidad total que se puede ofrecer viene fijada por la naturaleza y difícilmente puede incrementarse o reducirse frente a mayores o menores demandas que impulsen los precios

hacia arriba o hacia abajo. Nótese que los economistas clásicos vivieron en un mundo rural, y por ende pudieron observar las diferencias de fertilidad en las tierras.

Además de la tierra, existen otros recursos, llamados **recursos no renovables**, cuya oferta es fija: el hombre no puede producir petróleo. Asimismo, se consideran irreemplazables ciertos servicios brindados por determinadas personas. La labor de un actor o actriz de renombre para montar una obra de teatro o filmar una película no es reemplazable por la de otra persona; se puede asemejar a otra figura pero cada una es realmente única y por eso tiene también una oferta fija. Rodrigo no era igual a otros cantantes. Dado que ha fallecido, nadie lo podrá *sustituir*, ni siquiera su señora madre ni sus mismos músicos.

Se pueden hacer ciertas objeciones al concepto de oferta fija, pero no siempre son relevantes. Por ejemplo, uno puede ganarle terrenos al río o al mar, y entonces se habla de tierra *producida*: la costanera de Buenos Aires es un ejemplo, pero irrelevante. Otros podrán hablar de la *oferta de suelo fértil*. Esta sí es una distinción relevante, ya que no es perfectamente inelástica: la oferta de tierra puede aumentar por irrigación –como en la Colonia 25 de Mayo, en La Pampa– o puede disminuir por agotamiento del suelo, por erosión, sobreproducción o inundaciones. Sin embargo, en el corto plazo y en el análisis global su inelasticidad es todavía defendible.

¿Cómo se representa el equilibrio de mercado de un factor cuya oferta es fija, como en el caso de la tierra?

4.1. El equilibrio de mercado

Al ser fija, la oferta de tierra es totalmente inelástica y se representa como una línea vertical. Esto significa que sin importar cuál sea el precio que se pague por ella, se ofrecerá siempre la misma cantidad de hectáreas.

Como muestra el gráfico 9, el punto donde la demanda corta a la oferta determina el precio de equilibrio. Los economistas clásicos llamaban “**renta**” o “**renta económica pura**” al pago efectuado por un factor de este tipo:

La **renta** es el precio que se paga por el uso de un factor único cuya oferta es fija.

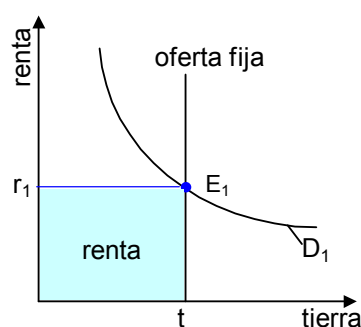
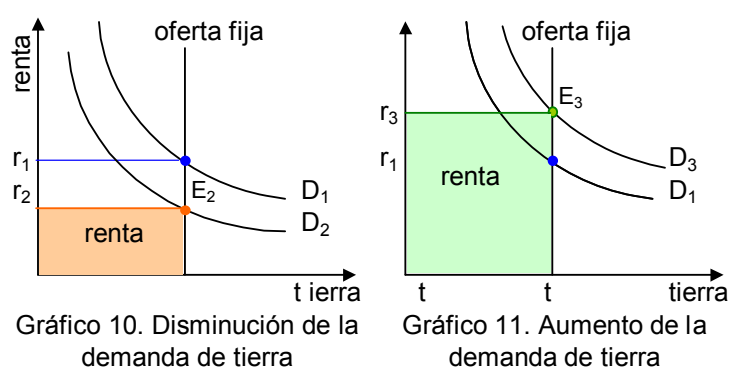


Gráfico 9. Equilibrio en el mercado de la tierra

La demanda cumple un rol fundamental en la determinación de la renta porque, dado que la oferta de tierra es fija, ésta siempre se ofrece por lo que se pague. Pero, como vimos en el párrafo 2.1., la demanda de tierra es una **demanda derivada** de la de bienes, y por

lo tanto la renta de la tierra está dada por la demanda del producto que con ella se elabore. Supongamos que la tierra se use para obtener trigo y que ése sea el único uso que se le pueda dar. Si la demanda de harina, pan y otros productos derivados del trigo disminuyera, la demanda de tierra caería y la renta sería menor porque los terratenientes que no la hubieran podido arrendar la ofrecerían a un precio menor. Por el contrario, si la demanda de trigo aumentara, la demanda de tierra también se incrementaría y frente a esto los terratenientes aumentarían el precio de alquiler (la renta). Se llegaría así a un nuevo equilibrio.

Estos movimientos hacia distintos equilibrios se muestran en los gráficos 10 y 11:



En el primer caso la demanda se desplaza hacia la izquierda y la renta disminuye. En el segundo hay un desplazamiento hacia la derecha y la renta aumenta.

4.2. Teoría de David Ricardo

Expondremos brevemente los conceptos sobre la renta de la tierra que el economista inglés David Ricardo²¹ (1772-1823) vertió en su libro *Principios de Economía Política y de Tributación*, publicado en 1817. Según Ricardo, a medida que la demanda del producto agropecuario aumenta, los productores acceden a alquilar tierras previamente en desuso. Las nuevas tierras incorporadas a la producción ya no son tan fértiles como las primeras; además están más alejadas de los centros de consumo. Esto significa que los nuevos productores tendrán mayores costos debido a los bajos rendimientos de la tierra (con la misma cantidad de semillas obtienen menos producto) y al mayor gasto en transporte hasta el mercado.

Estos mayores costos de producción harán que el precio del producto aumente, y por lo tanto los propietarios de las tierras más fértiles (cuyos costos no se han incrementado) comenzarán a percibir una **renta**. Si la tierra estaba arrendada, los inquilinos deberán pagar la renta al propietario del terreno. Como destaca Ricardo, “dicho cereal no se encarece porque hay que pagar una renta, sino que debe pagarse una renta porque el cereal es caro”. En las tierras marginales no se paga una renta porque los costos son altos en comparación con el precio de venta.

²¹ Ricardo fue funcionario de la *East India Co.* durante 35 años y miembro del Parlamento Británico. Cf. Zaldueño, E., *Breve historia del pensamiento económico*. Macchi, pág. 90.

4.3. Desarrollo sustentable

Los **recursos naturales** (tales como tierra, agua, aire, árboles y demás) son un activo muy valioso, ya que de ellos depende la vida del ser humano. La conservación de los mismos fue causa de preocupación a lo largo de la historia para varios pensadores, lo que se puede comprobar leyendo los trabajos de economistas, biólogos y ecologistas.

El primer recurso que se consideró en un sentido ecológico fue la tierra. Ya en 1817 David Ricardo afirmaba en sus *Principios de Economía Política* que las tierras menos fértiles debían ser “subsidiadas indirectamente” por quienes poseyeran tierras más fértiles y percibieran por ello una renta. Es decir, la “escasez ecológica” trae aparejados “costos económicos”.

Pero la tierra no es el único recurso del que hay que preocuparse. En 1987 se empezó a hablar de “desarrollo sustentable” a raíz del *Informe de la Comisión Mundial sobre el medio ambiente y el desarrollo*, también conocido como *Informe Brundtland*²². La expresión “**desarrollo sustentable**” designó la necesidad de una **equidad en el desarrollo intergeneracional de la humanidad** que sea asegurada mediante la conservación de los recursos naturales. ¿Qué significa esto? Significa que las generaciones presentes deberían **cuidar** todos los recursos naturales para que las generaciones subsiguientes puedan contar con las mismas posibilidades de desarrollo que las actuales poseen, es decir, con la misma cantidad y calidad de bienes que actualmente provee la naturaleza.

5. Mercado de Capital

Anteriormente se analizó la determinación del pago a la tierra y al trabajo. Ahora es el tiempo de ocuparnos del tercer gran factor de producción, el **capital** (o **bienes de capital**²³), cuya propiedad esencial es que puede ser tanto un factor como un producto. Hay tres grandes categorías de bienes de capital: las **estructuras** (como los edificios), el **equipo** (los bienes de consumo duraderos, como los automóviles) y las **existencias** o **stocks** (como los autos en exhibición en las concesionarias).

Una vez producido, el capital tiene poca movilidad, debido a que su destino es muy específico. Probablemente el lector se estará preguntando “¿y el dinero?”. En el lenguaje popular se lo considera capital, pero éste supone un derecho sobre los recursos. El dinero se puede gastar o bien aplicar a bienes de consumo o bienes de capital.

Sigamos avanzando en el concepto de **factor** y **servicio**. Como hemos dicho, la diferencia es fundamental para distinguir el **bien** de los **servicios** que presta: los bienes se miden en unidades monetarias, y los servicios en valor por unidad de tiempo.

5.1. Tasa de rendimiento de los bienes de capital

De las actividades que tiene una economía o una empresa, la de distribuir su capital entre las distintas inversiones posibles es una de las más importantes. Para utilizar hoy dinero que podría generar dividendos en el futuro es necesario contar con una medida del rendimiento del capital. A tal efecto, la importancia de la **tasa de rendimiento del capital** radica en que indica el rendimiento monetario neto anual por dólar de capital invertido.

²² Ver Fascículo N° 1, pág. 18.

²³ Hay que recordar que *bienes de capital* son aquellos bienes físicos nuevos que resultan fuentes de servicios productivos para producir otros bienes y que incrementan la eficiencia del trabajo.

Para verlo de manera práctica, imaginemos el caso de la inmobiliaria **Pérez y Hnos.**, que se dedica a la venta y alquiler de inmuebles residenciales. La empresa compra un departamento –bien de capital²⁴– por la suma de \$100.000 y lo alquila por \$12.000 al año. Luego de calcular los gastos (expensas, mantenimiento, etc.), y considerando que los precios se mantienen constantes, percibe un alquiler neto de \$6.000. Se dice entonces que la tasa de rendimiento del alquiler es de un 6% al año (\$6.000/\$100.000).

La **tasa de rendimiento del capital** es el **rendimiento neto anual** (alquiler menos gastos) por dólar de capital invertido. Es una cifra pura, un porcentaje anual.

5.2. Activos financieros y tipos de interés

¿De dónde proceden los recursos necesarios para producir capital? Alguien debe ahorrar para financiar la compra de capital. La gente ahorra de diferentes maneras: sacrifica consumo presente comprando bonos y acciones, colocando su dinero en cuentas de ahorro, invirtiéndolo en fondos de inversión, etc. Todas estas actividades transfieren fondos de los ahorradores a las empresas o a los individuos que compran, de hecho, bienes de capital.

Pero los individuos no ahorran si no reciben nada a cambio: sacrificar consumo actual debe tener alguna retribución especial. ¿Cuál es el “precio” de los fondos, es decir, el rendimiento de los activos financieros? Es el **tipo de interés**, o sea, el rendimiento anual de los fondos prestados.

5.3. Valor actual de los activos

Los bienes de capital son activos duraderos que producen una corriente de alquileres o de ingresos a lo largo del tiempo que duren. Supongamos un caso: Pablo posee un departamento. Actualmente lo tiene alquilado, pero lo quiere vender. ¿Cuál será el valor de este bien de capital? Lo que Pablo necesita averiguar es el valor actual del ingreso que le brindaría en los años que siguen si lo mantuviera alquilado, es decir, **el valor actual de la renta futura**. Pero, ¿qué es el **valor actual**? El valor actual es la cantidad de dinero que Pablo debería invertir hoy a la tasa de interés vigente para obtener exactamente la corriente de ingreso (*alquiler*) que obtendría si mantuviera el departamento alquilado. Antes de avanzar con la lectura, cerciórese de saber la diferencia entre la *tasa de rendimiento* y la *tasa de interés* y de comprender el significado del *valor actual*.

5.4. Teoría clásica del capital

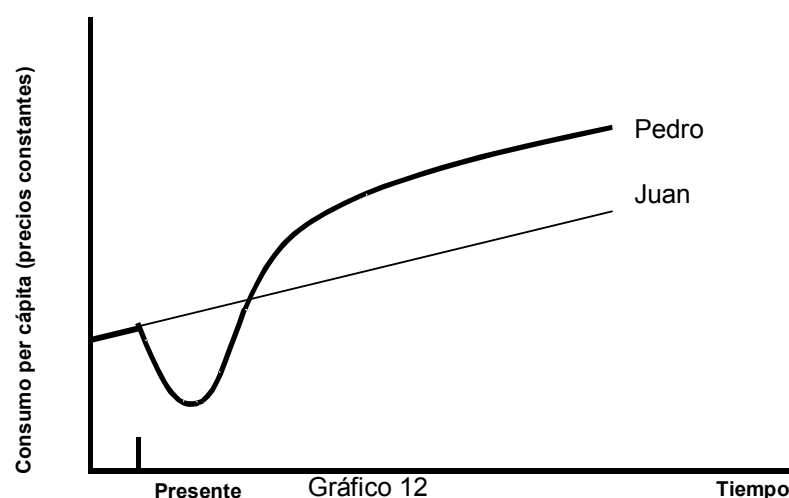
Ésta es una teoría desarrollada hace cien años por el economista austríaco Eugen von Böhm-Bawerk²⁵, Knut Wicksell de la escuela económica sueca, e Irving Fischer de los Estados Unidos.

Muy frecuentemente se renuncia al consumo actual para elevar el consumo futuro. Así es como la sociedad invierte, esperando obtener un rendimiento de dicha inversión. De manera más general, este rendimiento (más consumo futuro a cambio de menos consumo actual) es el rendimiento del capital.

²⁴ La vivienda se considera un *bien de capital*, porque el servicio que presta es de largo plazo y participa de la productividad del trabajo. No es lo mismo un trabajador con vivienda que otro que carezca del servicio producido por este bien.

²⁵ Fue tres veces Ministro de Hacienda de Austria.

Imaginemos dos hombres, que llamaremos Juan y Pedro y supondremos idénticos en todo. A Juan le gusta disfrutar siempre. A Pedro también, pero “piensa en el futuro”. Ambos perciben la misma remuneración por su trabajo y tienen los mismos gastos diarios. Juan utiliza todo su ingreso en bienes de consumo como alimentos y vestimenta, sin demandar bienes de capital. Es decir, piensa que es conveniente consumir todo en la medida en que se disponga del ingreso. Pedro, en cambio sacrifica su consumo presente para depositar el ingreso excedente en un fondo de inversión que le dé en un futuro mayor capacidad de consumo. Esto se puede ver en el gráfico adjunto, que muestra la diferencia en los niveles de consumo de los dos individuos a través del tiempo:



Los dos individuos parten de las mismas dotaciones de ingreso y gastos. Juan derrocha y no invierte nada, por lo que su crecimiento per cápita es modesto. Pedro dedica un período inicial a la inversión, renunciando en mayor medida al consumo, pero disfruta de la cosecha de un consumo mucho mayor en el futuro.

Cada uno puede elegir ser Juan o Pedro. (No se preocupe... ambos fueron santos.)

5.5. El rendimiento del capital

¿Qué ocurre cuando una sociedad invierte cada vez más en bienes de capital? ¿Qué sucede a medida que la sociedad transfiere una parte creciente de su consumo a la acumulación de capital? Se puede esperar que, de no existir un cambio tecnológico que acompañe dichas inversiones, funcione la **ley de rendimientos decrecientes del capital**.

La **ley de rendimientos decrecientes del capital** establece que a medida que aumente la cantidad de capital acumulada, el aporte a la producción de una unidad adicional de capital será cada vez menor. Así como la acumulación sucesiva de trabajadores en una fábrica hace que el aporte del último trabajador incorporado sea cada vez menor, la sucesiva incorporación de máquinas para un número determinado de empleados hace que el incremento en la producción causado por la última máquina sea cada vez menor. Es más, llegaría un punto en el que los trabajadores no podrían controlar el funcionamiento de la maquinaria y la producción podría caer.

5.6. Oferta y demanda de capital

¿Qué determina el rendimiento del capital y el nivel de los tipos de interés? De acuerdo con la explicación clásica basada en **la oferta y la demanda de capital**, las economías ahorran a lo largo del tiempo y **o frecen** fondos de inversión. Al mismo tiempo, las empresas y las demás entidades **demandan** capital (en forma de camiones, edificios y existencias) para combinarlo con el trabajo, la tierra y los otros factores y así producir los bienes que la sociedad necesita.

La **demanda de stock de capital** es la relación entre la cantidad demandada de capital y su tasa de rendimiento. ¿De dónde proviene la demanda de capital? Como se señaló antes, la demanda de trabajo se obtiene a partir de la curva de productividad marginal del trabajo. La demanda de capital también se obtiene del **producto marginal del capital**, es decir, de la producción generada por el capital adicional. Dado que el rendimiento del capital es decreciente, se evidencia una pendiente negativa en la curva de demanda de capital.

La curva de **oferta de capital** a corto plazo surge de la inversión previa de la sociedad que haya generado un stock dado de capital (de ahí la forma vertical). Un claro ejemplo surge de la comparación del capital per cápita que se dispone en diferentes países: Estados Unidos tiene un stock de capital por habitante varias veces mayor que el de nuestro país.

5.7. El equilibrio a corto plazo

¿Cómo se determinan los tipos de interés y el rendimiento del capital? Supongamos un mundo “idealizado” sin riesgo, ni monopolio, ni inflación (recordemos que en economía el uso de supuestos es un recurso para la simplificación, válido mientras se evite la deformación de la realidad).

Cuando una empresa maximizadora de beneficios quiere realizar una inversión, compara su costo financiero con la tasa de rendimiento del capital. Si ésta es más alta que el tipo de interés de mercado al que puede pedir un préstamo, realizará la inversión; en caso contrario se abstendrá de hacerla.

Para analizar los gráficos de oferta y demanda de capital debemos simplificar las condiciones económicas, es decir, suponer un caso en el que todos los bienes de capital sean iguales y en el que la economía sea estacionaria, sin crecimiento ni cambio tecnológico, y donde la oferta sea inelástica.

En la intersección de la oferta (línea OO) y la demanda (curva DD) en el punto E, la cantidad de capital se raciona exactamente entre las empresas demandantes. En ese punto de equilibrio a corto plazo, las empresas están dispuestas a pagar un 10% anual por los fondos prestados para adquirir bienes de capital, y los prestadores de los fondos reciben exactamente un 10% anual por los fondos que prestan.

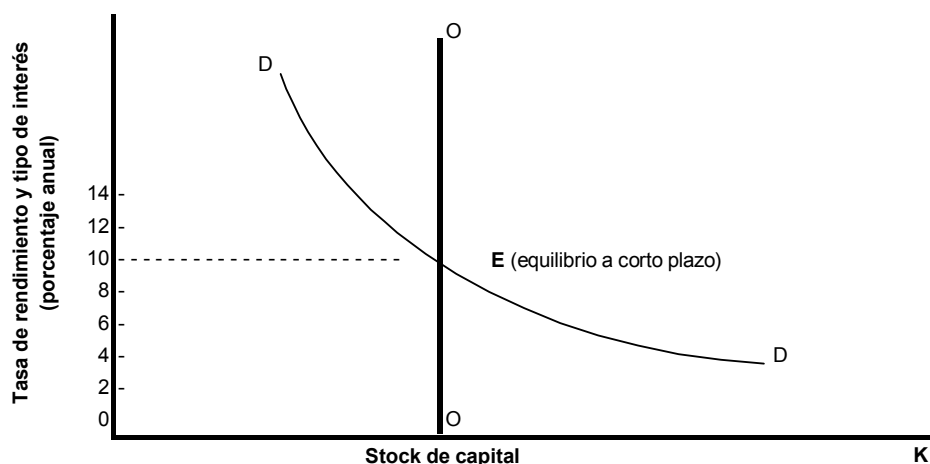


Gráfico 13. Equilibrio de corto plazo en el mercado de capital

Pero éste es un equilibrio a **corto plazo**, ya que aunque el capital sea lo bastante escaso como para que la economía se encuentre en este nivel de equilibrio, la gente deseará seguir ahorrando y ofrecerá más fondos a medida que los tipos de interés sean más altos. La curva de oferta de capital a largo plazo no se mantendrá vertical sino que tendrá pendiente positiva.

6. Teoría de la desigualdad basada en la productividad marginal

Como ya se remarcó anteriormente, un bien se produce con la colaboración de todos los factores productivos. Un recurso no puede producir por sí mismo ningún bien. Si existe tierra pero no hay trabajo ¿se pueden obtener productos agrícolas? ¿y a la inversa? Evidentemente no. Es necesaria una acción conjunta de los factores para obtener los bienes que deseamos. Frente a esta situación surge la pregunta ¿cómo se reparte entre los distintos factores de la producción el ingreso proveniente de las rentas del bien producido? En la producción de trigo, ¿qué parte se lleva el dueño del campo que alquila su tierra? ¿Cuánto le corresponde al dueño de las cosechadoras y sembradoras? Y ¿de cuánto disfrutará el trabajador que sembró y luego cosechó?

Si bien David Ricardo fue uno de los pioneros en cuanto a la teoría de la distribución, fue John Bates Clark quien, hacia 1900, elaboró una teoría simplificada de la distribución.

Imaginemos una economía bien simple: existe un solo bien que se comercializa en un mercado de competencia perfecta y cuyo precio es igual a 1. Este bien se produce con dos factores productivos, trabajo y capital, cuyos mercados son perfectamente competitivos.

A continuación graficaremos el correspondiente mercado de trabajo. La demanda es el valor del producto marginal del trabajo ($VP_{mgT} = P_{mgT} \times P$) pero como supusimos que el precio es 1, la demanda es igual al producto marginal del trabajo. En el punto donde la demanda se cruza con la oferta se determina el salario de equilibrio (ver gráfico 14).

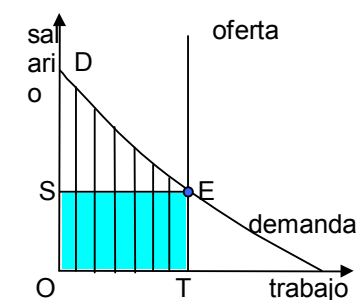


Gráfico 14. Mercado de trabajo

Todos los empleados recibirán lo mismo por su trabajo (el salario determinado al nivel OS), porque al ser el mercado perfectamente competitivo todos los trabajadores son iguales. El salario que se paga a los trabajadores es el mismo (OS) independientemente del aporte que cada uno haga a la producción (PmgT). Pero entonces, ¿qué sucede con el excedente de producto marginal sobre el salario que provocan los primeros trabajadores (área SDE)?

Justamente ese excedente es el pago al otro factor necesario para producir el único bien de esta economía, es el pago al capital.

Como nuestra economía produce un único bien, su producción es la producción nacional. Cada barra vertical del gráfico 14 representa el producto aportado por ese trabajador. Por lo tanto, si sumamos todas las barras, obtendremos la producción total (área ODET). ¿Cómo se distribuye esta producción entre los factores? Cada trabajador recibe OS y la fuerza de trabajo en su conjunto recibe el salario multiplicado por la cantidad de trabajadores: $OS \times OT = OSET$ (área celeste).

Los dueños del capital reciben lo que resta de la producción total que no haya sido distribuido entre los asalariados, es decir, el área SDE. Así, **el Producto Nacional queda distribuido entre todos los factores de la producción.**

Estos mismos conceptos se pueden representar mediante la demanda y oferta de capital, tal como muestra el gráfico 15. En este caso, el interés que se paga al capital es igual para todos los capitalistas (OI) y por lo tanto el área OIEC (amarilla) es el pago total al capital. El área residual de la producción total es el pago a los trabajadores, y es similar al área OSET del gráfico 16.

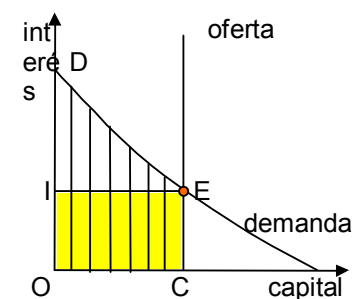


Gráfico 15. Mercado de capital

Si existieran más factores productivos, el área residual mostraría el pago a todos los demás factores que no están representados directamente en el gráfico.

La demanda y la oferta de cada recurso determinan el salario y la renta o interés de equilibrio. Estos pagos a su vez definen la manera en que el producto total se reparte entre

los distintos factores que contribuyeron a la producción, dando respuesta así al tercer problema básico de la economía: *para quién se produce*.

7. Medición de la desigualdad

En este párrafo se explicarán los conceptos que se toman en cuenta a la hora de medir la desigualdad económica que existe entre las distintas personas de una economía. Hay países en que los coeficientes de desigualdad son realmente bajos, como por ejemplo Japón, Noruega o Suecia, y hay otros en que la diferencia entre las personas ricas y las pobres es abismal. En este último grupo se puede incluir a Brasil, Guatemala y Paraguay, entre otros.

Para medir la posición económica de una persona y compararla con la de otra se toman en cuenta dos conceptos: la **renta** y la **riqueza**.

La **renta** –en términos generales– es la cantidad total de dinero que una persona recibe a lo largo de un período (generalmente un año) en las siguientes formas: **salario** por ofrecer su trabajo, **renta** por arrendar la tierra, **interés** por ofrecer su capital, y **transferencias** que recibe del Estado, tales como las prestaciones sociales y los seguros de desempleo. La renta, como ingreso anual, es un flujo monetario.

Ahora bien, dos personas que reciben la misma renta anual ¿están en la misma posición económica? No necesariamente. Es importante también medir la **riqueza** que cada uno posee. La riqueza consiste en el valor monetario neto de los activos que se poseen en un momento dado (no en un período). En el concepto de riqueza incluimos tanto los **bienes tangibles** que una persona posee –como por ejemplo viviendas, tierra, autos y otros bienes de consumo duraderos– así como también sus **activos financieros**, ya sean en dinero en efectivo, cuentas de ahorro, bonos o acciones. A diferencia de la renta, la riqueza es un stock monetario y no un flujo. Como destaca P. Samuelson, la riqueza es como un lago, mientras que la renta es un río que corre; el río entra al lago alimentándolo y también sale de él.

En el informe 2000 del PNUD se señala que las desigualdades de ingreso a escala mundial aumentaron en el siglo XX en órdenes de magnitud que no guardan relación con nada de lo anteriormente experimentado. En 1820, la diferencia entre el ingreso de los países más ricos y el de los más pobres era de alrededor de tres a uno. La proporción cambió a 35 a 1 en 1950, 44 a 1 en 1973, y 74 a 1 en 1998.

Un estudio reciente de la distribución del ingreso mundial entre los hogares indica un aumento abrupto de la desigualdad, con un deterioro del Coeficiente de Gini: de 0,63 en 1988 pasó a 0,66 en 1993. Recordemos que el Coeficiente de Gini mide el grado de concentración en la distribución del ingreso. Este coeficiente asume el valor de 0 cuando el ingreso está perfectamente distribuido y de 1 cuando la desigualdad es máxima; por lo tanto, cuanto más se acerca a 1, mayor será la desigualdad.

En Rusia este coeficiente pasó de 0,24 en 1988 a 0,48 en 1995. En EE.UU., Reino Unido y Suecia aumentó en más del 16% en la década de los noventa. Según el informe del BID de 1997, América Latina es la región del mundo donde los ingresos se encuentran peor distribuidos. Según la CEPAL, “persisten elevados niveles de desigualdad y rigidez en la distribución del ingreso, incluso en países que han logrado altas tasas de crecimiento.” Para nuestro país, en 1974 el Coeficiente de Gini era de 0,35 y en 1995 de 0,50.

Para conocer la desigualdad entre personas es necesario medir la distribución tanto de la renta como de la riqueza. Según el premio Nobel sueco Gunnar Myrdal, cuanto más pobre es un país, tanto mayor es la diferencia entre el rico y el pobre.

Un método gráfico básico para medir la **distribución personal** dentro de un país es la **curva de Lorenz**, elaborada en 1905 por el estadístico estadounidense del mismo nombre.

7.1. Curva de Lorenz

En este párrafo mostraremos un ejemplo simplificado de cómo se calcula la curva de Lorenz para analizar la desigualdad existente en la distribución de la renta o la riqueza²⁶.

Supongamos una economía compuesta por 10 personas que reciben distintas rentas anuales provenientes de salarios, rentas o intereses, tal como muestra el cuadro que sigue:

Persona	Renta anual
Marcos	\$90
María	\$5
Manuela	\$150
Jimena	\$70
Juan	\$100
Agustina	\$45
Victoria	\$10
Mercedes	\$120
Martín	\$20
Ana	\$60
Total	\$670

Para construir y graficar la **curva de Lorenz**, seguimos los siguientes pasos:

- 1) Ordenamos a las personas de menor a mayor según la renta anual que reciben (columna 3 del cuadro que sigue).
- 2) Juntamos a las personas en 5 grupos de la misma cantidad de personas. Cada grupo contendrá por lo tanto el 20% del total de la población. Ordenamos estos grupos – conocidos como **quintiles**– de menor a mayor, según la renta (columnas 4 y 5).
- 3) Se calcula el porcentaje de la renta total que tiene cada quintil (columna 6).
- 4) El último paso consiste en calcular los porcentajes acumulados de las columnas 5 y 6.

¿Qué significan los valores de las columnas 7 y 8? Las columnas 7 y 8 son las que muestran cómo se distribuye la renta entre los individuos de una economía. El 20% de la población con menores ingresos (primer quintil) tiene solamente el 2% del total de la renta. Los dos primeros quintiles, que suman el 40% de la población con rentas más bajas, acaparan el 12% de la renta total: María, Victoria, Martín y Agustina no cuentan con un 40% de la renta sino únicamente con el 12%. Obviamente, el 100% de la población tiene el 100% de la renta, pero ello no implica que se reparta equitativamente.

²⁶ Tomaremos la renta para este ejemplo.

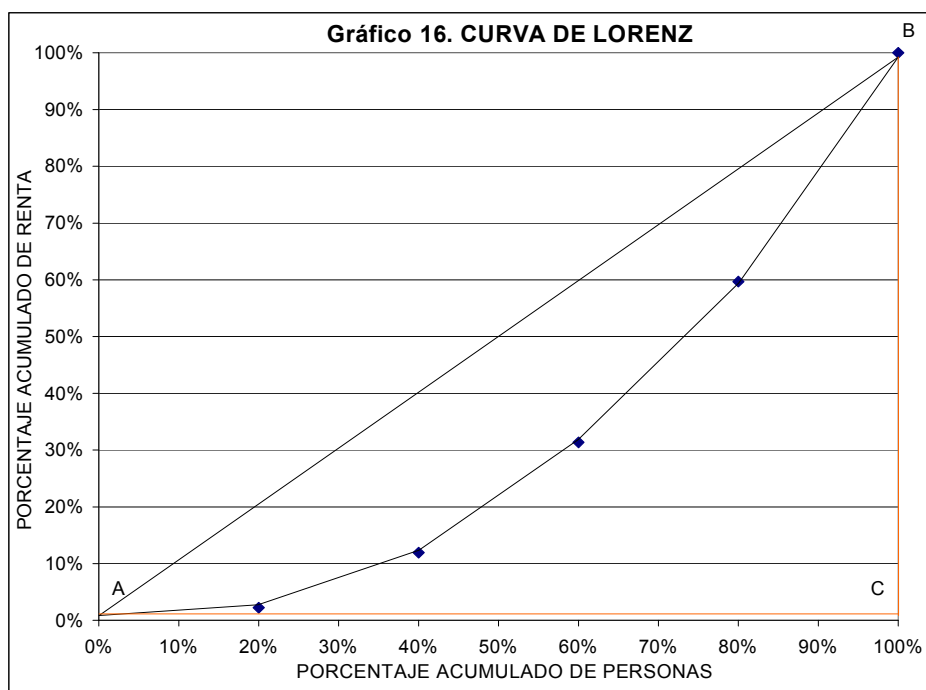
Si la renta estuviera repartida de modo igualitario, ¿qué porcentaje recibiría el primer quintil? El primer quintil recibiría el 20%, los dos primeros quintiles recibirían el 40%, los tres primeros gozarían el 60% y así sucesivamente tal como muestra la columna 9.

¿Cómo sería una distribución muy desigual? Este caso extremo se observa en la columna 10. Los primeros quintiles no percibirían renta alguna hasta el último quintil, que la recibiría en su totalidad.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Quintil	Persona	Renta personal	Renta grupal	Porcentaje de personas sobre el total	Porcentaje de la renta sobre el total	Porcentaje acumulado de personas	Porcentaje acumulado de la renta	Igualdad absoluta. Renta acum.	Desigualdad absoluta. Renta acum.
1º	María	\$5	\$15	20%	2%	20%	2%	20%	0%
	Victoria	\$10							
2º	Martín	\$20	\$65	20%	10%	40%	12%	40%	0%
	Agustina	\$45							
3º	Ana	\$60	\$130	20%	19%	60%	31%	60%	0%
	Jimena	\$70							
4º	Marcos	\$90	\$190	20%	28%	80%	60%	80%	0%
	Juan	\$100							
5º	Mercedes	\$120	\$270	20%	40%	100%	100%	100%	100%
	Manuela	\$150							
	Total	\$670	\$670	100%	100%				

Con los datos de las columnas 7 y 8 se puede dibujar la curva de Lorenz. En el eje X se representan los quintiles acumulados (columna 7) y en el eje Y se representa el porcentaje de la renta acumulada por los diferentes quintiles (columna 8).

Al graficar los puntos y unirlos se obtiene la curva de Lorenz para una distribución determinada. La línea recta que atraviesa los puntos (20, 20), (40, 40), (60, 60), etc. muestra una distribución totalmente equitativa. Cuanto más se aparte una curva de Lorenz de esta recta, más desigual será la distribución. La distribución totalmente desigual se representa con la línea naranja. Nótese que el área ABC, delimitada por los extremos de igualdad y desigualdad, comprende todo el triángulo inferior.



La **curva de Lorenz** muestra la distribución –ya sea equitativa o no– de la renta entre las personas de una economía.

La curva de Lorenz también puede medir la distribución de la **riqueza** en lugar de la renta. Si bien la distribución de la renta varía de un país a otro, la distribución de la riqueza es siempre más desigual entre las personas de un mismo país: la mayor parte de la riqueza se concentra en pocas personas y por lo tanto la curva de Lorenz se halla más alejada de la línea de equidad.

7.2. Relación de desigualdad

Existe un indicador simple, que se puede obtener directamente del cuadro anterior, para representar la desigualdad en la distribución de la renta o la riqueza. Se lo conoce como **relación de desigualdad** y consiste en dividir el porcentaje de renta que tiene el quinto quintil por el porcentaje de renta del primer quintil. De este modo se calcula cuántas veces mayor es el porcentaje de ingreso que disfrutaban las personas mejor posicionadas económicamente en comparación con el de las menos beneficiadas.

En nuestro ejemplo, el último quintil posee el 40% de la renta mientras que el primero posee tan sólo el 2%. Esto significa que la relación de desigualdad es de 20 ($40/2=20$): el 20% más rico goza de ingresos 20 veces superiores a los del 20% más pobre.

Existe mucha diferencia al respecto entre países. Algunos de ellos, sobre todo los más desarrollados, como Suecia, Dinamarca, Alemania, etc., tienen relaciones de desigualdad muy bajas. Los países que se encuentran en vías de desarrollo, en cambio, presentan fuertes desigualdades en la distribución del ingreso. Los países del continente africano y de América Latina son los que registran las desigualdades más pronunciadas, tal como muestra el cuadro a continuación:

País	Relación de desigualdad
Sierra Leona	58
Rep. Centroafricana	33
Guatemala	30
Paraguay	27
Brasil	26
Sudáfrica	22
Japón	3
Suecia	4
Dinamarca	4
Alemania	5
Rep. de Corea	5
Francia	6
Indonesia	6
EE.UU.	9

8. Fuentes de la desigualdad

Los salarios que las personas reciben por su trabajo y las rentas de la tierra son los principales rubros que componen los ingresos. Sin embargo, como hemos visto, se distribuyen de manera desigual. Hay personas que reciben un ingreso anual varias veces mayor que el de otras personas del mismo país. ¿A qué se deben estas diferencias en los salarios y en las rentas percibidas?

8.1. Desigualdad en los salarios

¿Qué factores influyen para que un individuo gane un salario mayor que el de otro trabajador, más allá de las horas que cada uno decida trabajar?

En primer lugar se puede mencionar la diferencia de **capacidades** de los individuos. Las personas no son iguales: existen diferencias físicas, mentales y temperamentales que hacen a algunos trabajadores más aptos y más requeridos para ciertos puestos, lo que redundaría en un mayor salario. Sin embargo, está comprobado mediante datos estadísticos que las diferencias personales sólo explican una parte pequeña de las diferencias salariales. La diversidad de rasgos físicos y mentales no es proporcional a la diferencia en la distribución del ingreso. Esto significa que es necesario buscar la explicación en otros factores.

La variedad de **ocupaciones diferentes** es otro factor que explica la diferencia salarial. Los empleados en los servicios de comida rápida perciben salarios mucho más bajos que los médicos o los abogados; los profesores de informática y finanzas tienen ingresos más altos que los profesores de pedagogía e inglés. ¿A qué se deben las grandes diferencias entre ocupaciones? En parte se explican por la educación que debe tener una persona para acceder al puesto de, por ejemplo, médico, abogado o contador. Además de la formación, también influyen las condiciones de trabajo: los trabajos peligrosos o desagradables generalmente se encuentran mejor remunerados. Cualquier factor que limite la oferta de trabajo para una determinada profesión eleva la renta que en ella se puede obtener.

Las diferencias en los **niveles de educación** son un factor muy importante para explicar las diferencias salariales. El **capital humano**, que representa la inversión de tiempo y dinero que se realiza para mejorar la calidad de los trabajadores, influye tanto en el salario que una persona puede ganar como en el crecimiento económico de un país. Cuanto más instruidas estén las personas de un país, mejor uso podrán hacer de los avances tecnológicos de los países de vanguardia.

Las capacidades innatas, las diferentes ocupaciones y los niveles de educación son los factores que mejor explican las desigualdades que se pueden registrar en la distribución del ingreso proveniente del salario.

8.2. Desigualdad en la renta

Como se dijo anteriormente, la riqueza se encuentra distribuida de manera más desigual que el ingreso anual de los individuos. Las propiedades forman parte de la riqueza y por lo tanto las rentas que se derivan de ellas también se reparten de un modo poco equitativo. ¿Por qué algunas personas poseen mucha más riqueza que otras?

En primer lugar cabe destacar la **herencia** que reciben ciertos individuos. Hay familias que son ricas porque reciben de sus antepasados propiedades y activos de los cuales extraen rentas considerables. Las rentas así obtenidas han sido el blanco de fuertes ataques de parte de los críticos del capitalismo. En el siglo XIX, el socialista Proudhon declaró que “la propiedad es un robo”.

El otro factor que puede explicar las distribuciones desiguales de la riqueza y de las rentas que de ellas se extraen es la **asunción de riesgos**. Las personas que emprenden actividades “riesgosas” (en el sentido de que las probabilidades de fracaso son altas y resultan costosas) asumen riesgos importantes que luego el mercado premia. Buscar pozos de petróleo es una actividad de alto riesgo ya que es muy costosa y puede resultar en un fracaso. Sin embargo, si el emprendedor encuentra un yacimiento grande, obtendrá una significativa riqueza.

9. Conclusión

Con este módulo terminamos de estudiar la teoría microeconómica, dividida principalmente en cuatro capítulos: la teoría de la demanda, la teoría de la oferta, la teoría de los mercados y la teoría de la distribución.

En este módulo analizamos la teoría de la distribución, es decir, cómo se reparte el valor de la producción entre los factores que colaboran en la elaboración de un bien volcado al mercado. Para esto estudiamos de qué manera se determina el pago a los recursos productivos en cada uno de los mercados. El salario se determina mediante el juego de la oferta y la demanda en el mercado de trabajo, la renta queda establecida por la oferta y los requerimientos de tierra, y el interés depende de la oferta y la demanda de capital.

Existen fuertes desigualdades en la distribución de la renta entre las personas de un país. En algunas naciones, las personas más ricas llegan a percibir ingresos 20, 30 y hasta 50 veces más altos que los de los sectores más pobres. Esto demuestra que si bien el mercado es un buen mecanismo para resolver los problemas de la economía de *qué y cómo* producir, no se muestra especialmente apto para solucionar el *para quién*. La distribución de la riqueza entre las personas es aun más desigual que la distribución de la renta.

10. Soporte pedagógico

10.1. Lenguaje

Teoría de la distribución. Factor productivo, trabajo, tierra, capital, mercado de los factores, oferta y demanda de factores. Retribución a los factores, salario, renta, interés. Demanda de un factor, valor del producto marginal, demanda derivada. Trabajo, demanda, calidad, oferta, población económicamente activa, crecimiento de la población, movimientos migratorios, tasa de actividad. Desempleo friccional, estructural, cíclico. Rigidez salarial, escalas fijas de salarios, sindicatos. Tierra, oferta fija, mercado, renta económica pura, desarrollo sustentable. Capital, tasa de rendimiento, tipo de interés, valor actual de los activos, ley de rendimientos decrecientes del capital. Renta, riqueza, desigualdad, curva de Lorenz, relación de desigualdad, fuentes de la desigualdad.

10.2. Conceptos clave

La teoría de la distribución analiza cómo se divide el producto entre los distintos factores productivos (el trabajo, la tierra y el capital).

La retribución a cada factor se determina principalmente en el mercado con el juego de la oferta y la demanda.

El valor del producto marginal (VPmg) representa el ingreso adicional que obtiene la empresa por emplear una unidad más de insumo. Si el mercado del producto es perfectamente competitivo, el valor del producto marginal es el producto marginal multiplicado por el precio ($VPmg = Pmg \times P$). Si el mercado presenta una competencia imperfecta, el valor del producto marginal es el producto marginal multiplicado por el ingreso marginal ($VPmg = Pmg \times Img$).

La curva de demanda de un factor está dada por la curva del valor del producto marginal para ese factor.

Una empresa contratará un trabajador adicional cuando el valor del producto marginal generado por ese empleado sea mayor que el salario.

Las fuerzas de la oferta y la demanda dan lugar a precios altos para los factores que son escasos y útiles para la producción de bienes deseados por el público que dispone de poder adquisitivo.

Tres son los factores importantes que influyen para determinar la productividad marginal del trabajo: calidad del trabajo, cantidad y calidad de los factores que colaboran con él, y nivel y utilización de los conocimientos técnicos.

El concepto de población económicamente activa se refiere al número de personas que tienen ocupación o la están buscando activamente. Depende de la tasa de crecimiento de la población y de los movimientos migratorios.

Un desempleado es aquel que, no teniendo ocupación, busca trabajo activamente.

Se pueden distinguir tres tipos de desempleo: el friccional, el estructural y el cíclico.

Una de las causas más identificables del desempleo es la rigidez salarial dada por las escalas fijas de salarios y por la negociación de los sindicatos.

La tierra es un factor cuya oferta es fija; sin importar cuál sea el precio que se pague por ella, se ofrecerá siempre la misma cantidad de hectáreas.

La renta (económica pura) es el precio que se paga por el uso de un factor que es único y cuya oferta es fija.

El Desarrollo Sustentable implica que se debe asegurar la equidad en el desarrollo intergeneracional de la humanidad mediante la conservación de los recursos naturales.

Hay tres grandes categorías de bienes de capital: las estructuras, el equipo y las existencias.

La tasa de rendimiento del capital es el rendimiento neto anual por dólar de capital invertido.

El valor actual del capital es la cantidad de dinero que se debe invertir hoy a la tasa de interés vigente para obtener exactamente la corriente de ingreso que se obtendría del bien de capital.

La curva de Lorenz muestra la distribución de la renta entre las personas de una economía.

La relación de desigualdad de la renta se obtiene dividiendo el porcentaje de renta que tiene el quinto quintil por el porcentaje de renta que posee el primer quintil.

Las fuentes de la desigualdad de los salarios están dadas por las capacidades, el tipo de ocupación y el nivel de educación; la desigualdad de la renta se debe a la herencia y la asunción de riesgos.

10.3. Lista de nombres y conceptos

Asunción de riesgos (31)

Capital (20); categorías de (20); ley de rendimientos decrecientes del (22); oferta de (23); demanda de (23); equilibrio de (23, 24), – humano (6, 11, 12, 31); – ambiental (6)

Curva de Lorenz (27, 28, 29)

Demanda derivada (9)

Desarrollo sustentable (20)

Desempleo (15); tipos de (15); causas del (16)

Desigualdad (26); medición de la (26 a 30); relación de (29, 30): fuentes de (30, 31)

Distribución, teoría de la (4, 24)

Escalas fijas de salarios (16)

Factores productivos (4 a 7); mercado de (7); retribución a los (7, 8); demanda de (7, 9); equilibrio de (10, 11)

Herencia (31)

Movimientos migratorios (13)

Población económicamente activa (13)

Producto marginal (7); valor del (7, 8); curva del valor del (9); – del capital (23); – del trabajo (24)

Renta (5, 6, 18, 19)

Recursos naturales (6, 20)

Ricardo, David (5, 6, 19)

Riqueza (26)

Salario (4, 7, 8); – de equilibrio (10, 14)

Sindicatos (16)

Tasa de actividad (13)

Tasa de crecimiento de la población (13)

Tasa de rendimiento del capital (20, 21, 23)

Tierra (17); mercado de (17, 18); equilibrio del mercado de la (18)

Tipo de interés (21)

Trabajo (11); demanda de (12); calidad del (13); oferta de (13, 14); equilibrio en el mercado de (14)

Valor actual (21)

Valor del producto marginal (véase Producto marginal)

10.4. Auto-evaluación

- 1) ¿Qué estudia la teoría de la distribución? (4)
- 2) ¿Cuáles son los factores productivos y cómo se denomina el pago a cada uno de ellos? (4, 5, 6)
- 3) ¿Qué es el valor del producto marginal y cómo se calcula? (7, 8)
- 4) Dadas las condiciones de mercado que muestra el siguiente cuadro, ¿contratará la empresa un trabajador adicional? (8) En términos generales, ¿cuándo contratará la empresa un trabajador adicional? (8)

PmgT Img	= precio	Salario
50	\$25	\$700

- 5) La demanda de trabajo está determinada en cierta medida por la productividad marginal de los trabajadores. ¿Qué factores influyen sobre la productividad marginal de los mismos? (12)
- 6) ¿Cuáles son los principales determinantes de la oferta de trabajo? (13)
- 7) ¿Cómo es la forma de la curva de oferta de trabajo? ¿Por qué? (13)
- 8) Explique los distintos tipos de desempleo (15). ¿Qué tipo de desempleo cree Ud. que sufre la Argentina actualmente?
- 9) ¿Cuál es la principal causa de desempleo? (15, 16)
- 10) ¿Qué característica particular tiene la oferta de la tierra? (17, 18)
- 11) ¿Cómo se define la renta económica pura? (18)
- 12) Explique brevemente la teoría de David Ricardo en cuanto a las rentas de la tierra (19)
- 13) ¿Qué significa “desarrollo sustentable”? (20)
- 14) Enumere y dé ejemplos de las distintas categorías de capital (20). ¿Cómo se calcula la tasa de rendimiento del capital? (21)
- 15) ¿Qué es el valor actual de un bien de capital? (21)
- 16) ¿Cuándo decidirá una empresa realizar una inversión en bienes de capital? (23) ¿De dónde surge el tipo de interés con el cual se compara la tasa de rendimiento del capital? (23, 24)
- 17) Grafique el mercado de trabajo. ¿Cómo se distribuye el producto total entre los trabajadores y los demás factores de la producción? (24, 25)
- 18) Grafique la curva de Lorenz y calcule la relación de desigualdad (26 a 30) para el siguiente ejemplo:

Persona	Ingreso	Persona	Ingreso
Magdalena	\$100	Adolfo	\$762
Juan	\$40	Carolina	\$85
María	\$12	Eugenia	\$195
Sofía	\$915	Martín	\$620
Federico	\$70	Susana	\$262
Silvina	\$58	Alberto	\$369
Lucía	\$502	Isabel	\$554
Pedro	\$20	Mariano	\$870
Santiago	\$385	Gonzalo	\$67
Eduardo	\$428	Lujan	\$250

19) ¿Cuáles son las principales fuentes de la desigualdad en la distribución de los salarios? (30, 31)

20) ¿Cuáles son las principales fuentes de la desigualdad en la distribución de la renta? (31)

10.5. Resultados

(Las respuestas se encuentran en las páginas que figuran entre paréntesis en cada pregunta)

- Comprensión insuficiente: 10 ó menos de 10 respuestas correctas.
- Comprensión suficiente: de 11 a 19 respuestas correctas.
- Comprensión correcta: 20 respuestas correctas.