

Principios de Economía bajo incertidumbre
v 2.0
WP 9/2020

Roberto Montero Granados
Dpto. Economía Aplicada
Universidad de Granada

Contenido

PREFACIO	3
PRINCIPIOS DE ECONOMÍA CON INCERTIDUMBRE.....	4
LA ECONOMÍA DEL INDIVIDUO	5
DEL INDIVIDUO A LA SOCIEDAD.....	12
¿Cuánto Producir?	14
La incertidumbre, otra vez.	20
EL PROCESO DINÁMICO. CRECIMIENTO Y CICLOS.....	23
¿Más acumulación implica mayores ciclos?	26
LOS COMEDIANTES Y SU TRAMOYA.	31
El mercado.....	33
Demanda:	33
Coste:.....	35
Oferta.	36
LA DISTRIBUCIÓN.....	43
Aspectos generales de la negociación descentralizada del excedente	43
La retribución del capital	45
La retribución de los trabajadores.....	47
La “retribución” del empresario	52
La necesidad de controlar la distribución del excedente.....	54
a) Que aumente sucesivamente su capacidad de apropiación.	56
b) Efectos en el Sector Público	57
c) Efectos en los mercados	60
CONCLUSIONES. EL FUTURO DE LA ECONOMÍA	67
ANEXOS	69
Anexo I. Muestrario de mercados	69
Anexo II. Modelo de distribución	78

E' un mondo difficile, e futuro incerto...
Tonino Carotone

Prefacio

Para subir al Monte del Conocimiento, también del económico hay dos caminos que no debemos tomar porque nos perderemos: Uno es el camino de los fenómenos diarios, la coyuntura y el bullicio. Es un camino perdido porque ¡Hay tantas interrupciones, tantas cosas que atender, tantas excepciones tantos problemas inmediatos! Incluso aun aplicando todo nuestro esfuerzo nos vemos frenados por los acontecimientos que apresurados se nos echan encima reclamando toda nuestra capacidad; Otro camino perdido es el camino de la abstracción pura, el de las cosas eternas y equilibrios estables. Por este camino ¡es todo tan complicado, es tan difícil avanzar, requiere tanta estructura lógica, tanto razonamiento puro! y todo construido como un castillo de naipes que destruye la más mínima ráfaga de viento. Es probable que, por esta vía, nos sepulten los libros y nos ahogemos en el conocimiento mientras profundizamos en aguas estériles.

Entre ambos existe un tercer camino, mal indicado, poco pisado y por el que se avanza lenta y dificultosamente, pero es el único que permite avanzar. Para encontrarlo tienes que recopilar suficientes fenómenos para después encontrar en estos las suficientes regularidades que, con la mínima abstracción (sin abusar de la razón), te permitan comprender las leyes generales. Este es el camino que querían mostrarnos Aristóteles, Sto. Tomás de Aquino, S. Juan de la Cruz¹, Kant u Ortega y Gasset. En su terminología: aplicar la lógica razonable, el humanismo razonable, una razón basada en la experiencia o la razón vital son cuatro formas de decir lo mismo: Ni la razón pura sirve sin ninguna experiencia ni la experiencia pura sin algo de razón.

Conocer la “verdad” es especialmente difícil en las Ciencias Sociales. Millones de individuos, de necesidades, de expectativas, de problemas graves y constantes y pocas soluciones con una mínima probabilidad de éxito. De incertidumbre sobre lo que ocurrirá en el futuro, lo que está ocurriendo en el presente e incluso lo que ocurrió el pasado. La Economía es una ciencia de la vida. Sólo hay Economía donde hay vida y donde hay vida siempre habrá Economía. Por eso en la Economía, como en la vida, influirá siempre la incertidumbre.

¹ Que es el que tiene el “copyright” de las tres vías.

Principios de Economía con incertidumbre

Un estudiante que se acerca por primera vez al estudio de la economía suele estudiar modelos muy simplificados de la realidad. Estos modelos, de competencia, de beneficios, de costes, de eficiencia, se enseñan intencionadamente simples para que el estudiante entienda la correlación o la causa-efecto directa entre unas pocas variables, usualmente sólo dos, probablemente para permitir su representación en un espacio cartesiano y estimular la memoria fotográfica del alumno. Es normal estudiar el universo económico con una empresa representativa o una economía de Robinson (con un solo individuo) o con dos bienes (mantequilla y cañones). Las mecánicas de estas economías suelen concluir en equilibrios estáticos, puntos de convergencia ideales, momentos óptimo-eficientes o precios y cantidades determinadas de forma automática y estable.

Pero el problema, para avanzar en el conocimiento, no es que sean simples, sino que, entre las variables que se suelen omitir está la incertidumbre que, ligada a la variable tiempo, rige todas las acciones humanas². Un estudiante ingenuo podría llegar a pensar que la incertidumbre se soluciona incorporando un intervalo de confianza, es decir, Las funciones económicas no conducirían a resultados exactos sino a resultados aproximados, pero, en el fondo, la predicción y las relaciones descritas seguirían siendo válidas.

Pero como veremos, porque ese es el objetivo fundamental de este trabajo, no siempre ocurre así, ya que aunque es cierto que, en algunas relaciones funcionales económicas, la incertidumbre solo provoca cierta variabilidad y puede no necesitar más corrección que suponer que ese será el resultado previsto promedio (más técnicamente la esperanza del resultado) o, lo que sería equivalente, que habría que dibujar los gráficos con líneas más gruesas, sin embargo en otras relaciones económicas, dicha incertidumbre provocará algunos sesgos importantes en los resultados de los modelos. Por ejemplo, la incertidumbre está detrás de perturbaciones relevantes y persistente en temas como:

- a) Desigualdad en la asignación de recursos entre individuos.
- b) Persistencia de una tasa de desempleo.
- c) Persistencia de beneficios extraordinarios a largo plazo.
- d) Ausencia de convergencia automática.
- e) Gigantismo del Sector Público.

² Entre los economistas ha habido escuelas de pensamiento divergentes: unas positivistas que insistían en que la economía no dependía en absoluto del tiempo y otras normativistas que lo hacían en sentido contrario. Hoy en día las diferencias entre ambas están muy difusas, sobre todo a partir de los años 60 con la aparición de teorías como las de las expectativas racionales o la del ciclo empresarial ya que ambas defienden sus postulados positivos utilizando aspectos dinámicos del tiempo, aunque de forma determinista. Finalmente, algunos aspectos temporales, también deterministas, se introdujeron en la economía “positiva”, en términos de teoría de juegos ya que el resultado de la jugada de ayer condicionará la jugada de hoy.

No incorporar la incertidumbre a los modelos de comportamiento económico es un defecto muy relevante en muchos modelos de comportamiento. Según López y García (2017, 136) esta es la crítica más relevante que post-keynesianos como Robinson, Kaldor, Weintraub y Minsky realizan de los modelos de la síntesis, que son la base de la docencia de la teoría económica actual.

Siempre ha existido desigualdad, pero, en el estado actual de la economía, sobre financiarizada, las diferencias no sólo se incrementan con relativa facilidad, sino que están provocando la necesaria implantación de enormes sistemas de redistribución que la corrija para evitar poner en peligro la cultura de la libertad. Adicionalmente la mejor implantación de estos mega programas públicos redistributivos alternativos también requiere un profundo conocimiento de las causas y consecuencias de la incertidumbre en la desigualdad que, en este trabajo, solo aspiramos a esbozar.

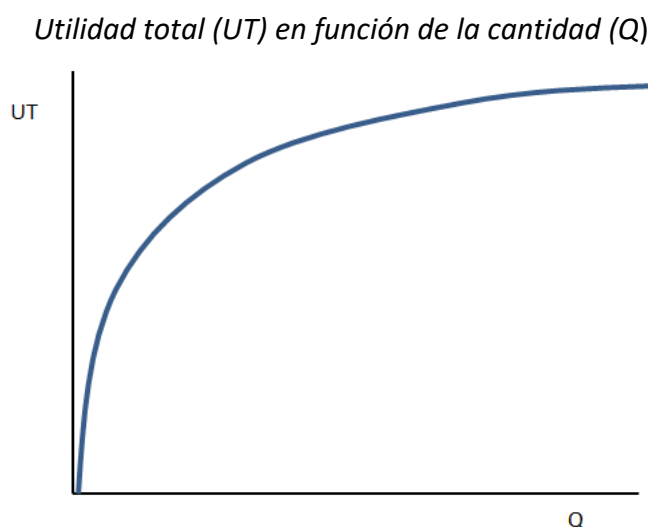
La Economía del individuo

Desde el día que nacemos hasta el que morimos todos tenemos necesidades y todos sabemos que satisfacerlas conlleva un esfuerzo. Hay necesidades pequeñas y grandes y hay esfuerzos grandes y pequeños. Muchas veces están correlacionadas grandes necesidades y grandes esfuerzos y viceversa pero también hay necesidades pequeñas que necesitan de grandes esfuerzos (el capricho de fresas en invierno) y hay necesidades grandes que necesitan de pequeños esfuerzos (la sed y abrir un grifo).

Todos los días se tienen grandes necesidades inaplazables, necesito respirar, vestirme, comer, beber, pensar, hablar, etc. pero también pequeñas, casi caprichos: hoy me gustaría comer lasaña, y una cervecita, y una chocolatina, y si viera aquella película nueva... Algunas necesidades se sacian rápidamente y otras, por el contrario, son esquivas o no las conseguimos nunca, son difíciles de conseguir, son escasas. Cualquiera podría pensar que dedicamos más tiempo, o recursos, a satisfacer las grandes necesidades que las pequeñas, pero casi nunca es así. En una situación normal las grandes necesidades cuestan poco esfuerzo porque son muy abundantes y son las ocurrencias y hasta los caprichos a los que dedicamos más tiempo o recursos. Cosa distinta sucede en las épocas en la que la naturaleza nos castiga y endereza, en esos momentos (que, gracias a Dios no suelen ser muchos) parece que conseguir las cosas básicas es lo que ocupa la mayor parte de los recursos y esfuerzos.

Sea como y cuando fuere lo que está claro es que la satisfacción de las necesidades nos tiene que compensar del mucho o poco esfuerzo en conseguirlas, de lo contrario las abandonaríamos como imposibles y diríamos como el zorro de Esopo bajo el racimo de uvas ¡están verdes!

Podríamos consensuar que la satisfacción de la mayoría de las necesidades sigue una función decreciente porque de todo nos cansamos, todo cuesta mantenerlo, todas las cosas acaban molestando de forma que la utilidad que percibimos es menor conforme aumenta su consumo. Las primeras unidades, los primeros bocados, la primera maceta o el primer bolígrafo son más necesarios y útiles, casi imprescindibles, que la unidad número 1000. Es fácil que, en nuestra mente, se pueda formar una función de "Utilidad Total" por el consumo de cada uno de los bienes individualmente o por el consumo total si los suponemos relativamente homogéneos, con una forma parecida a la siguiente.

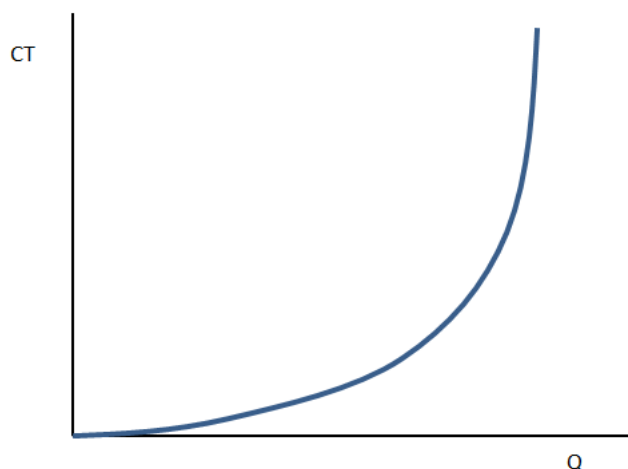


De forma que una unidad adicional nos proporciona más utilidad, pero cada vez menos, es "marginamente" descendente. A esto los economistas le llamamos Ley³ de la utilidad marginal decreciente. Hay personas o tipos de consumo que tendrían una función de utilidad distinta (más plana al principio o más descendente al final) pero como generalización para la inmensa mayoría de los bienes y a la inmensa mayoría de los humanos nos sirve, de momento, así.

Pero, como se ha dicho, conseguir satisfacer necesidades conlleva un esfuerzo. Los primeros esfuerzos son livianos, pero cuando se repiten cansan y, en un extremo pueden llegar a ser extenuantes o imposibles. Por ejemplo, recoger un kg. de espárragos es fácil, incluso divertido, recolectar 500 kg. todos los días es agotador. Por eso también es fácil que, en nuestra cabeza, tengamos una consideración creciente del coste del esfuerzo en función de la cantidad a realizar. Algo así:

³ Y le llamamos Ley para diferenciarla de los principios, hipótesis o supuestos. La Ley no sólo se observa en mercados sino en la naturaleza. Todos hemos visto al León de los documentales vespertinos como se cansa de comer bisonte y dejar el resto a la manada e incluso la manada deja restos a los buitres. El por qué los árboles no crecen hasta el infinito o el número de huevos de una puesta de pollos sigue esta Ley de utilidad decreciente.

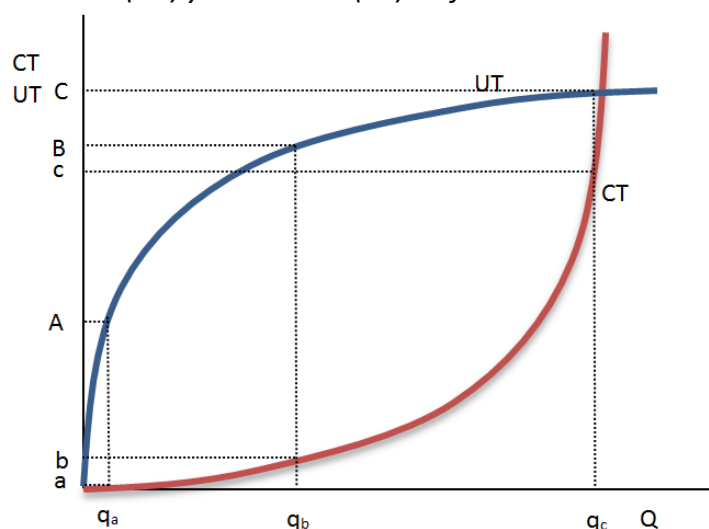
Esfuerzo o Coste Total (CT) en función de la cantidad (Q)



Que implica que conseguir más, de cualquier cosa implica un coste creciente, cada vez mayor. El coste es lo que cuesta, algo a lo que se renuncia, que se pierde (tiempo, energía, ocupación alternativa...). A este tipo de función, los economistas le llamamos coste marginal creciente y no cabe duda de que individualmente se cumple prácticamente siempre (incluso en los trabajos intelectuales, artísticos o aficiones).

Pero si suponemos que la cantidad consumida y la cantidad recolectada deban coincidir (porque no se pueda acumular mucho, luego podrá relajarse esta posibilidad) entonces podemos unir ambos gráficos en uno sólo.

Utilidad total (UT) y coste total (CT) en función de la cantidad (Q)



La relación entre coste y utilidad hará que cada individuo produzca y consuma la cantidad que crea conveniente, a su libre albedrío. Para ilustrar supongamos que UT son las calorías que obtenemos por la recolección diaria de fruta, verdura o carne y CT las calorías que perdemos buscando, arañando el suelo, subiendo al árbol o corriendo tras

ella. Supongamos que hay tres individuos iguales, trillizos idénticos en idénticas condiciones físicas y psíquicas⁴, habrá individuos que se sentirían cómodos produciendo q_a : Eso les costaría muy poco esfuerzo (a) y utilidad (A) por lo que su ganancia en utilidad es el tramo a-A que puede ser, por lo menos, para ellos, suficiente para pasar el día. Otros individuos preferirán esforzarse al máximo y recolectar hasta C unidades, lo que les costará c esfuerzos. La utilidad disponible para vivir será c-C, que es incluso más pequeña que a-A (por lo que, aunque posible, no parece muy inteligente esta estrategia, pero ellos sabrán por qué lo hacen). Quizá otros preferirían conformarse con q_b unidades, que requieren muy poco esfuerzo (b) y sin embargo mucha utilidad (B). En estas cantidades las calorías extra son el tramo b-B que es mayor que los dos anteriores por lo que igual permite algún “lujo” como coger un poco de grasa para el invierno o tener más fuerza para ponerse a afilar flechas o construir escaleras para llegar a la fruta más alta y dulce.

Aquí es importante observar que los tres individuos pueden estar en equilibrio y que la noción de un único equilibrio o un equilibrio convergente NO aparece de forma natural. En un estado de naturaleza salvaje cada individuo se situará donde le parezca. En ese mismo estado incluso cada vaca se situará donde le parezca y cada árbol crecerá hasta donde le parezca. El libre albedrío de cada uno le hará que se esfuerce hasta donde quiera y en los bienes que quiera. Lo razonable es que cada uno haga lo que quiera y tan justificable es esforzarse poco, consumir poco y disfrutar de la vida como esforzarse mucho, consumir mucho y, quizá, presumir de ser el más bruto. La inmensa mayoría de nosotros nos quedaríamos en algún punto intermedio que como mínimo, son tan razonables como los extremos (aunque los individuos más extremos también suelen ser más agresivos en sus razonamientos y posiblemente quieran que les demos la razón).

Pero el gráfico también nos inspira otra especulación: Si el trillizo flojo puede vivir con el tramo a-A de calorías e incluso el trillizo bruto puede vivir con el tramo c-C de calorías, parece evidente que al individuo intermedio le sobrarán calorías. Pero puede que prefiera esforzarse un poco más por tener más porque esas calorías de más puede consumirlas o intercambiarlas por otras cosas o puede ofrecerlas a una pareja que le ofrezca alguna otra cosa o puede criar hijos o puede dar de comer a sus hermanos con menos suerte, o puede... mil cosas. Pero el hecho es que **las personas que pueden trabajar durante toda su vida activa tienen la capacidad de producir mucho más de lo que necesitan para sobrevivir.** Una persona sana promedio, a lo largo de una vida promedio, puede producir bienes no sólo para sobrevivir sino para acumular y para producir bienes que ayudan a producir bienes. Obviamente también puede, voluntaria o involuntariamente, no hacerlo.

⁴ Esto nos permite suponer que las funciones de utilidad y coste son similares. Si no fueran similares las conclusiones serían las mismas, pero tendríamos que pintar tres gráficas y sería más engorroso llegar hasta el final del análisis.

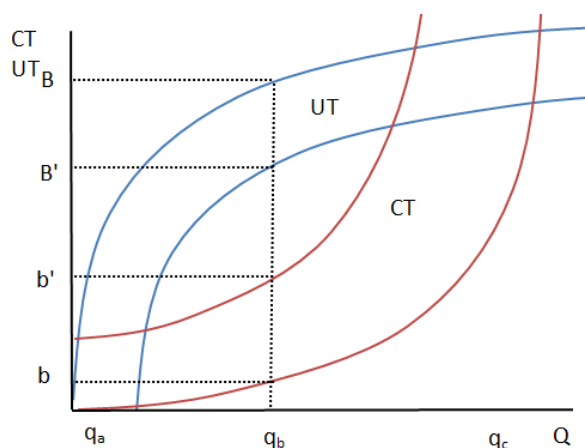
El que normalmente exista un excedente en el trabajo es una gran noticia, es un regalo de la madre naturaleza, es una situación gozosa y tranquilizante⁵. Con el trabajo de dos adultos han vivido desde los inicios de los tiempos, en promedio, como mínimo y a largo plazo más de cuatro individuos⁶. El excedente es la base de la acumulación y de una mayor productividad. Pero el mismo excedente que, en un estado presocial, es la garantía de la supervivencia, en un estado social será la causa natural de que aparezca el desempleo. Quizá lo primero que nos diferenció de los animales es que supimos gestionar el excedente para liberarnos de la naturaleza, cosa que los animales no hacen y siguen sometidos a los rigores de la naturaleza.

Para avanzar en el razonamiento, antes se ha hecho una simplificación suponiendo que todos los individuos son trillizos congénitos, pero eso afortunadamente para padres y madres no suele ser lo usual, sino que los individuos somos diferentes. Eso significa que las funciones de utilidad y de esfuerzo no sólo serán distintos para cada individuo, sino que son distintas para cada bien y, lo que ahora más nos interesa incluso para cada bien cada día (por no decir cada instante). Es decir, quizá hoy me apetece comer mucho y mañana lo que más quiero es ver televisión, hoy tengo frío con tres prendas y mañana me sobran las tres, hoy necesito un coche y mañana ni lo miro. Pero también desde el punto de vista del esfuerzo las cosas cambian, de niño o de muy mayor mis fuerzas disminuyen, hoy me siento débil, mañana tengo agujetas, pero otro día me siento fuerte y con ganas de apretar hasta 8 horas trabajando. Eso quiere decir que ambas funciones no son fijas y estables para nada, para nadie y nunca, sino que ambas se mueven, varían. Pueden tener una forma o altura con una cierta probabilidad y otra forma y altura con otra probabilidad. Pero, además, no sólo cambian por causas personales, sino que también pueden cambiar por causas externas. En época de hambruna pueden incluso desaparecer la mayoría de las necesidades y deben concentrarse todos los esfuerzos para alcanzar siquiera los recursos mínimos para la supervivencia. Durante una guerra puedo querer demandar un arma, cosa que hasta ahora nunca he deseado. Es decir, yo, mi circunstancia y mi entorno "mueven" ambas funciones con una cierta vibración, una variabilidad. Igual se deberían graficar mejor así:

⁵ La vida produce, sólo la vida produce y es riqueza y excedente. Casi siempre sobra y se mire por donde se mire se observan oportunidades y recursos. Aunque sea cierto que nada se crea ni se destruye, su mera transformación puede aumentar la utilidad. Pero también es cierto que, en ocasiones, la naturaleza es mezquina y se cobra gran parte de lo que da. Las pruebas son duras y la selección natural es una prueba de, hasta qué punto la naturaleza pone al límite incluso la capacidad de supervivencia de los individuos.

⁶ De lo contrario se habría producido la extinción.

Utilidad total (UT) y coste total (CT) en función de la cantidad (Q)



Ambas funciones UT (azul) y CT (rojo) pueden moverse en un entorno de máximos y mínimos, pero vibrando en el tiempo y entre bienes, no como vibra la cuerda de una guitarra o una onda, de forma previsible, sino que, en cualquier momento puede estar en cualquier parte de la distribución y con cualquier forma (ahora estoy en cabeza de carrera pero en un segundo me caigo y pierdo todas mis posibilidades, “la naturaleza da saltos”) La desviación típica de dicha vibración es una medida de la amplitud, de la volatilidad. Supongamos que, en ambos, la primera línea, la más alta, es la media más 1,96 veces la desviación típica y la segunda línea fina, la más baja, es la media menos 1,96 veces la desviación típica. Dichos intervalos, suponiendo normales las vibraciones (que no tiene por qué ser el caso ni en el dibujo ni, mucho menos, en la realidad), nos estarían permitiendo ver un intervalo de confianza de la UT y el CT del 95%.

Con esa variabilidad, si ahora un individuo decidiera consumir q_a o q_c moriría el 50% de los años de su vida⁷ porque su esfuerzo posible no permitiría muchos días satisfacer sus necesidades calóricas diarias. Por el contrario, lo que antes parecía totalmente optativo (colocarse en posturas centrales en los que se maximiza el excedente) se convierte ahora, con la incertidumbre, en una elección obligatoria. Porque solo sobrevivirán los individuos que produzcan y consuman las cantidades centrales q_b . En años buenos, con recursos abundantes y fuerzas suficientes, conseguirá un margen calórico (siguiendo con el ejemplo anterior) de $b-B$, pero en años malos el margen se reducirá y hay una probabilidad importante⁸ de que el margen sea sólo $b'-B'$. Es decir, la vida se hará muy difícil casi de subsistencia con esfuerzo. Incluso, para algunos individuos, algunas veces, en la elección más inteligente puede suceder que, ni con toda la maximización posible consiga más calorías que las que gasta y por lo tanto se produzca la muerte.

⁷ Sé que he dicho una tontería, pero estadísticamente es gracioso.

⁸ La probabilidad $P(UT - CT) \geq \text{subsistencia}$; sujeto a $UT \sim F(\mu, \sigma)$ y $CT \sim F'(\mu', \sigma')$

La naturaleza es una madrastra cruel que ha dotado a TODOS los seres vivos de la posibilidad de conseguir, al menos en el corto plazo, un excedente: **todos los animales y plantas del mundo producen más que lo que necesitan**, más comida, más crías, más semillas, incluso más de lo que pueden acaparar. Pero la naturaleza también es cruel asesina y, coyuntural o cíclicamente muestra todo su rigor y sólo sobrevivirán aquellos individuos que hayan acumulado de una forma más eficiente (mejores grasas, mejor tamaño, ocultando semilleros...). Lo que es abundancia se convierte en escasez y lo que sobra antes ahora es imprescindible. Producir de más e incluso buscar cómo ahorrar no es una opción egoísta en un estado natural, es imprescindible para sobrevivir. Ahorran las ardillas y los perros enterrando comida para cuando falte, las abejas guardando miel en primavera y los osos cuando guardan grasas para el invierno. También ahorran algunas aves cuando ponen más huevos de los que pueden criar y los árboles en tronco para poner sus ramas y sus hojas más altas y más lejos. Pero nadie diría que ardillas, perros, abejas o arboles son egoístas acaparadores, buscan su supervivencia. Cada uno ahorra, si puede, con lo que puede.

Aun compartiendo un principio con las bestias (primero acumulando comida que no se estropee como frutos secos, algunas semillas, salazones, después quizá mejor acumular comida viva como gallinas, corderos o viñedos. Quizá mejor acumular alguna herramienta como filos cortantes para poder arañar más profunda la tierra o muebles para descansar más cómodo. Quizá incluso juntar alguna de esas piedrecillas amarillas que brillan y que, a veces tanto gustan a la gente) nuestro final no ha sido el mismo. El ser humano ha sido capaz de conquistar su Libertad de los rigores naturales a base de acumular bienes y conocimientos⁹. Nuestra capacidad de acumulación (de bienes y conocimientos) ha sido tal que el ser humano ha superado, al principio aún muy lentamente pero después con más fuerza, los ciclos naturales y sus golpes malthusianos. Nuestros ancestros se han visto triunfar y perder, vivir y morir, disfrutar y sufrir. Hemos visto y vemos pasar escasez a personas trabajadoras y graves dificultades a personas que parecían solventes. Veo empresas que quiebran y compañeros que no encuentran trabajo a pesar de sus virtudes manifiestas. Y yo, hoy y ahora, ¿podré conseguir unos ahorros, un trabajo o un negocio que necesito? ¿Qué me tocará padecer en el futuro? ¿Qué podría hacer hoy para evitarlo? La incertidumbre rodea todo nuestro presente y futuro. La duda sobre lo que podemos conseguir y lo que nos costará es amplia y puede llegar ser terrible para nuestra salud psíquica¹⁰. No conocemos ni nuestras posibilidades, ni lo que sucederá en el futuro. No puedo llegar a pensar cuantos traumas, cuantos miedos y cuanta desesperación caben en el ser humano que es posible que sea el único animal consciente de este carrusel económico al que nos somete la naturaleza. Nuestra capacidad de generar excedente crece con la acumulación paralelamente a nuestro miedo a no poder superar la siguiente crisis.

⁹ Los antropólogos discuten sobre si ha sido la forma de masticar, el habla, la socialización familiar, o la simpatía lo que hizo que el ser humano despegase de la naturaleza. Pero a nosotros, ahora, no nos importa tanto el cómo como el hecho de que lo hicimos.

¹⁰ Porque “el miedo te lleva al lado oscuro” (Yoda). La aplicación de este axioma a la economía nos ahorraría horas de debates sobre el bien y el mal.

La conquista de la verdadera Libertad del hombre es su independencia de las leyes de la naturaleza y su herramienta es la acumulación. Conforme crece la acumulación mayor es la productividad, mayor la capacidad de acumulación y mayor es la posibilidad de superar el ciclo natural más adverso al que tengamos que enfrentar.

Y esta es toda la Economía Positiva que existe en el mundo. No hay nada positivo más allá¹¹, no existe otra Ley ni otro orden natural. Todo lo que escapa de las necesidades y esfuerzos del individuo depende de su entorno social y en este nada es positivo porque incluso la existencia misma del entorno social es un acto de voluntad normativa.

Todo lo que se diga a continuación ya no depende de nuestra naturaleza sino de nuestras formas de trabajar juntos que será siempre una decisión no natural. Eso no implica dos cosas: a) que las decisiones sociales tengan que pasar por el filtro de mi conveniencia individual (guiño al individualismo metodológico) y algunos individuos o grupos pueden tener importantes poderes de decisión y b) Que algunas instituciones y normas sociales no tengan, en su implementación algún comportamiento positivo porque algunas pueden implicar resortes o mecanismos económicos positivos (por ejemplo implementar una subvención – decisión normativa- puede implicar un desplazamiento de factores o consumidores de un sector a otro – hecho positivo).

Del individuo a la sociedad

El ser humano no vive aislado midiendo sus fuerzas y sus necesidades propias, sino que, posiblemente como forma de aseguramiento mutuo, es sociable en su naturaleza. El ser humano, es genéticamente sociable y parece que siempre hayamos convivido, como mínimo, en pequeños grupos tribales. En un estado de sociedad, a la incertidumbre individual y natural se suma ahora la incertidumbre sobre lo que hacen o tienen nuestros vecinos más cercanos. Y también habrá que sumar, a la incertidumbre presente la incertidumbre futura sobre lo que dicen que harán o tendrán o necesitarán. Las estimaciones se hacen mucho más difíciles porque, mientras la naturaleza no cambia su rumbo en función de nuestros cálculos, sin embargo, nuestros amigos y vecinos sí podrían cambiar los suyos si conocieran los nuestros. Incluso algunos individuos me podrían obligar a producir y consumir cosas que no quiero. Y estas cosas ¿también serán así en la tribu vecina? ¡Uf! Más incertidumbre.

La transición de tribu a sociedades más complejas no ha sido segura ni pacífica, la forma de organización social no es natural y permite distintas configuraciones con la misma tecnología. La instauración de un orden social concreto (democracia, feudalismo,

¹¹ El resto es vanidad y correr tras el viento. Eclesiastés.

capitalismo) necesita un consenso suficiente para ser impuesto porque el hombre más fuerte del mundo no tiene más fuerza que 10 hombres promedio¹². No obstante, la natural aversión a la violencia de la mayoría los humanos y la tecnología disponible en cada momento puede haber permitido, en ocasiones, imponer formas de producción y consumo de la comunidad con apoyos muy minoritarios y no siempre basados en la mejora del bienestar común. En el estado actual de sociedad ya casi nadie puede producir ni consumir todo lo que desea.

Pero la vida en sociedad, aun con sus costes, es formidable, casi todo son ventajas, de hecho, casi nadie elige una vida independiente y autosuficiente en el campo. Desde hace dos siglos el campo entero se vacía en los países desarrollados hacia las ciudades en un proceso migratorio que continúa, ahora desde tierras y países más lejanos. La colaboración y sinergias entre individuos, la unión de ahorros y esfuerzos incrementa la productividad hasta magnitudes no imaginados hace décadas. También la competencia anima el espíritu, estimula la imaginación e incentiva la incorporación de ideas nuestras o de otros a nuestra forma de trabajar y de pensar. **Colaborar y competir simultáneamente no es incompatible**, desde pequeño me he peleado y he amado a mis hermanos y amigos y, hasta hoy, me ha ido bien. Está en nuestra naturaleza como está en la de muchos mamíferos superiores, pero en nosotros además es nuestra potestad regular su intensidad, de forma activa y consciente.

Sin embargo, viviendo en sociedad, no todo el mundo obtiene la misma retribución. Mientras para algunos ¡Es tan magnífico vivir juntos! ¡Tan fácil la vida en sociedad! todo parecen oportunidades, crecimiento, facilidades y prosperidad, para otros muchos ¡Hay tanta pobreza! ¡Tanta desesperación! la sociedad parece haberles dado la espalda de una forma tan cruel que la mayoría de nosotros no queremos ni verlo porque duele.

El desarrollo del individuo está, hoy en día tan íntimamente ligado al de la sociedad en la que vive que conocer las condiciones en que estas progresan e intentar implementarlas en las sociedades deprimidas debiera ser la mayor de nuestras preocupaciones. No hay nada en el mundo, tan urgente y necesario como sacar de la pobreza extrema a nuestros hermanos más desfavorecidos en todo el mundo, muchos de los cuales viven alrededor nuestro¹³.

¹² En julio de 2016, el británico Eddie Hall levantó 500 Kg. Un hombre promedio puede levantar perfectamente y casi sin entrenamiento 50 kg.

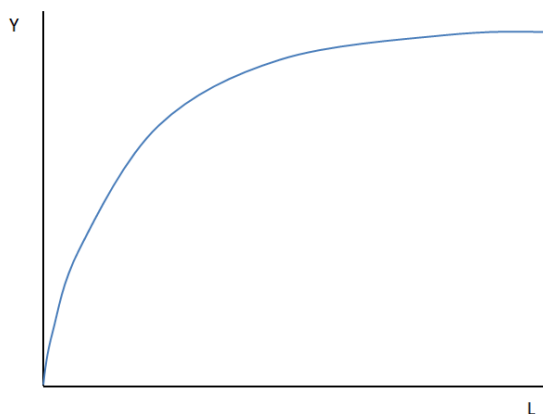
¹³ El mundo occidental o las sociedades del primer mundo, ha tenido tasas de crecimiento continuas y sostenidas cercanas al 2% desde hace un par de siglos. Eso ha sido suficiente para despegarse del resto de economías hasta unas diferencias que no sólo son apreciables sino incluso discriminatorias. Crecimiento económico ya existe desde que el mundo es mundo pero este era lento y estaba muy ligado a recursos y ciclos naturales pero el extraño despegue de las economías occidentales parece merecer una explicación aparte ¿Qué pasa en Europa desde el XIX? El curso de “Historia del pensamiento económico” nos ha mostrado las preocupaciones de algunos, las ideas de otros y las expectativas de la mayoría.

¿Cuánto Producir?

Ya hemos visto que, si fuéramos individuos independientes, cada uno de nosotros decidiría cuanto producir y de ello, cuanto consumir y cuanto guardar, pero somos una sociedad y corresponde al grupo, al líder, al cacique, a la naturaleza o al gurú experto de turno organizar y decidir la cantidad de trabajo que exigir a los miembros de la tribu. Supongamos inicialmente, y es mucho suponer, que la tribu, el grupo o el Estado no tienen poder coercitivo, sino que es un Consejo el que tiene que pensar qué es lo que más les conviene a todos y que todo lo que se produce y hace pertenece a todos. En principio parece que es la misma decisión que la de un individuo sólo que aplicada a la tribu como cuerpo social. Pero esto implica algunas particularidades.

Para simplificar el análisis y escalar los resultados, en una primera aproximación estudiaremos las funciones de producción y de costes sin incertidumbre, que se agregará con posterioridad.

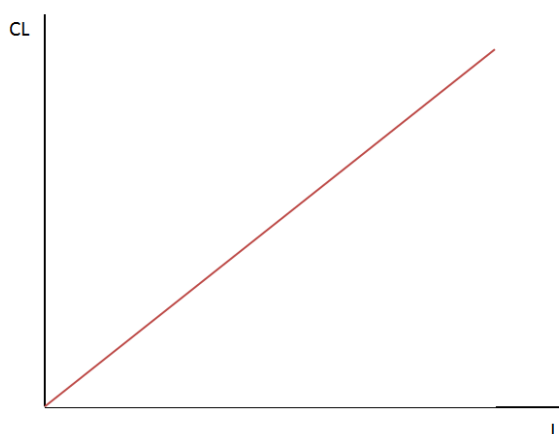
a) La producción será muy parecida a la individual en la forma (no en la cuantía), cóncava respecto a abscisas porque pocos producirán poco y muchos producirán mucho pero cada vez será más difícil multiplicar linealmente el producto porque muchos productos estarán cada vez más lejos o más explotados. La Ley de Rendimientos marginales decrecientes también afecta al grupo siempre que esté sometida a algún factor fijo (el campo, la caza...). Formalmente sería algo así:



Supongamos que L es el número de trabajadores del poblado, a una jornada normal de trabajo. Más trabajadores producirán más que menos trabajadores, pero poco a poco la curva se va curvando cada vez más porque es más difícil encontrar los recursos más cerca o, con el capital disponible, es más difícil hacerlos producir más. Llegará un momento en que más trabajo no implique ya más producto porque sencillamente se tarde más de 12 horas en llegar al lugar de trabajo o el capital ya esté en explotación al 100%.

b) El esfuerzo. Continuamos suponiendo que L es el número de trabajadores y suponemos que son relativamente homogéneos, entonces su esfuerzo será

proporcional y lineal. Es decir, es probable que dos trabajadores se cansen el doble que uno y tres el triple. Es posible que algunos trabajadores sean más esforzados que otros y entonces la recta no será tan recta, pero eso no afectará a la conclusión que pretendemos por lo que podemos suponer la función de esfuerzo será casi lineal y creciente. Le llamamos CL como Coste Laboral



Que se interpreta como que cero trabajadores se cansarán cero, un trabajador a tiempo completo sufrirá un cansancio determinado, dos se cansarán el doble y así sucesivamente. Pueden ser las calorías necesarias para realizar el trabajo. De la producción, que hemos supuesto que iba íntegramente a la comunidad, habrá que reservar una parte para compensar al trabajador/es de este esfuerzo que realiza para la comunidad.

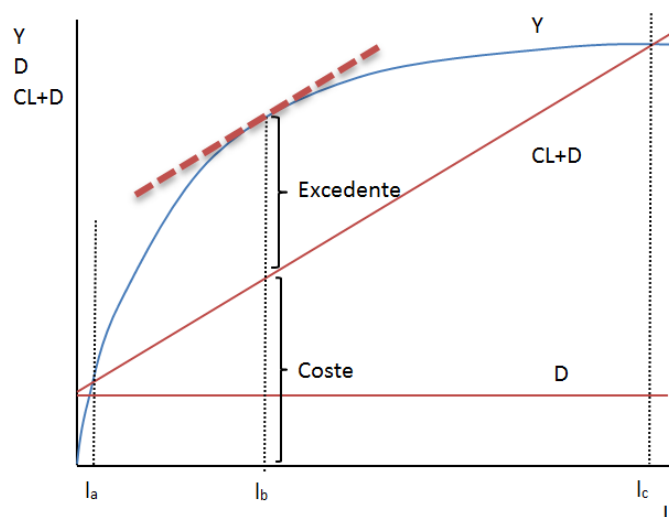
c) El capital

Pero, en comunidad ya existe otra fuente de coste: el capital. El capital son las covachas, la empalizada, las armas, las herramientas, la maquinaria, las escaleras, los hierros, los animales... Seguimos suponiendo, por simplificar, pero sin que ello afecte a nuestras conclusiones iniciales, que todo el capital es de toda la comunidad, es decir que vivimos en una sociedad sin propiedad privada. El capital representa un coste porque hay que repararlo constantemente, de la degradación natural, del uso, de la pérdida y robo, etc. El trabajo que se utiliza en su reparación también cansa, lo mismo que cansa el trabajo que el que se utiliza en la producción. Su forma será casi plana, es posible que sea algo creciente porque las cosas se pueden deteriorar más si se trabajan más, pero, por simplificar y porque no afecta a nuestras conclusiones preliminares lo dibujaremos recto y horizontal. Le llamamos D como depreciación.



Esto implica que se trabaje más o menos, se produzca más o menos las reparaciones para mantener el capital que existe (la depreciación) será más o menos igual a una cantidad de esfuerzo. Al que aporta y mantiene el capital deberá compensársele de su esfuerzo con una participación en la producción.

Si ahora unimos ambas funciones de coste y la de producción el resultado es:



En este escenario, el cacique (o el decisor) tiene que decidir cuantas personas manda a trabajar una jornada normal. Si manda una cantidad inferior a l_a entonces la tribu no podrá subsistir porque la producción no será suficiente para cubrir el coste. Lo mismo pasa si envía más de l_c trabajadores. Pero cualquier cantidad intermedia, entre l_a y l_c , sí que consigue una producción suficiente para cubrir costes... y algo más. Quizá el cacique no entienda de derivadas o tangentes pero su experiencia le dirá que hay un óptimo intermedio, en este caso l_b , donde la producción es máxima y surge un excedente máximo (matemáticamente se producirá cuando la curva de producción Y sea tangente a la paralela de la curva de coste total $CL+D$). Con l_b trabajadores no sólo les cubre sus gastos, sino que se obtiene un gran excedente. La naturaleza es sabia y bondadosa y nos cubre de bienes y bendiciones. Hay para todos y sobra. Dicho excedente puede usarse de dos formas: O se consume o se ahorra.

$$\text{Excedente} = C + S$$

Dicho excedente se puede ahorrar en construir más empalizadas, más herramientas, más armas, casas más cómodas, nueva maquinaria, etc. Ahorrando más subirá la producción, pero también subirá la depreciación por lo que también tiene su límite (con la tecnología disponible¹⁴)

Se puede consumir por los trabajadores (aunque ya habrían cobrado su esfuerzo extra), pero también por nuestra población inactiva: ancianos, niños... Se puede dejar parte de la producción a la población activa en trabajos improductivos (Ojo con el término¹⁵) como artistas, políticos, militares, abogados, científicos, sacerdotes...

Del modelo se extraen tres importantes conclusiones:

1ª Conclusión:

Imaginemos que un poblado vive de la explotación de un trozo de tierra. ¿Cuántas personas pueden vivir de los recursos? ¿Cuántos tendrán que trabajar y cuantos no? Está claro que no será fácil calcular un número exacto, pero tampoco es incalculable un intervalo, en el que aparece un máximo y un mínimo. Y también está claro que, si se sobrepasa el máximo, todos pasarán escasez. Sociedades que han expulsado individuos porque sobran (discapacitados, niñas, individuos de otras razas o extranjeros...) es algo usual en la historia de los pueblos sometidos al yugo de la naturaleza.

La conclusión principal a la que llegamos ahora es que una economía con un grado de capital (privado, público, humano) y conocimiento técnico dispone una cantidad de trabajo óptima. Es decir, **en una economía “cabem” un número determinado de trabajadores y más trabajo pueden reducir el bienestar de todos.**

Por ejemplo, en el gráfico anterior supongamos que, en nuestra tribu intemporal l_b son 50 trabajadores y en realidad sólo viven 40 en la aldea. Pues faltan, como mínimo diez trabajadores más e incluso algunos más que se dediquen a servicios. En este caso serán bienvenidos los visitantes de pueblos vecinos. Pero y si siendo 50 personas trabajadoras el excedente disponible comunitariamente puede alimentar hasta a 40 personas más. ¿Qué pasa si viven 100 personas en la aldea? Pues que habrá cuarenta

¹⁴ De hecho, se puede construir el mismo sistema funcional, pero en tres dimensiones (la tercera dimensión sería el capital. La forma de la función de producción es como una cueva y la forma de la función de costes es un plano secante que parte del origen y corta la manta-función de producción. Pero las conclusiones son las mismas: con una tecnología dada existe un capital óptimo y una cantidad de trabajo óptima que maximizan el excedente.

¹⁵ Improductivos sólo desde el punto de vista de la producción material. Pero son productivos porque incrementan la utilidad a quienes prestan sus servicios.

parados (o activos en empleos improductivos) y diez que, por decirlo de manera que se entienda, pues que sobran. Hay diez que no tendrán acceso alguno a los recursos. Porque si trabajasen gastarían más que lo que produjesen y si se repartiese con ellos sería siempre a costa de que otros perdiesen. En este caso diez individuos serían invitados a, voluntariamente, abandonar la aldea.

2ª Conclusión

La segunda conclusión es que, el consejo decisor debe evaluar y pensar la distribución de la producción, que tiene tres fases independientes. En primer lugar, habría que valorar el esfuerzo de trabajadores y reparadores de capital y, en segundo lugar, del excedente habrá que decidir cuanto se acumula y cuanto se consume y, en tercer lugar, el consumo como se distribuye entre los individuos de la tribu.

Es decir, cada día o cada año, se reparte el excedente y cada cual se lleva "su parte" ¿pero qué parte? ¿todos igual o en función de qué? ¿cuál es "mi parte"? ¿Cuánto me corresponde a mí del excedente generado de forma común? ¿Cuál es el reparto justo en una sociedad?

Las sociedades tenemos 10,000 años de experiencia y no hemos encontrado una forma "justa" de repartir, posiblemente no porque no se quiera, sino porque no existe. Por ejemplo, un trabajador individual, él sólo, produce 100 y se lo apropia porque es suyo, eso es justo. Otro trabajador sólo produce 50 y se lo apropia porque es suyo, eso es justo. Se juntan los dos y ayudándose producen 200. ¿Cuál de las siguientes opciones piensa Vd. que es "justo" ahora repartir?

- a) 100 para cada uno. Es decir, que los dos ingresen lo mismo.
- b) 100 + 25 para el primero y 50+25 para el segundo. Es decir, que los dos repartan el excedente en partes iguales
- c) 100 + 33 para el primero y 50+17 para el segundo. Es decir, que los dos incrementen su ingreso en proporciones iguales.

O incluso una combinación de varios criterios. Pero ahora llega un tercer individuo, es una mujer muy mayor y no produce nada, casi está muerta de hambre. Pero sabe dónde hay recursos abundantes y los dos hombres podrían duplicar fácilmente la producción y llegar a producir 400 ¿Cuál será la distribución "justa" ahora?

- a) 133 para cada uno. Toda la producción entre los tres.
- b) 125+33 para el primero, 75+33 para el segundo y 33 para la tercera. Todo el nuevo ingreso entre los tres.
- c) 125+133 para el primero, 75 + 66 para el segundo, y 0 para la vieja. Todo el nuevo ingreso en proporción a la inicial.

Aparece un cuarto con unas herramientas impresionantes. Con ellas podrían volver a duplicar la producción y conseguir 800. ¿Cómo se repartirían? ¿Y si los trabajadores fueran solteros y la vieja tiene a su cargo a 5 chiquillos? ¿Introducimos las necesidades en el debate de la justicia distributiva? ¿Introducimos una población de cientos de miles de personas heterogéneas en sus capacidades y necesidades? El problema sencillamente no tiene solución. **El reparto de la producción se hace en función de la capacidad de negociación en cada momento.** Y, como ningún individuo es más fuerte que diez, la capacidad de negociación crece con el asociacionismo por lo que surgirán grupos de presión con intereses similares (trabajadores, capitalistas, soldados, pobres...).

3ª Conclusión.

La tercera conclusión es más técnica que económica, pero tiene su influencia en la forma en que se distribuye la producción. La producción se distribuye en tres componentes: coste del capital, coste del trabajo y excedente. De forma que, por ejemplo, un trabajador participa de la producción en el coste de su trabajo más su participación en el excedente. En las sociedades más complejas no se distingue entre ambos componentes, sino que el trabajador recibe un salario y el capitalista unos intereses, pero en dicha retribución ya estarían mezcladas el coste de producir y su participación en el excedente. Dicha mezcla de conceptos perjudica la contabilidad del excedente económico que, en muchas ocasiones parece ser cero cuando en realidad sí que se están distribuyendo (en forma de mayor salario o intereses). Volveremos más adelante sobre las diferencias entre excedente económico y beneficio contable.

La producción y la distribución social del excedente provoca la creación de dos instituciones no naturales:

- Propiedad privada: Con el excedente asignado, cada uno hará lo que desee. Si me han tocado dos corderos. Habrá quien se los quiera comer y quien sacrifique el consumo inmediato y los utilice para ordeñar, extraer lana o para cría. Pero entonces ¿De quién serán las crías de mis corderos? ¿mías o de la tribu? lo más probable es lo primero. También, con más herramientas y con herramientas más grandes y resistentes, la productividad del trabajo es más fácil y mayor. Las ventajas de la acumulación son tantas que no se necesita más prueba que un día de trabajo para percibir con claridad meridiana que el que tiene más y mejores herramientas tiene más productividad. Es bastante probable que las ventajas de la propiedad privada (en los términos de la tragedia de los comunes¹⁶) y otros sistemas de acumulación (almacenes y zonas seguras, derechos de uso, de herencia, mercados de intercambio) harán que se protejan normativamente.

¹⁶ Hardin, G. (1968). Tragedy of the commons. Science.

- Sistemas de distribución: El excedente común no puede ser repartido según un criterio natural¹⁷, sino que tiene que seguirse un criterio normativo o un acuerdo. El decisor dirá cuanto se lleva cada uno según un criterio. Negociaciones, consejos, convenios. Estas negociaciones serán tan complejas que acabarán formando parlamentos en que los distintos grupos de presión expresan sus intereses.

Qué bonito sería que el mundo fuese así. Todo el mundo trabajaría, habría alguna propiedad privada, alguna acumulación, y probablemente algún crecimiento. Todo se repetiría en un ciclo infinito. Cada año se produciría, se repartiría, se consumiría y se ahorraría. En este mundo racional, pequeño y previsible se basan muchos de los estudios de Economía y en él se encuentran bastantes racionalidades, máximas eficiencias, equilibrios, tendencias. Pero los resultados, aunque matemáticamente bellos, son sencillamente falsos porque, además, en el mundo real, hay incertidumbre.

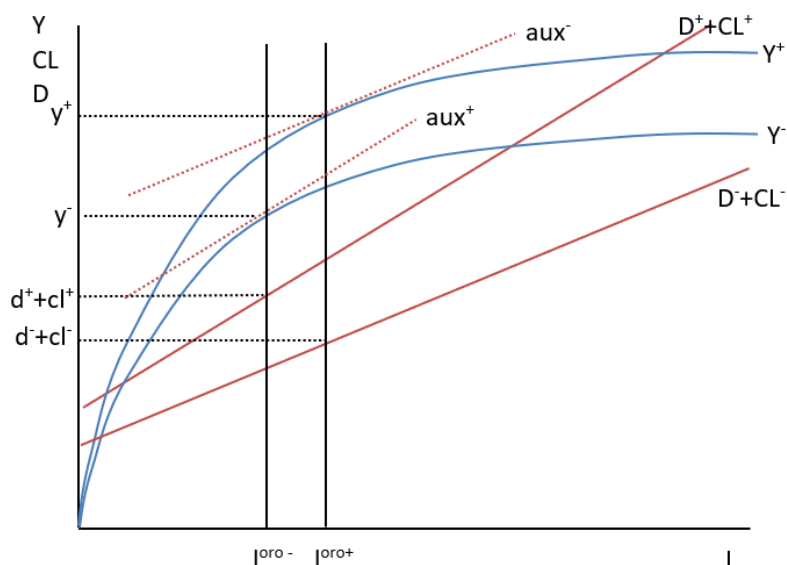
La incertidumbre, otra vez.

Introduzcamos ahora otra vez la dichosa incertidumbre. La incertidumbre implica que hay series de años buenos y malos, años buenos en los que se encuentra caza, pesca o clientes y años malos en que todo desaparece. Respecto al saber, no sabemos lo que nos vamos a encontrar cuando salimos a trabajar. También implica que a veces nos sentimos con más o menos fuerzas, o más sanos o enfermos y, a veces, cuesta más producir la misma cantidad y, a veces menos. La incertidumbre actúa sobre las funciones de ingreso y coste totales haciéndolas inestables. Provocando que puedan ser mayores o menores. Supongamos que la experiencia nos permite aventurar un intervalo de confianza entre las mejores y las peores perspectivas que podemos tener. Las funciones podrían graficarse de la siguiente manera.

En abscisas estaría el número de trabajadores porque lo que queremos estudiar es cómo evoluciona el excedente en función de disponer de más o menos trabajadores. Supongamos que tenemos un capital inicial constante K que cada año se deprecia, de forma constante d . Igual que antes podríamos suponer que se deprecia de forma creciente (más raramente decreciente) pero, por simplificar el razonamiento, supongamos que se deprecia de forma constante para cualquier nivel de producción. Conforme más trabajadores hay en la economía, mayor es el coste de su mantenimiento (que oscilará en un canal, a una cierta confianza, entre cl^+ y cl^-). También es verdad que mayor será la producción¹⁸, aunque sometida a rendimientos marginales decrecientes que también oscilará con cierta confianza, entre y^+ e y^- .

¹⁷ El criterio natural es el basado en la violencia.

¹⁸ Nuestra función de producción también es clásica y cumple rendimientos marginales decrecientes, economías de escala y condiciones de Inada.



En el ejemplo del gráfico. En esa economía el nivel óptimo de trabajo en un año bueno (con mucha producción y poco coste) es l^{oro+} , en ese nivel se puede ahorrar cada año la depreciación del capital d , y los trabajadores pueden subsistir, ellos mismos, con un coste entre cl y cl^+ . Y se produce un excedente máximo (E) de una cuantía $E = y^+ - (cl^- + d)$.

En este marco simplificado: en los años buenos la subsistencia será fácil (cl) y la producción será alta (y^+) y el óptimo de trabajo se moverá algo hacia la derecha (más trabajo). Por el contrario, en los años malos la subsistencia será más difícil (cl^+) y la producción más baja (y^-) y el óptimo de trabajadores (l^{oro-}) se moverá algo hacia la izquierda (menos trabajo). Si los ciclos son suaves bastará, para sobrevivir en las crisis, con ajustarse el cinturón o negociar más duramente el excedente y aparecerán personas desempleadas. En las fases expansivas necesitaremos inmigrantes y viviremos con más participación en el excedente. Pero si no son suaves, las crisis implicarán desempleo persistente, quizá hambre, la negociación puede ser cuestión de muerte, quizá emigración. Los emigrantes pueden llegar a otra localidad donde el ciclo sea otro y serán acogidos, pero si el ciclo es general o no tienen suerte, su destino será peor que incierto.

Además de las tres conclusiones del modelo anterior, la principal conclusión adicional es que, en condiciones de incertidumbre el número de trabajadores óptimo de trabajo de una economía sea una cantidad indeterminada. En toda economía habrá normalmente personas desempleadas que es bueno que estén ahí porque pueden hacer falta en la próxima sesión, si es mejor que esta. Es decir, **la incertidumbre provoca la aparición de una población desempleada estructural.**

La incertidumbre provocara sucesivas expansiones de población y recursos seguidas de contracciones de ambas. Eso implica la convivencia de individuos con y sin recursos dentro de una misma sociedad. Es horrible que tenga que coexistir la pobreza

o la miseria en la puerta misma de la opulencia. En ocasiones habrá trabajo suficiente para casi todos, pero, repentinamente, se pasará a tener desempleo y restricciones. ¿Qué tendremos que hacer, como trabajadores, para no caer en la zona de los desempleados? Pero ¿es sólo egoísmo o avaricia querer sobrevivir? Si en una hambruna encuentro una patata ¿es egoísmo o avaricia querer comérmela yo? Si en una época buena puedo conseguir un segundo saco de patatas ¿es egoísmo o avaricia querer quedármelo por si falta durante el invierno? Y como empresario, si vivo de una empresa amenazada por una multinacional ¿es egoísmo o avaricia querer ganar y guardar capital para enfrentar una posible guerra de precios?

Es decir, la incertidumbre genera desempleo que generará más acumulación y más desempleo. En una economía relativamente desregulada y con suficientes ciclos económicos como la que sufrimos, querer quedarse con bastante más de lo que uno necesita no es egoísmo, es instinto de supervivencia. No es el egoísmo ni la avaricia el motivo del trabajo, el intercambio o la acumulación sino el miedo a no poder superar el próximo envite de la vida. Para algunos nos bastaría con tener un poco, para otros no será suficiente ni todo el oro del mundo. Pero este exceso de acumulación perjudicará a nuestros vecinos porque implicará una reducción en su participación y porque un exceso de acumulación puede provocar ineficiencia y desempleo.

La incertidumbre también provoca que la negociación de los sistemas de distribución sea inestable. Sólo un día que sobró hubo risa, el restó sólo codazos empujones y agravios. La naturaleza hace que sobre, pero a nosotros nos falta con "nuestra parte". Nunca hay paz en el reparto de la cosa común. Conforme más dura es la naturaleza más dura será nuestra negociación y mayor apropiación necesitaremos para sentir un poco de tranquilidad. Y la naturaleza es dura, entrega mucho durante muy poco tiempo (la cosecha) y muy poco el resto del tiempo. La naturaleza, como un Cronos eterno, es una madre asesina de sus propios hijos. La necesidad, el miedo, la incertidumbre, la violencia, la negociación, el poder de uno y el del grupo es la otra cara de la misma moneda del excedente, la riqueza, la cooperación, la amistad, la fidelidad o la simpatía. Sin estos no hay nada y con estos vienen aquellos.

Finalmente, la propiedad privada no será sólo una institución más eficiente, que incremente el excedente, es una institución necesaria porque, con la incertidumbre, no sabemos si tendremos que consumir mañana lo que hemos ahorrado toda nuestra vida. Porque nada garantiza un flujo constante de recursos para el día de mañana.

Es decir, la fuerza de las instituciones de la propiedad privada, de la búsqueda de la acumulación y de los mecanismos de distribución no proviene sólo de su eficiencia o su rentabilidad, sino de su necesidad en un mundo tan incierto. Y la acumulación de la propiedad continuará mientras que el que tiene piense que no es suficiente. Y nunca será suficiente porque la tecnología se complica. Y se prefieren tecnologías que dividan más el trabajo e incluso lo mecanicen y me hagan más independiente del trabajo (más libre). Y los costes se reducen y la acumulación aumenta.

En definitiva, la propiedad privada tiene su razón de ser en base a su rentabilidad económica. Si el capital es muy rentable o el tipo de interés es alto los individuos tenderán a tener más y viceversa. Pero también la propiedad es un seguro contra la incertidumbre y nos ayuda a tener más poder de negociación en los continuos sistemas de negociación del excedente. Es decir, hay tres motivos para la acumulación:

- a) Rentabilidad.
- b) Seguro contra la incertidumbre.
- c) Incremento de la capacidad de negociación.

Los dos primeros ya son conocidos en la literatura económica, el tercero es el que aparece ahora como novedad. Es decir, la rentabilidad o el seguro no justifican la acumulación existente, sino que también la incrementan la continua negociación del excedente.

Evidentemente todo el mundo espera una rentabilidad de su esfuerzo por ahorrar y su sacrificio presente (En realidad la retribución no depende en absoluto de tu sacrificio sino de la existencia de alguien que quiera pagar por disponer del capital). Pero incluso cuando no existe rentabilidad,¹⁹ los individuos desean acumular por si suceden imprevistos. Pero en tercer lugar incluso aunque no se prevea un gran imprevisto se pueden necesitar propiedades para afrontar la negociación del excedente con una mayor probabilidad de éxito (Este último motivo, que se explica con más detalle en el epígrafe [La distribución](#))

La unión de los tres motivos del ahorro provoca la aparición de una especie de mono acaparador e insaciable. Su deseo de acaparar es sólo similar a su miedo al futuro o su ansia de liberarse de la esclavitud a que le somete la naturaleza. Y la capacidad de algunos será tan grande como la tecnología disponible en cada momento le permita. En la actualidad, con las tecnologías financieras existentes, puede ser prácticamente infinita.

El proceso dinámico. Crecimiento y ciclos

La producción crece con la acumulación. Más acumulación es más producción y más productividad. Más acumulación es más producción, más trabajo y más consumo y más crecimiento. El sistema se llama capitalista porque el único secreto de la buena vida es tener más capital. El único secreto de los países que crecen más es que crean y atraen más capitales y el último motivo de los países que decrecen o que no crecen tanto que es consumen o expulsan capitales. El capital es como el agua en el desierto, más es

¹⁹ Por ejemplo, hace una década que los tipos de interés están cercanos a 0, pero los individuos no solo no dejan de acumular, sino que, en muchas ocasiones, se han incrementado las diferencias. Aunque no en los términos tan espectaculares que algunos predicen. [¿Cada vez más desiguales? La evolución reciente de la desigualdad \(caixabankresearch.com\)](https://caixabankresearch.com)

siempre mejor. Quien diga lo contrario tendría que demostrarlo²⁰ porque la regularidad es que la acumulación precede a la productividad y al desarrollo. Más carreteras, más escuelas, más maquinaria, más higiene, más ahorro, más mercados y más de todo es mejor para la inmensa mayoría del mundo. Porque más acumulación también implica más cultura, más conciencia social y ecológica, más respeto y conservación de lo realmente importante (individual y planetario). Porque no es en los países pobres donde crecen el bienestar, el desarrollo y la conciencia moral sino en los países ricos. En definitiva, en un plano agregado la forma más segura de crecer es, si se puede, acumulando capital y en un plano individual la mejor forma de sentirse más seguro es, si se puede, ahorrando un poco.

Hay pesimistas que se regodean con la posibilidad de un futuro cercano apocalíptico, en que la humanidad vuelve a costumbres de la edad media o incluso prehistóricas. Eso es también sencillamente imposible porque lo más valioso de la acumulación está en la tecnología y el conocimiento y eso es algo que, salvo una catástrofe del tipo extinción masiva, ya no se puede perder nunca. Porque no se puede olvidar la extracción de minerales, ni la fabricación de herramientas, ni el poder de la higiene, la vacuna o los antibióticos, o la intermediación bancaria, etc. No es que no se pueda retroceder un poco (en el peor de los escenarios posibles como, por ejemplo, una infección mundial provocada por un virus desconocido tras una crisis financiera global), pero ya nunca se volverá tan atrás como para olvidar las ventajas del conocimiento.

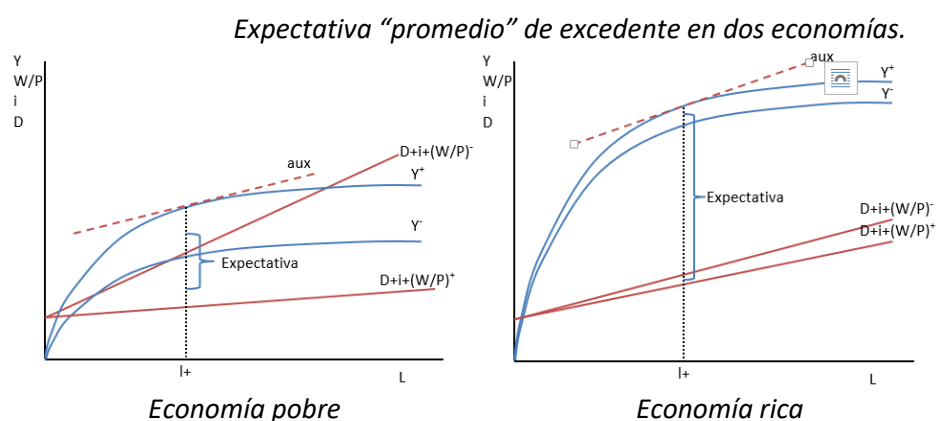
Lamentablemente, también en un plano macroeconómico, la acumulación es contraria a la distribución, es decir los países ricos compiten con los países pobres por atraer factores de producción y, en esta competencia, las economías ricas pueden disponer de expectativas de mayor rentabilidad y más seguridad por lo que los factores de producción (personas y capital) tienden a desplazarse desde entornos más pobres a entornos más ricos. Esto ha sido así desde siempre y así seguirá siendo por más que algunos economistas se empeñen en predecir que el liberalismo provoca convergencia.

En las economías más pobres las expectativas de producción e ingreso son menores porque disponen de menos medios de producción, tecnología y dotación de infraestructuras que las economías ricas. En ocasiones, la expectativa de algunos de sus costes puede ser menor (típicamente menor coste salarial) pero esta ventaja también se puede ver anulada por expectativas de legislación antibeneficios, imposición excesiva, conflicto social y un mayor coste del capital por el riesgo. En resumen, es más que normal que las expectativas promedio de excedente económico sean menores en

²⁰ Hubo economistas que defendían que existía un máximo de acumulación por encima del cual el crecimiento era menor porque (por la ley de los rendimientos marginales decrecientes) el rendimiento del capital adicional podía ser menor que el coste de su mantenimiento. Estos economistas defendían la convergencia automática y hoy son historia porque, como la mayoría de los economistas pesimistas (Malthus, Marx, Solow) no tuvieron en cuenta el progreso tecnológico. Es posible que sus modelos fuesen de aplicación en momentos determinados o en economías determinadas pero eso es algo que sería una excepción que habría que demostrar. Es como si alguien, con un globo aerostático flotando en el aire, pretendiese dejar demostrado que no existe la ley de la gravedad.

las economías pobres que en las ricas. De hecho, es probable que incluyan previsiones de pérdidas y quiebras que pongan en riesgo incluso la recuperación del capital.

Gráficamente se puede ilustrar con nuestras funciones ya conocidas de producción y costes bajo incertidumbre de la siguiente forma:



En la economía pobre la productividad actual es menor y la incertidumbre futura mayor, que afecta tanto a los costes futuros como a los ingresos futuros por lo que la expectativa promedio es menor. Algunos economistas defienden que, liberalizando la economía, a largo plazo todas las productividades se igualarán (porque sólo existiría una función de producción común a ricos y pobres), pero eso no sucederá nunca porque, a corto plazo sí existen diferencias en productividad, por lo que la liberalización favorecerá y acelerará la huida de capitales y personas de la economía pobre hacia la rica. Es absolutamente cierto y razonable que, sí todos nos pusiésemos de acuerdo, a largo plazo sería mejor invertir en Uganda que en Estados Unidos, porque Uganda alcanzaría un nivel de capitalización, de inversión, de infraestructura, de capital humano y de paz social como en EE. UU. Pero la decisión de invertir en una u otra economía es individual y a corto plazo por lo que la igualación no sucederá nunca²¹ ya que la inmensa mayoría de los capitales y las personas prefieren hoy invertir en EE. UU. antes que en Uganda. La libertad de movimientos de capitales y personas no es el camino del enriquecimiento de las economías pobres sino del flujo de personas y capitales hacia las economías más ricas²².

²¹ Decir "nunca" en Economía es un poco duro. Se puede argumentar que algunos países pobres han salido de la pobreza, pero, como el ejemplo del globo aerostático y la ley de la gravedad, es otro ejemplo contrafactual, es decir se debe demostrar por qué ocurre cuando esto ocurre y no cuando ocurre lo normal que es que los pobres sigan siendo pobres.

²² Lógicamente este doble flujo (de personas y capital, si es excesivo o desequilibrado) puede desestabilizar incluso las economías ricas por lo que es prudente establecer mecanismos de regulación. Por su parte también es necesario notar que, en el caso de las personas la movilidad es más limitada

¿Más acumulación implica mayores ciclos?

La producción crece con la acumulación, pero el miedo también. El que más tiene, más teme perder lo que tiene. Pero su miedo no es irracional. También hemos estudiado que con más producción y acumulación las crisis sistémicas de demanda son progresivamente mayores luego la crisis siguiente puede derrotar a individuos con mayor capital. También aquí actúa la incertidumbre: ni todo el dinero que podamos acumular puede librarnos de caer en la siguiente crisis, porque será peor.



Dawn of justice²³ (Zack Snyder) Da igual que Batman o Superman sean ni buenos ni malos. Incluso los superhéroes acaban provocando superproblemas a la gente corriente igual que las economías supercapitalizadas provocan superciclos a la gente corriente.

El miedo provoca que los excedentes se acumulen progresivamente en las pocas manos que tengan la posibilidad de hacerlo (véase el apartado de [La necesidad de controlar la distribución del excedente](#) y el [Anexo II. Modelo de distribución](#)). Pero estas siguen y seguirán sintiéndose amenazadas y necesitan más recursos porque sus enemigos también acumulan. Ambos saben que volverán a enfrentarse, quizá en la próxima crisis. La necesidad de acumulación, mucha o poca, va haciendo crecer la productividad del trabajo. Donde se producía uno ahora se producen dos. Sería ideal que la acumulación fuese lineal y también lineal el crecimiento y la distribución. Todo el mundo vería los avances económicos sencillos y positivos y nadie dudaría de la acumulación como una forma de liberación de la humanidad.

porque existen otros condicionantes como desarraigo, miedo a lo desconocido, adaptación a un distinto lenguaje y cultura, etc. por lo que el flujo de personas puede ser menor del racional.

²³ Otros ejemplos cinematográficos serían "The watchmen", los increíbles o dragon ball. Todos sabemos que los superpoderosos acabarán trayendo superproblemas universales.

Pero ni la acumulación es lineal en el tiempo ni el crecimiento de la productividad tampoco (ni, por supuesto la distribución). Sino que se producen perturbaciones que, además de fuertes, pueden ser a veces positivas y a veces negativas. Las perturbaciones positivas hacen que vivamos mejor de lo que nos merecemos, hay más producción, más empleos, más bienes y servicios, pero las negativas nos perjudican, perdemos empleos y salarios y nos preguntamos que han hecho mal los otros (por ejemplo, los bancos o los políticos) y les echamos la culpa.

También las podemos clasificar entre perturbaciones exógenas y endógenas. Las perturbaciones exógenas son debidas a la fuerza de elementos no económicos, fundamentalmente la naturaleza. Esta, conforme aumenta la acumulación, suele tener sucesivamente menos fuerza para provocar ciclos y distorsionar la economía porque la acumulación se ha inventado precisamente para eso, para poder superar su tiranía y ganar nuestra libertad de los rigores naturales. Aunque han consumido generaciones enteras, ya poco nos afecta la orografía para desplazarnos, ni los rigores de la canícula ni los fríos inviernos, las continuas enfermedades..., muchas de las más graves amenazas naturales, salvo la muerte²⁴, son ahora historia. Sin embargo, en 2020 la extensión de un virus hizo reaccionar a muchas autoridades que restringieron los movimientos de la población y mercancías durante meses. Los efectos de esta circunstancia todavía están por evaluar, pero no serán pocos. Esto demuestra que los riesgos naturales, aunque cada vez afecten menos, aún son temidos por la población²⁵.

Por otro lado, las perturbaciones endógenas son debidas a la coincidencia de los mismos elementos económicos. Si suponemos a la economía como una máquina diríamos que se producen por colapsos o cuellos de botella en el mecanismo (de refrigeración, de alimentación del motor, de presión, etc.). Son muy interesantes porque al estar provocadas desde dentro tienen una dimensión muy ajustada a la economía en la que se producen es decir que no les pasa como a las naturales que están perdiendo dimensión suficiente para afectarnos, sino que crecen conforme mayor es la economía por lo que siempre son y serán relevantes²⁶. la acumulación funciona como caja de resonancia. Estas perturbaciones repetitivas son siempre duras y difíciles pero ningún banco quiere arruinar a sus prestatarios, ningún proveedor a sus clientes y ningún consumidor puede dejar de consumir de todo. Las más estudiadas son:

- Errores que afectan a las expectativas: A pesar de los esfuerzos, la capacidad predictiva de la Economía sigue siendo poca. La mayoría de las predicciones de individuos o instituciones no hacen más que repetir lo que dicen otros o lo que se suele decir siempre. Los gurús económicos siempre intentan

²⁴ La bendita muerte que, además de segura, es la institución económica más redistributiva.

²⁵ En cualquier documental divulgativo de desastres naturales tenemos un muestrario de temores humanos hacia la naturaleza: enfermedades, terremotos, maremotos, meteoritos, volcanes, e incluso explosión de supernovas o rayos gamma procedentes de agujeros negros.

²⁶ Hay muchos tipos de ciclos. Los autores comunistas o filocomunistas están obsesionados con su identificación porque, para Marx eran el centro de su teoría de autodestrucción capitalista. Merecerían una atención especial, pero, por la esterilidad de sus resultados, aquí no nos extenderemos.

minimizar los errores propios²⁷. La mayor parte de los errores por las expectativas conducen a una excesiva expansión del crédito²⁸, porque se supone que el crecimiento no acabará nunca, o una excesiva contracción del crédito, porque se supone que la crisis tampoco acabará nunca. Ambas provocan distorsiones tipo euforia o depresión. Pueden ser de muchos tipos, los más citados pueden ser:

- a) Error en el tipo de interés y el crédito (tipo Wickshell-Schumpeter): A veces buenos clientes de los bancos encuentran un negocio y piden créditos para financiarlo, convencen a los banqueros que terminan por creer que habrá más crecimiento y pierden el miedo a las quiebras. Entonces se produce competencia entre bancos por prestar dinero y no perder clientes, para ello expanden el crédito y exigen intereses, más bajos. Finalmente, la economía encuentra un límite y ya no se vende todo lo que se fabrica, quedan deudas sin cerrar, las expectativas se deshacen, quiebran empresas en cadena y se pierden cobros y puede que hasta la confianza del mercado durante años.
 - b) Abuso de herramientas keynesianas: El Sector Público gasta más, endeudándose o imprimiendo moneda y los economistas afines defienden que la política keynesiana arrancará el motor de una economía adormilada. El nuevo dinero puede crear una ilusión transitoria en el empleo o en la actividad que se puede llegar a ver reflejado en indicadores de coyuntura, pero, las más de las veces²⁹, sólo quedarán intereses por pagar e inflación descontrolada.
 - c) El ciclo político: Los años electorales suelen ser buenos años económicos. Hay quien defiende que es porque se manipula el presupuesto público para aparentar prosperidad y, cercano el voto, hacer olvidar los años pasados más duros. Los años electorales son años de muchas previsiones para el futuro, unas extraordinarias y otras nefastas, ambas probablemente, equivocadas.
- Nuevos mercados: Cuando nace un mercado nuevo (nuevas zonas geográficas, nuevos productos, nuevas necesidades) lo normal es que se desarrolle muy lentamente, demasiado lentamente, desesperadamente lento: hay desconfianza, hay que educar a los clientes, hay que arriesgar mucho, etc. Pero, a veces, hay ocasiones en que el triunfo sorprende a las

²⁷ Aunque la mayoría se limitan a repetir, otras previsiones económicas también se parecen a los horóscopos de las revistas ligeras: palabras ambiguas e incluso contradictorias llenas de retórica pseudocientífica. Sigue estando en vigor que los economistas somos los mejores predictores del pasado.

²⁸ De ahí la relevancia del desarrollo del sistema financiero en los países capitalistas.

²⁹ Y las veces que haya podido funcionar puede haber sido, como el équido músico de Esopo, por casualidad.

mismas empresas: Los tigres asiáticos, los países OPEC, los ordenadores, internet, móviles o las tiendas de baratijas son mercados que literalmente han nacido explotando. En estos casos la explosión de la producción puede incrementar sensiblemente los niveles de empleo de países o áreas económicas enteras (como puede ser el caso actual de China pero que también sufrieron estados de EE. UU. o Japón) que no sólo tienen que atender la demanda sino también la inversión en almacenes, en fábricas e industrias auxiliares.

Estos inicios explosivos, siempre debidos a una demanda muy fuerte, se acentúan por los pedidos de empresas para invertir en existencias. Una vez que los almacenes se llenan ya sólo queda la demanda de la calle. Pero esta también, una vez saturada (véase anexo del mercado saturado), suele relajarse provocando una crisis que dependiendo de la importancia del nuevo mercado y últimamente los mercados tienen una dimensión global, no sólo afectará a las empresas productoras sino también a las economías que las sustentan.

- Innovaciones financieras: El negocio más típico de las empresas financieras es prestar dinero. Pero prestar conlleva riesgos. La evaluación y la minimización de los riesgos es una de sus mayores preocupaciones y para ello, como cualquier empresa que no quiere perder dinero, innova en sus productos y su tecnología. Los bancos innovaron creando el crédito, creando muchos instrumentos de pago (billete, letra, Cheque, pagaré...), creando seguros, creando las tarjetas y creando paquetes de créditos. Cada vez que la banca inventa un producto de éxito que disminuye el riesgo, desinhibe muchas transferencias y ayuda a expandir la oferta monetaria y el crédito. Así empezó la revolución industrial y así sucedió la última crisis financiera de 2007. Las innovaciones financieras reducen el riesgo y aumentan el crédito. Y el aumento del crédito provoca el adelanto de la decisión de consumir o invertir de millones de personas. El adelanto del consumo y la inversión provoca un ciclo expansivo, pero (una vez comprado el coche, la casa o el barco) ahora hay que devolver los créditos por lo que, en el futuro cercano, se consumirá menos y se invertirá menos por lo que le seguirá un ciclo regresivo que durará lo que se tarde en devolver el crédito medio. Posteriormente pueden venir también segundas o terceras ondas cíclicas, pero lo normal es que la innovación acabe incorporándose a la economía y ya no haga más daño...hasta la siguiente innovación.

Todos los ciclos³⁰ expanden la economía y la contraen y al hacerlo provocan incertidumbre y más necesidad de acumulación y la acumulación es más fácil con la

³⁰ Sería gracioso si no fuera dramático pero este siglo, como muestrario, ya hemos tenido una endógena y otra exógena (ambas fuertes): en 2008 por motivos financieros (hipotecas subprime en bloques y expansión del crédito) y en 2020 por culpa del coronavirus.

concentración de empresas³¹. Pero no es igual el comportamiento del ser humano cuando se expande el ciclo que cuando se contrae. Solemos ver las crisis como algo negativo, pero hay cosas positivas en ellas y solemos ver los periodos de crecimiento como algo positivo, pero contienen el germen del mal. Como el ying y el yang una precede a la otra, pero no es un círculo sin fin, infinito y perdido, no es un movimiento circular perpetuo y predestinado, sino que lo que gira es el motor que hace avanzar el mundo. El mundo no es una rueda que gira para llegar al mismo sitio, es más como un tornillo sin fin que gira pero, a cada vuelta, estamos en otro lugar.

Los seres humanos no somos una esponja flotando en el mar a la merced de las olas, no somos una semilla que transporta el viento del norte o del sur. El ser humano tiene conocimiento, consciencia, voluntad y poder. Y durante los tiempos buenos crece y se relaja, pero durante los malos reacciona esforzándose, adopta una vida más austera y frugal e incluso intenta mejorar lo que hacía mal en los buenos tiempos. La teoría de la destrucción creativa de Schumpeter implica que son los malos tiempos los que obligan más a arriesgar y a introducir las mejoras que quizá no se habrían arriesgado a introducir en los buenos tiempos.

Pero no sólo innova el empresario schumpeteriano en busca de más beneficios, innovan todos los responsables de la empresa para salvar su sección o su departamento y su puesto, innovan y se esfuerzan más todos los empleados para salvar su trabajo, se innova en el hogar con presupuestos más eficaces, evaluamos y cambiamos costumbres de gasto o inversión que nunca pensamos que íbamos a cambiar y todo se mejora intentando minimizar el impacto de la crisis. La nueva situación implica una nueva tecnología, un nuevo conocimiento y unas nuevas costumbres. El capital se puede perder en una nueva crisis, pero el conocimiento acumulado no. No hay dos crisis iguales como no podemos bañarnos dos veces en el mismo río porque nosotros ya nunca más somos los mismos.

Es decir, las crisis tienen dos fuerzas económicas compensatorias o contrapuestas, la acumulación provoca que las crisis sean mayores, pero las crisis mayores provocan mayores innovaciones. Las innovaciones crean mercados nuevos con empresas más pequeñas. Una fuerza, la acumulación, tiende a hacer crecer los ciclos y otra fuerza, la innovación, tiende a reducirlos. El resultado final, si la próxima crisis será mayor o menor, es incierto y dependerá de cada economía. Se puede especular con que, en la economía, conviven mercados más maduros y mercados más jóvenes. En los más maduros los beneficios y la innovación son bajas y en los más jóvenes los beneficios y la innovación son altos. El comportamiento en cada uno es distinto (véase anexo I.

³¹ La “única” solución que se ha encontrado a la crisis financiera de 2007 ha sido la concentración de instituciones de crédito de todo el mundo, que ahora tienen que acumular y crecer para ser globalmente competitivas. Implica una falta evidente de originalidad porque siempre es así. El único freno a la tendencia secular a la concentración y el gigantismo es la innovación. Es decir que surjan mercados, productos o tecnologías nuevas en mercados relativamente desregulados con libertad de entrada y salida y con empresas, al menos al principio, más pequeñas.

Muestrario de mercados) pero el resultado son economías inciertas con crisis no siempre crecientes o decrecientes.

Con las crisis sólo hemos podido llegar a saber que, después de esta, llegará otra y cuando la tengamos encima la clasificaremos adecuadamente en alguna categoría de entre las conocidas. Se hace difícil afirmar, como hacemos, que, a pesar del dolor y la destrucción que provocan, hemos de amar los ciclos como la naturaleza ama las estaciones o como un hijo debe amar a sus padres cuando le reprenden. Hemos de amar nuestros sacrificios cotidianos, los pequeños y los grandes, porque nos enseñan y nos ayudan a ser mejores, ahí está la sabiduría.

Los comediantes y su tramoya.

El mundo es un escenario y todos los hombres y mujeres somos meros actores (William Shakespeare).

En anteriores capítulos se ha analizado como la incertidumbre afecta a la distribución del excedente y este a los ciclos económicos. Habíamos supuesto una economía muy simple en que la distribución del trabajo y del excedente la diseña o decide un líder o un consejo benevolentes. Ahora profundizamos un peldaño más en la realidad ya que observamos que dicha distribución se realiza en el seno de una institución relativamente descentralizada que es la empresa. Este capítulo pretende describir como se realiza dicha distribución y fundamentalmente como algunos actores se preparan para ganar capacidad de negociación en los convenios y acuerdos necesarios.

En las sociedades más primitivas la producción de bienes y servicios y su comercialización ha estado controlada de forma centralizada. Los negocios o empresas relevantes eran estatales o estaban dirigidas y, normalmente, poseídas, por los poderes centrales. Aunque siempre han existido pequeños negocios individuales o locales, estos no merecieron siquiera la más mínima atención por parte de los pensadores clásicos y su capacidad para cambiar relaciones laborales era mínima o inexistente. Sin embargo, durante el siglo XVII va a crecer la figura del burgués-empresario que protagonizará las revoluciones europeas del XVIII que consisten, básicamente, en la desregulación estatal y en la relativa liberalización de la capacidad de las empresas para autorregularse. La forzada desaparición de los gremios (oligopolio oferente de trabajo) y las expropiaciones de desamortizaciones de tierras (oligopolio oferente de tierras-capital) implica el reconocimiento de la imposibilidad de control, por parte del sector público, de la nueva economía por su masificación, diversificación y nuevos riesgos tecnológicos. La empresa es la institución en la que ahora se decidirá qué, cómo y para quién producir. La mayor diferencia entre un sistema centralizado de producción y el nuevo descentralizado es

que ahora, en cada empresa, se negocia la distribución del excedente de forma individual y, por lo tanto, bastante heterogénea.

La libertad de la empresa dio lugar a una corriente económica, el liberalismo, algunos de cuyos excesos, insoportables desde el punto de vista ético, han sido y continuarán siendo corregidos normativamente. La regulación del trabajo infantil, el horario o del salario mínimo pueden ser ejemplos. Pero la marca esencial del sistema capitalista, aunque acotada, sigue siendo la descentralización de la negociación del excedente en cada empresa. Cada empresa maximiza su excedente a largo plazo y lo distribuye entre sus partícipes en la forma que acuerde. Existen límites, unos normativos como los citados, otros positivos como los juegos competitivos entre empresas, pero acotando estos, caben distintas formas de organizar los factores de producción y de distribuir el excedente.

La forma del reparto del excedente es, en la actualidad, la clave de la apropiación. Marx ya estudió como la división del trabajo, la mecanización, y la alienación dificulta la identificación del propietario del excedente y obligan a una negociación entre todos los participantes en su formación: trabajadores manuales, poco cualificados, trabajadores muy cualificados y de distintas clases; capitalistas, empresarios, sector público y rentistas.

En dicha negociación hay unos actores con más información y más capacidad de negociación que otros. Aquellos que tengan más posibilidades, es más probable que, se apropien de más excedente. A algunos actores con gran capacidad de apropiación, todo el mundo los conoce y critica: el sector público, grandes empresas y fortunas, individuos con capacidad de ejercer la violencia, monopolios..., pero también hay otros que además de estar apropiándose sistemáticamente del excedente pueden disimularlo para evitar la posible animadversión social, los verdaderos zorros del negocio: los empresarios.

La empresa, organiza la producción y produce por lo que tiene que negociar, como mínimo, en dos ámbitos, el de los mercados de productos y en los mercados de factores de producción. En el de factores de producción los tres principales actores son los trabajadores, los capitalistas y el empresario. En el de productos negocia el empresario con los consumidores. El empresario es el único que está en ambos mercados y negocia con trabajadores y capitalistas en uno y con consumidores en otro.

Para que, en la empresa, exista algún excedente que distribuir entre los factores de producción es necesaria la intervención del empresario para colocar la producción de la empresa en los mercados de consumidores. Por eso, antes que estudiar la distribución hay que presentar el escenario del Gran Teatro de la Economía que llamamos *Mercado*.

El mercado

El centro de la vida económica se denomina mercado. El mercado es, simultáneamente, una institución virtual (con reglas, a veces, complejas o sesgadas) y una herramienta conceptual (que organiza un espacio de intercambio). Es un sitio en que se intercambian bienes y servicios que satisfacen necesidades por otros bienes y servicios que también satisfacen necesidades. Lo normal es trocar bienes y servicios por dinero y dinero por bienes y servicios. Todo lo que se puede comprar y vender se compra y se vende en el mercado. Estudiaremos los mercados económicos, en los que se usa el dinero³². En dichos mercados todo el que quiere comprar busca los bienes y servicios que necesita y paga por ellos un precio que recibe quien quiere deshacerse de ellos.

En cada mercado se encuentran todos los compradores y todos los proveedores de cada bien y se ponen de acuerdo en un precio único que, casi todos los días, vacía el mercado³³. Los proveedores de un bien en un mercado son demandantes de otro bien en otro. El dinero que cobran en uno lo gastan en otro. Los días normales pueden surgir pequeñas fricciones: sobra dinero o falta, no se vacía un mercado, pero se compensan con las mismas fricciones en sentido contrario otro día.

En la formación de los precios del mercado hay que tener en cuenta tres componentes, su forma e interacción: demanda, coste y oferta

Demanda:

La demanda es una función que recoge la relación entre precios y cantidades. En términos gráficos, la relación indica qué precio promedio estarían dispuestos a pagar el conjunto de compradores (como si se pusieran de acuerdo) por cada cantidad disponible en el mercado.

Hay que tener en cuenta que la demanda de un mercado es la suma de las demandas individuales. Sumar demandas significa sumar necesidades y sumar necesidades es sumar cosas invisibles, inmedibles e inconmensurables entre sí, es decir, es una de esas cosas que los economistas criticaron cuando lo hacía el prójimo pero que cuando a ellos les convino no se detuvieron demasiado a explicar cómo se hace³⁴. El caso es que, en el mercado, todos los demandantes deberían actuar como si de uno sólo se tratase, como un corredor de bolsa que

³² Existen otros como los mercados de sentimientos por felicidad, de amor por amor, de ideologías por poder...

³³ Decimos casi todos los días no sólo porque supongamos que los almacenes son bajos sino porque, ahora vamos a estudiar el problema de forma estática para pasar después a un modelo dinámico.

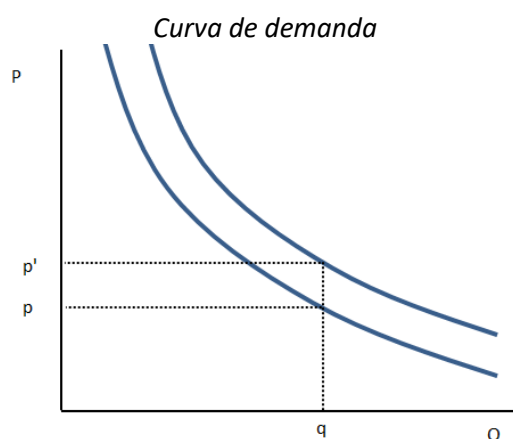
³⁴ Para los más curiosos me estoy refiriendo a cómo los economistas neoclásicos criticaban a Pigou porque comparaba utilidades y, por ejemplo, no se veían la viga en el ojo de sus curvas de oferta y demanda equilibradas.

tiene, al comienzo de la sesión, todas las solicitudes de compra a distintos precios y las ejecuta o no en función del precio de cada momento.

Es más probable que, en un momento del día, si las cantidades ofrecidas son relativamente bajas el precio de equilibrio suba por la competencia al alza entre compradores y si se ofrecen cantidades más altas el precio sea más bajo porque cada uno de los compradores no obtienen casi utilidad de dichas unidades adicionales y la competencia se produce ahora entre vendedores³⁵. La curva de demanda clásica es una función inversa entre cantidad y precio y esos serían los que conocemos como movimientos a lo largo de la curva.

Pero en la cantidad intercambiada y en su precio dependen de otros factores. El precio también depende de lo que pueden pagar los demandantes, de sus gustos y sus posibilidades. También depende de que no haya productos nuevos sustitutivos en el mercado, que no haya costes de transacción o información e incluso o de que no se hayan muerto nuestros clientes. Estos serían los movimientos de la misma curva.

Por ninguna razón explícita, sistemáticamente se suelen despreciar todos estos últimos que son los que introducen la incertidumbre más fuerte en los mercados. Una curva de demanda de un bien normal debería tener una forma similar a la siguiente:



En general una cantidad menor supondrá una propensión a pagar un mayor precio, pero la incertidumbre hará que, cada sesión de mercado, también la misma curva de demanda esté sujeta a variabilidad. En el gráfico anterior se ha dibujado un intervalo de confianza de dicha demanda, por ejemplo, un

³⁵ Algunos alumnos suelen creer que la demanda sólo depende de los compradores y la oferta de los vendedores, pero no es cierto en absoluto, en la curva de demanda se recoge tanto la voluntad de vendedores como de compradores porque todos compiten por adquirir y deshacerse de los bienes que hay en las estanterías. Cuando se dice que la demanda es baja se está diciendo que la relación oferta/demanda es baja, luego en la función de demanda también está la oferta.

intervalo del 95% de confianza. Suponemos que, para una cantidad disponible q los precios, en los días buenos, con muchos clientes, serán cercanos a p' y en los malos, con pocos clientes, cercanos a p . Eso el 95% de los días de mercado porque algunos días raros las oscilaciones pueden ser mayores. Las oscilaciones pueden depender de los gustos, de las temperaturas, de la renta disponible, de la información, etc. Los motivos por los que los individuos prefieren o desprecian y cambian sus preferencias por un bien o servicio son ilimitados. Las oscilaciones pueden ser diarias, entonces suelen ser más pequeñas y menos graves o pueden ser en promedios temporales altos (años, décadas) entonces pueden ser mayores y más influyentes porque pueden llegar a crear o destruir mercados enteros.

Coste:

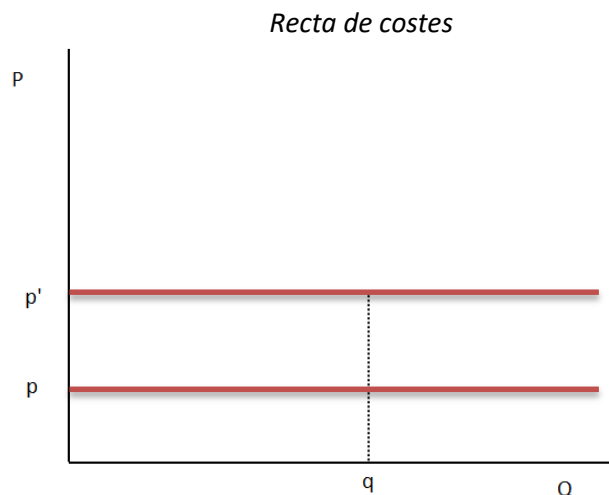
El coste medio (CME) se puede estimar por cada nivel de producción como la suma del coste del trabajo, el de otros insumos, de retribución del capital inmovilizado e incluso los beneficios normales del empresario ($\sum CT$) entre el total de la producción (Q).

$$CME = \frac{\sum CT}{Q}$$

Como no tenemos motivos para suponer otra cosa, supondremos que, en la mayoría de los mercados el coste medio de producción será casi constante para cualquier cantidad de producción³⁶. Pero constante para cada nivel de producción no significa constante siempre, para todas las empresas y todos los días, sino que el coste puede cambiar por muchas circunstancias. Por ejemplo, pueden variar los costes de producción como: sueldos, la energía. También pueden cambiar los impuestos o los tipos de interés, de forma importante y algunas veces imprevisible. Además, en el mismo mercado suelen coexistir empresas con una combinación de factores de producción distintos, con maquinaria y tecnología distintas, con niveles de endeudamiento o capitalización distintos, que pueden cambiar de un día a otro, de tal forma que la estructura de costes de cada una es distinta. Es decir, competirán, en el mismo mercado, empresas muy modernas y rentables, con coste medios bajos, con otras obsoletas y en el límite de la rentabilidad con costes medios altos.

³⁶ Decimos casi constante porque lo normal es que, en presencia de costes fijos, lo normal pudiera ser que el coste de producción sea incluso descendente en función de la cantidad. Probablemente por una razón meramente didáctica, porque era mucho más sencillo ver los equilibrios del mercado, ver manual de Historia del Pensamiento, Marshall dibujó las curvas de oferta crecientes y así se sigue haciendo hoy en día en las clases de economía, pero eso es un caso particular de empresas muy particulares y no es normal que los costes medios de las empresas sean crecientes en el largo plazo (que es el marco de la economía neoclásica).

Una función de costes del mercado cualquier bien o servicio debe tener una forma similar a la siguiente:



Los costes son paralelos a la línea de abscisas porque se suponen economías de escala constantes³⁷. Es decir, el coste medio de producir q unidades debe ser similar que el coste medio de producir $2q$ unidades. Los costes son una variable aleatoria sometida a una perturbación también aleatoria. Cualquier componente de coste puede variar diariamente, mensualmente, anualmente. Además, como se ha mencionado, en un mismo sector y mercado convivirán, cada día, empresas con una función de costes diferente y un coste medio diferente. En el mismo mercado coexisten empresas intensivas en costes fijos y otras con más costes variables. Habrá empresas intensivas en mano de obra y otras en capital o con distintas combinaciones de ambas. No tiene relevancia estudiar un coste medio del mercado porque es sumar unidades heterogéneas. Una cantidad es fabricada por algunas empresas al coste medio p y por otras al coste medio p' . Y el intervalo $p-p'$ puede contener sólo el 95% de los casos del mercado, durante esa sesión de mercado.

Oferta.

Un importante objetivo a corto plazo, de cada empresa y de la industria, es la maximización de su excedente. En la medida que pueda optimizarlos o maximizarlos intentará hacerlo. Por ello su oferta, combinada con el resto de empresas en la medida de lo posible tenderá a ser la que maximiza este. Si en el mercado produce una única empresa, la oferta debería ser la que se deduce de la teoría del monopolio ($IMA = CMA$). Si son varias podrá ser la que se deduce de la teoría de la competencia monopolística

³⁷ Al alumno que le extrañe que este coste no sea creciente, como en las tijeras marshalianas, debería leer previamente dicho capítulo en el libro de historia del pensamiento económico.

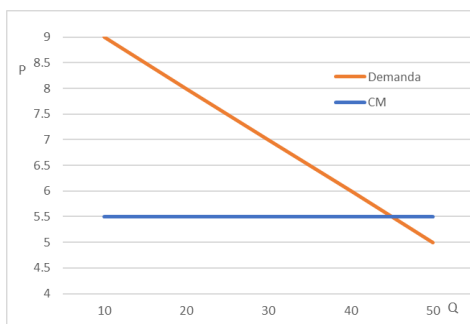
(en la simplificación de Cournot $\frac{Q}{Q^*} = \frac{n}{n+1}$, donde Q^* es la cantidad que se produciría en competencia perfecta y n el número de empresas que producen en el mismo). La cantidad ofrecida en un mercado en competencia perfecta sería aquella que garantiza un precio medio previsto que compensa los costes medios previstos de la empresa menos competitiva de la industria, es decir en la que su beneficio sea cero.

Pero ni la economía ni cada mercado producen cuando su beneficio es cero sino cuando su excedente es máximo por lo que el límite máximo de la oferta es un punto indeterminado que maximizaría la esperanza de excedente conjunto de la industria. Porque la curva de demanda es descendente, cualquier cantidad ofrecida mayor que $q^{(max)}$ implicaría, que el excedente disminuya por lo que tendrían que disminuir el excedente distribuido y los salarios. Cuando eso ocurre se implementan fuertes barreras institucionales al incremento de la producción que impiden que la empresa menos competitiva (la que tiene los mayores costes contables) desaparezca del mercado.

La lógica microeconómica

Un empresario con poder de mercado supone, por su experiencia, la siguiente curva de demanda anual del mercado:

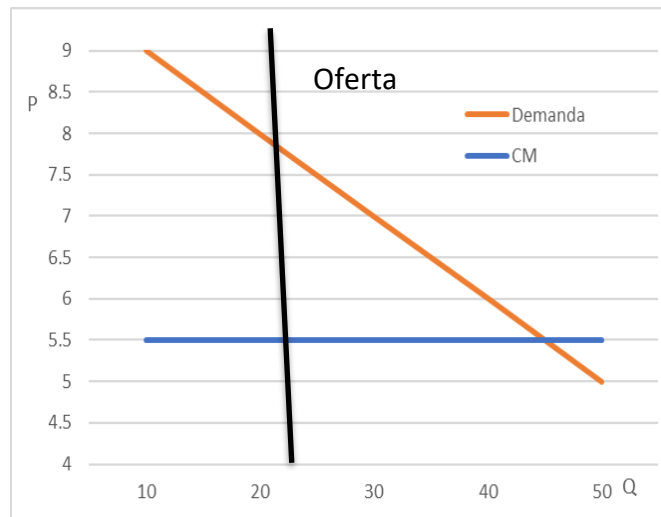
Q	Precio	Coste Me
10	9	5.5
20	8	5.5
30	7	5.5
40	6	5.5
50	5	5.5



Que puede leerse como que 10 unidades de producción podrían venderse por 9 u.m. cada una, veinte unidades a 8 u.m. cada una y así sucesivamente. También sabe que producir cada unidad cuesta 5.5 u.m. de esfuerzo. Con el capital y tecnología disponible, un hombre puede producir aprox. 5 unidades al año. Si completamos el cuadro anterior con los ingresos totales, los costes totales y el excedente queda:

Q	Demanda	CM	IT	CT	Ex
10	9	5.5	90	55	35
20	8	5.5	160	110	50
30	7	5.5	210	165	45
40	6	5.5	240	220	20
50	5	5.5	250	275	-25

Lo que implica que el excedente es máximo en los alrededores de una producción de 20 unidades (concretamente en 22.5³⁸). Y esa será la oferta y será totalmente vertical e inelástica. Es decir:



La oferta no será superior porque eso sería renunciar a un mayor beneficio y bienestar. Si la oferta es mayor o menor se pierde excedente. por ejemplo, si fuera de 50 unidades el excedente sería negativo. Y hasta aquí el problema de “cuanto producir”. Ahora se plantea el “para quién producir”. Para producir esa cantidad, que en el mercado se podrá vender por 174.4, necesitará cuatro trabajadores que necesitan, para vivir un mínimo en total de 123.7 u.m. (30.1 u.m. cada uno). Pero la distribución del total del excedente se hará en una negociación en la que el resultado final ha sido que cada uno (incluido el empresario) cobrará 35 u.m. (esa es la que suponemos ahora³⁹).

La contabilidad del negocio, si se cumplen las previsiones será:

Ingreso Total:	174.4 (= 22.5 · 7.75)
Coste Total:	175.0 (= 35 · 5)
Bfo (Diferencia):	-0.6

Es decir que mientras el excedente es máximo y asciende a 50.6 u.m. la contabilidad de la empresa reflejará una pérdida de 0.6 u.m.

Es importante notar como no es la ausencia de beneficios contables la que determina la posición de la oferta, sino que esta se sitúa donde se maximiza el excedente

³⁸ Porque la función de demanda es $IME=10-Q/10$ y la de $CMe=5.5$, la del excedente será $Ex=IT-CT=(IME-CMe) \cdot Q$. Derivando e igualando a cero (para optimizar) queda $Q^{max}=22.5$ y $Ex^{max}=50.6$.

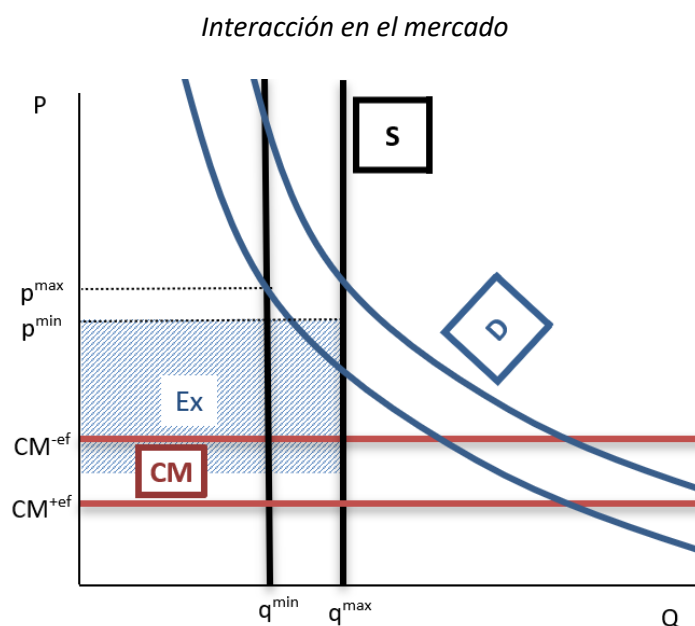
³⁹ Pero podría haber sido cualquier otra muy diferente, por ejemplo 31 para cada trabajador y el resto para el empresario, o 33 por trabajador, 10 para el capital y el resto para el empresario o cualquier distribución que compense a cada trabajador de su necesidad de 30.1 y el resto para el empresario o para el capital.

económico. La diferencia entre ambas es la negociación de dicho excedente que se convierte en mayor coste de producción. Haciendo parecer que la empresa produce cuando el coste es cero cuando en realidad produce cuando maximiza el excedente.

Algunos autores han supuesto que la producción debe ser mayor porque entrarán empresas en el mercado en busca del beneficio, pero eso no es cierto porque no existe dicho beneficio, todo se ha distribuido entre los factores de producción y el beneficio ya es cero produciendo 20.

El gráfico siguiente reproduce las tres funciones, pero ahora con barras de incertidumbre porque es posible que las previsiones no se cumplan y las ventas sean menores (o mayores) y el precio del trabajo sea mayor o menor y no podamos pagar ni a los trabajadores o nos sobre algo de dinero. Lo relevante es observar que las dos funciones más relevantes son la de demanda y la de costes ya que la oferta variará siempre en función de estas entre un máximo (donde encuentren demanda mínima con los costes contables de la empresa menos eficiente) y un mínimo (la oferta de monopolio), La demanda oscila en función de la liquidez, de la renta, de los ciclos naturales y económicos, de los impuestos y de una infinidad de factores más, unos más previsibles y otros menos. Por su parte los costes medios (en rojo) tampoco son únicos para todas las empresas porque hay muchas empresas en el mercado con tecnologías distintas, la mayoría tienen costes medios medianos, pero otras estarán por debajo, las más eficientes, y otras por encima, las menos eficientes.

Si marcamos los tres componentes del mercado (Demanda, Costes y Oferta) en un solo gráfico, un mercado interesante desde un punto de vista didáctico podría presentar el siguiente aspecto:



La oferta oscilará entre q^{\min} , en el caso del monopolio y q^{\max} , en el caso de competencia⁴⁰. En el caso del monopolio el beneficio previsto del monopolista será como en los días malos: $B_{fo} = (E[p^{\max}] - E[CM]) \cdot E[q^{\min}]$ (donde $E[\dots]$ representa la esperanza matemática de una distribución), aunque normalmente será más alto porque la demanda normalmente será más alta. En el caso de competencia la producción oscilará en torno al máximo excedente (Ex). En ese punto. El beneficio contable (que incluye la participación en el excedente de trabajadores y capital) previsto de la empresa menos eficiente de la industria será 0 pero el excedente previsto de la industria oscilará en torno a $Ex = (E[p^{\min}] - E[CM]) \cdot E[q^{\max}]$.

Una observación interesante es que es la empresa menos rentable del mercado la que determina, en última instancia la cantidad, el precio y las rentas previstas en el mercado. El resto de empresas tampoco tienen estímulo en producir más para tirar los precios por lo que la situación puede resultar estable a largo plazo, aunque dinámica en el tiempo. Dinámica quiere decir que ni el precio es estable, ni la cantidad ofrecida es estable porque ni la demanda ni los costes son estables. En el mercado, para cada empresa, cada día cambia el precio, cada día puede perderse un buen cliente, cada día hay que negociar con los proveedores. Cada día cambian leyes y periódicamente perdemos un buen trabajador o se contratan otros, se nos ocurre algún cambio que mejora o empeora la producción o el producto, cambian los impuestos, llega una crisis o nos cierran la empresa temporalmente por un estado de alarma. Esta incertidumbre provoca que no exista un punto de equilibrio NUNCA, sino que siempre estemos rondando unos precios que, con cierta probabilidad, oscilarán entre un intervalo de precios y un intervalo de cantidad.

En este escenario, para poder sobrevivir, es imprescindible que la mayoría de las empresas del sector dispongan de beneficios extraordinarios para poder proteger a la empresa en un futuro de perturbaciones imprevisibles y extraordinarias⁴¹ y para, cuando estas lleguen, intentar introducir mejoras en la producción o en el producto, que también pueden tener o no éxito con cierta probabilidad. De tener éxito dichas innovaciones, a igualdad de demanda, los beneficios serán mayores. Por ello las empresas intentarán cambios continuos, sobre todo aquellas que se encuentran en el límite de la rentabilidad y vean peligrar sus puestos de trabajo con la más pequeña perturbación negativa. Las innovaciones se pueden producir en cualquier empresa y en cualquier momento porque son la puerta de los beneficios y de la supervivencia.

Es cierto que, si confía en su suerte y capacidad, la empresa más eficiente del mercado podría iniciar, con una cierta probabilidad, una guerra de precios y, bajando el

⁴⁰ Y dado que esta raramente se presenta podemos estimar que esa cantidad ofrecida es una cantidad límite, no de equilibrio.

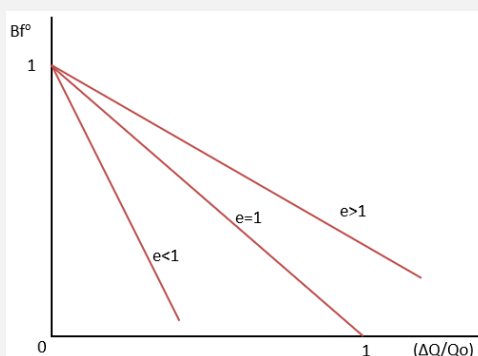
⁴¹ Por ejemplo, en 2020 se sufrió una suspensión casi general de actividad económica desde el 14 de marzo, hasta el 21 de junio de 2020 ¿Qué empresa hubiera podido sobrevivir a un cierre así, o a una huelga larga, y cualquier evento extraordinario si no hubiera sido porque tuviera reservas suficientes generadas por beneficios extraordinarios guardados prudentemente?

precio hasta su mínimo posible, expulsar a todos o a la mayoría de los competidores para quedarse como monopolio maximizando, con posterioridad, beneficios. Pero, ante la duda y evaluando con prudencia, ¿no es verdad que el estado actual también es bueno para todos y ofrece buenos beneficios para todos? entonces ¿para qué cambiar? El que los empresarios no necesitan reunirse y firmar documentos para entrar en colusión es tan normal como ignorado por la teoría.

A la derecha de q^{\max} el mercado expulsara a la empresa menos competitiva por lo que si esta está consolidada es posible que esta se resista a ser expulsada del mercado y se inicie una guerra de precios. En estas guerras prácticamente todos los contendientes tienen pérdidas por lo que iniciarla o provocarla lleva a una situación peor (de menores beneficios) que la de mantener el estatus.

Guerras comerciales

Una guerra comercial es un periodo de tiempo durante el que una empresa fagocita parte (o todo) del mercado de otra. Esto se puede hacer con campañas agresivas de incremento de cantidades o disminución de precios. Durante una guerra comercial los beneficios de todas las empresas disminuyen. Y cuanto disminuyen dependerá de la elasticidad-precio de la demanda, en el siguiente sentido:



Si la elasticidad-precio de la demanda es unitaria, sea cual sea el beneficio de la empresa que inicia la guerra, su beneficio se verá reducido a 0 si intenta duplicar su producción. Si la elasticidad del mercado es mayor las pérdidas serán menores, pero serán pérdidas hasta en el caso límite de una curva de demanda totalmente elástica (elasticidad infinita). Si la elasticidad-precio es menor de la unidad las pérdidas de la empresa que incrementa su producción son incluso mayores que con elasticidad unitaria.

Estas pérdidas se convertirían, en el futuro, en beneficios sólo en el caso que se logre eliminar a la competencia y se constituya un monopolio y se pueda bajar la producción y subir precios (que requiere además de otras restricciones como barreras de entrada y legales que permitan u obliguen a entrar otras empresas sin el sobrecoste de una guerra). La historia no es prodiga en guerras comerciales porque estas son inciertas para cualquier contendiente por fuerte que se crea y hasta la empresa menos eficiente tiene sus trucos para sobrevivir cuando se ve amenazada.

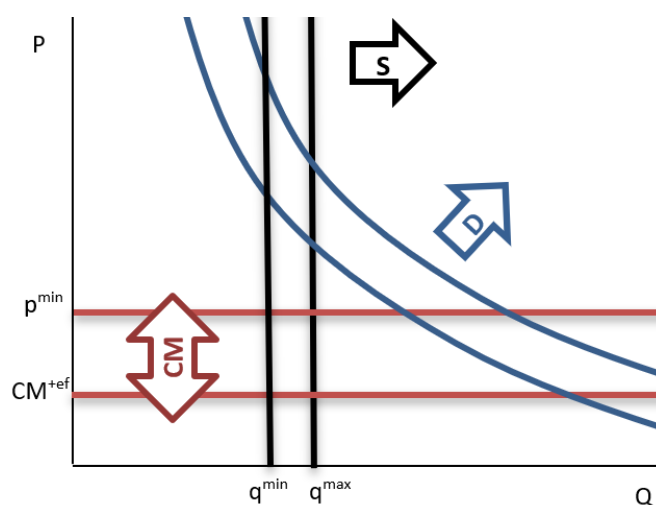
Es la incertidumbre ¡otra vez! sobre los resultados de una guerra comercial la que aconseja que esta no se inicie salvo casos muy desesperados o evidentes porque mantener el estatus de un mercado heterogéneo garantiza beneficios a la empresa más competitiva e incluso puede aumentar sus beneficios dependiendo exclusivamente de ella misma, si es más eficiente y reduce sus costes (CM^{+ef}). Además de por los peligros de las guerras de precios sabemos que, en los distintos mercados pueden existir empresas con distinta rentabilidad y beneficios porque los datos de la realidad así lo indican.

El movimiento del modelo, en términos dinámicos, consistiría en que, conforme se intensifica la acumulación se produce un desplazamiento del intervalo de la oferta hacia la derecha ya que algunos los nuevos descubrimientos tenderán a aumentar la productividad (más cantidad), pero también un desplazamiento de la demanda hacia arriba cuando lo que se incrementa es la calidad de los productos (la misma cantidad a un precio algo mayor)⁴².

La variable dinámica de ajuste del modelo serán la de los costes (CM). Cuando el movimiento de la oferta (hacia la derecha) sea menor que el de la demanda (hacia arriba) significa que el mercado está aceptando las innovaciones en la calidad de los productos y los costes finales pueden ser incluso superiores a los iniciales. Cuando la oferta crece más (hacia la derecha) que lo que suba la demanda, implica que sólo se está innovando en productividad, en más producción, por lo que los costes medios o bajan o se expulsará del mercado a las empresas menos eficientes. La tendencia de este mercado es a saturarse (véase el anexo: [El Mercado al límite: El mercado saturado](#))

El gráfico general puede ser similar al siguiente:

El desequilibrio dinámico del mercado



⁴² Podemos observar este movimiento como el de una playa que se retira con la marea, las olas suben y bajan, pero, poco a poco se alejan del observador.

Las conclusiones son que no existe un equilibrio a largo plazo, sino que este es dinámico y nunca se produce en el mismo sitio que el anterior y que no existe una tendencia a reducir beneficios o que sean cero, sino que los beneficios son particulares y su evolución depende de cada mercado. Es en términos dinámicos cuando más razón tiene Schumpeter y son los ciclos y el miedo por caerse del mercado, los que provocan que todos los trabajadores, incluidos los empresarios, de las empresas menos competitivas innoven y mejoren.

La Distribución

La segunda negociación relevante del sistema a la que aludíamos es la que se produce entre trabajadores, capitalistas y el empresario para la distribución del excedente. Antes de continuar es necesario hacer una aclaración, con los trabajadores y capitalistas hay dos negociaciones relativamente independientes: Una para que entren o no en la empresa y otra para la distribución del excedente que han ayudado a generar. Aunque en algunos casos las líneas serán difusas la empresa no es la misma desde fuera que desde dentro.

La negociación para que entren en la empresa es una negociación en un mercado (el mercado de trabajo o el mercado de capitales) y su precio y desarrollo se conforma según se describe en la sección de [El mercado](#) y en el [Anexo I. Muestrario de mercados](#). Pero, una vez que el factor está en la empresa también suele tener derecho a negociar el excedente anual, normalmente en forma de incremento de las retribuciones. El trabajo más homogéneo a partir de las pagas de distribuciones de beneficios, de productividad, etc. pero también, el caso de algunos trabajadores con capacidad de negociación, mediante negociaciones individuales. Por su parte, lo normal es que el capital negocie su participación en el excedente durante la aprobación de cuentas y distribución de beneficios (siempre que el capital invertido tenga el carácter de acciones con derecho a voto). Las condiciones y precios de entrada pueden ser muy distintas de las condiciones y precios de continuar dentro de la empresa. Es importante distinguirlas porque, en este apartado, nos referimos exclusivamente a estas últimas, es decir la negociación y competencia, típicamente anual, de trabajadores, capital y empresario para la distribución del excedente generado en la empresa durante el ejercicio pasado.

Aspectos generales de la negociación descentralizada del excedente

El excedente surge en cualquier intercambio económico. Es la diferencia entre la valoración inicial de cada una de las partes antes del intercambio y la valoración final tras el intercambio. Como este suele ser positivo para ambos, de lo contrario no existiría intercambio, se denomina excedente. El excedente surge en la fase de la venta del

producto y se produce un excedente tanto en el comprador⁴³ como en el vendedor. En el caso de productos manufacturados este último excedente tiene que distribuirse dentro de la empresa, entre sus generadores, trabajadores, empresarios y capitalistas.

Supongamos que un capitalista y un trabajador se unen en un negocio. Finalmente, la diferencia entre ingresos y costes totales (incluidos los de retribución del esfuerzo del trabajo y de reposición del capital) es de 100 u.m. Este puede distribuirse como más sueldo, como más intereses o como una participación beneficios de uno o de ambos, pero ¿En qué proporción? La necesidad, la astucia o incluso la violencia pueden cambiar el resultado de la negociación. También puede suceder que uno de ellos sea capaz de esconder al otro parte del dicho excedente en forma de mayores costes (más esfuerzo o mayores comisiones a pagar). En definitiva, la valoración misma del excedente es complejo porque:

- a) No siempre es fácil conocer el coste de reposición del capital⁴⁴ o, sobre todo, el esfuerzo del trabajo.
- b) Es fácil de ocultar simulando costes más altos o totalmente falsos (intermediarios falsos, sueldos excesivamente altos, indemnizaciones altas)

Ya hemos visto como en la naturaleza se reparte poco, cada cual suele coger lo que le dejan. En la naturaleza económica tampoco existe ninguna tendencia ni ninguna distribución “natural” del excedente de la producción entre los factores⁴⁵ (véase el apartado [¿Cuánto Producir?](#)). Si de la unión entre dos individuos, de su colaboración o de su intercambio se deduce algún excedente o utilidad no existe ninguna regularidad por la que el beneficio pueda ser repartido por uno u otro o en alguna proporción o acaparado por uno sólo. No existe ni como hecho probado, ni como tendencia, y ni siquiera teóricamente a largo plazo. En la práctica, la única distribución del excedente que existe se basa en un acuerdo de distribución a veces mezclado con el coste del trabajo, como en el caso de los trabajadores, y a veces residual (después del resto de rentas e impuestos), como en el caso de los capitalistas.

Ocurrirá, y con frecuencia, que algún empresario no tenga que repartir el excedente con nadie (véase el apartado [La “retribución” del empresario](#)). Esta situación será tanto más probable cuando los factores necesarios sean relativamente homogéneos y abundantes, porque tanto trabajadores como capitalistas podrían ser reemplazables y ser retribuidos con rentas mínimas. Lógicamente, en otras muchas

⁴³ Por ejemplo, supongamos dos individuos uno de ellos tiene 5€ en el bolsillo y otro tiene un bocadillo de jamón que le ha costado hacerlo 1€ pero por el que el otro individuo pagaría, si tuviera el dinero, hasta 6€. Supongamos que se produce el intercambio por un precio de 3€. En esta operación el excedente son 5€ (tres se los ha apropiado el comprador y dos el vendedor) pero el beneficio, visible además fiscalmente, sólo es de 2€.

⁴⁴ La amortización es una aproximación, pero ¿qué costes tomamos de partida, los históricos o los de reemplazo? Si se adoptan estos últimos cabe la duda de estimarlos.

⁴⁵ A veces se han propuesto productividades marginales, productividades medias, costes de reemplazo y otros ingenios similares pero la realidad los desmiente a todos.

ocasiones también sucede todo lo contrario: Trabajadores, capitalistas y el Estado pueden llegar a asfixiar al empresario con sus reclamaciones hasta hacer peligrar el futuro de la empresa.

El mundo de la empresa no es homogéneo y en un mismo mercado hay empresas que trabajan en ambos límites de la eficiencia tecnológica. Hemos visto como las empresas menos eficientes (sin beneficios extraordinarios) no pueden distribuir excedente y además determinarán el precio de mercado de los factores de producción. Y esa retribución de los factores y precio de mercado será el que se establezca (salvo excepciones, normalmente debidas a la heterogeneidad de los trabajadores) para todo el mercado de trabajo y de capitales. Mientras que las empresas más eficientes, que pagarán prácticamente los mismos sueldos y dividendos, tendrán beneficios extraordinarios, es decir, obtendrán rentas de la empresa.

La retribución del capital

La retribución del capital es relativamente homogénea, se dice homogénea porque, aunque hay distintos tipos de interés realmente la diferencia sólo depende del nivel de riesgo. En empresas con más riesgo habrá menos inversores dispuestos a invertir y el empresario tiene que retribuir con más recursos al capital y, por el contrario, en empresas con menos riesgo el capital tendrá menos retribución. El nivel de riesgo no es algo conocido, sino que incluso su medición está sujeta a incertidumbre (los errores de las empresas de evaluación en la crisis subprime de 2007 es prueba de ello)⁴⁶. El que, a largo plazo, la rentabilidad del capital dependa del riesgo y no de los beneficios empresariales es tan conocido y evidente en los mercados de capitales que nadie suele ni preguntar el por qué.

Es decir, sea cual sea la rentabilidad de la empresa el coste del capital es muy similar porque el empresario puede acceder a distintas fuentes de financiación, la financiación propia, el préstamo o el inversor. La financiación propia puede ser retribuida con intereses o como más salario del empresario. Si la financiación de la empresa es como prestataria, retribuirá los préstamos con el tipo de interés que le exija el mercado. Si el tipo de interés de mercado es demasiado alto y si observa que tiene la

⁴⁶ Por otro lado, existe un conocido fenómeno conocido como “efecto clientela” que consiste en que las empresas que necesitan captar ahorro popular suelen distribuir más beneficios que las que se especializan en captar ahorro de grandes inversores que suelen preferir acumular beneficios sin distribuir. El efecto clientela está provocado por la necesidad de rentas de las economías más populares y la necesidad de ahorro fiscal de los inversores más fuertes. Las empresas que distribuyen más beneficios suelen ser grandes gigantes empresariales con un largo historial cuya política de distribución es conocida y estable. En nuestro análisis este efecto no tiene influencia porque las empresas que no distribuyen beneficios acumulan las reservas, incrementando el valor de las acciones (que es lo que buscan los grandes inversores). Es decir, la distribución del excedente se realiza también en las empresas que no distribuyen los beneficios como dividendos, solo que, en lugar de materializarse como rentas se materializan como incremento de valor del capital.

posibilidad de emitir acciones con una retribución menor o más adecuada al riesgo de la empresa o incluso retrasar la retribución de los inversores hasta esperar los beneficios escogerá esta opción, pero, atención, para retener a un inversor-accionista no tiene que retribuirse con todos los beneficios de la empresa, sino que se conformará con la retribución normal del mercado para ese tipo de producto de inversión.

Quizá esto merezca un poco más de atención. En teoría el accionista es el dueño de la empresa y, en teoría decide el reparto del excedente anual en una junta de accionistas, pero el accionista es también un especulador que ha comprado las acciones sin más interés de que se incremente su valor o recibir una retribución normal. Es decir ¿Qué puede esperar un inversor, que incluso puede ser un especulador, cuando invierte en una compañía por acciones? ¿Qué el empresario se desviva por él y le entregue el fruto de sus riesgos, sus desvelos y sus iniciativas o, será más bien, recibir la retribución de mercado para este tipo de activos? Imagine que es Vd. el CEO de una empresa y ha conseguido (después de incontables aventuras) un contrato millonario que generará millones en beneficios ¿ahora tiene Vd. que repartir ese dinero con un desconocido que compró su acción esperando una retribución del 4%? ¿quién o qué le obliga a ello? Lo más probable es que el CEO cree una empresa interpuesta que retenga el beneficio para sí, mientras que la empresa matriz declarará el beneficio normal de mercado y retribuirá al capitalista con el beneficio normal del mercado.

Es cierto que tradicionalmente la mayor parte del capital era propiedad de los empresarios, lo que provoca que se haya confundido la actividad de ambos y que se defendiera la retribución del capital pero, en la actualidad, con la financiarización de la economía y, en algunos casos, mejor distribución de la renta, los ahorradores se han atomizado y cualquiera puede disponer de unos ahorros y querer obtener la misma retribución que antaño obtenían los capitalistas-empresarios, pero ahora eso ya no es más así y la retribución del capital la establece el mercado entre oferente y demandantes de capital, un mercado, por cierto, hoy inundado de capital.

¿Eso significa que la posesión del capital no es ya relevante? No, todo lo contrario, porque ahora es necesario disponer de mucha mayor cantidad de capital para adquirir participaciones en las grandes corporaciones hasta conseguir una posición dominante dentro de la empresa o conseguir ser consejero y poder acceder a una mejor posición para negociar su participación en el excedente. Pero el objeto de dicha acumulación de capital no es su retribución mezclada con la de los accionistas minoritarios, sino que ahora es conseguir el control de las empresas y de sus mecanismos internos de ocultar el excedente a trabajadores homogéneos y capital minoritario. Ahora todo el capital minoritario que inunda los mercados, dada su poca relevancia, tendrá una retribución escasa o nula.

La retribución de los trabajadores

Análisis estático de la retribución

La retribución del trabajo, por el contrario, es muy heterogénea. Es decir, aunque hay trabajadores más o menos homogéneos en distintas categorías, hay muchos trabajadores, estratégicamente situados en puestos clave a lo largo de la línea de producción, que son muy especiales. Aunque las personas pensamos y defendemos que somos iguales, la verdad es que lo somos en general, en promedio o en derechos porque no podemos ser más diferentes en cada habilidad y competencia concreta: hay vivarachos y reflexivos, listos y tontos, hábiles y brutos, amables y groseros, testarudos e inconstantes, y, por supuesto, buenos y malos y las empresas lo saben. Y luego vienen los campos de especialización y cada individuo puede tener competencias, conocimientos o experiencia de distintos campos del saber y el hacer. Esto provoca que cualquier intento de catalogar o categorizar el empleo choque con su diversidad. Y esta diversidad también es una fuente de conflicto en la distribución del salario entre trabajadores porque no es posible conocer la participación de cada uno en la producción común en la empresa. Entonces, dentro de cada empresa ¿Quién tiene que cobrar más, los que tienen más estudios, los que producen más, los que realizan más esfuerzo, los que tienen más necesidades? Y ¿Cuánto más tienen que cobrar? Entre los distintos trabajadores también se compite en cada empresa por conseguir, de forma individual o colegiada, la mayor cantidad de excedente posible. Los más reemplazables son los que realizan un trabajo más homogéneo y estandarizado (no necesariamente simple) que pueden ser sustituidos sin que afecte al devenir de la empresa. Los menos reemplazables son aquellos cuya sustitución puede afectar en distinto grado a los resultados de la empresa. Puede ser, por ejemplo, por sus conocimientos, por sus contactos o por su posibilidad de competir con la empresa desde fuera. Los trabajadores más especializados también pueden estar “atrapados” en una empresa sin posibilidad de negociar altos salarios si esta tiene pocos competidores, pero tendrán gran capacidad de negociación si hay pocos especialistas y muchas empresas en competencia. En definitiva, algunos trabajadores, estratégicamente situados en algunas tareas o cargos de la empresa estarán en mejor posición negociadora que otros. El empresario querrá que sus trabajadores sean lo más especializados y divididos tecnológicamente posible porque esto le garantizará su mayor alejamiento del excedente y su menor retribución⁴⁷.

El trabajador no homogéneo podrá negociar su salario en función del grado y motivo de su peculiaridad. Sin embargo, el salario del trabajador homogéneo dependerá de la empresa con menos beneficios del sector o incluso de todo el mercado. La empresa sin beneficios es la que determina los salarios homogéneos y la retribución del capital.

⁴⁷ La mayoría de las innovaciones tecnológicas que se introducen en la empresa no son para producir más o mejor sino para reemplazar trabajo por capital y para realizar tareas más simples porque el factor trabajo tiene una retribución más conflictiva que la retribución del capital y porque se consigue alienar más fácilmente al trabajador. Es decir, ambas para reducir costes salariales.

El argumento y la causa es la misma que explicaba David Ricardo cuando defendía que las rentas de las tierras y los salarios los determinaba la tierra menos productiva.

El empresario más ineficiente no tendrá apenas beneficios. En la negociación del excedente, este empresario no puede ceder ni un ápice sin poner en riesgo la viabilidad de la empresa. Los trabajadores tampoco querrán reivindicar mucho ya que estarán poniendo en riesgo su trabajo si exigen mayor salario. Pero es que toda la negociación salarial de todo el sector depende de lo que se pueda acordar en dicha empresa, porque por ese sueldo menor cualquier otra empresa puede reemplazar a sus trabajadores si se ponen en un plan más exigente.

EJEMPLO: Supongamos dos empresas del mismo sector, una eficiente y otra ineficiente. Las dos tienen el mismo número de trabajadores (10) cuyo sueldo es de 5 u.m./año. Las dos tienen el mismo capital (500) que retribuyen al 2%. Imaginemos que los dos CEOS están dispuestos a compartir con los trabajadores hasta el 50% del excedente. Las cuentas reales promedio de los últimos 5 años de las empresas son:

Empresa	Ineficiente	Eficiente
Ventas	100	100
Gastos de personal (10·5)	50	50
Retribución capital (500·0,02)	10	10
Otros costes	30	10
Remanente	10	30

Si ahora tiene que abrirse una negociación colectiva difícilmente alcanzarán los trabajadores un salario anual por encima de 5,05 (repartiendo los 10 de excedente de ese ejercicio). Sin embargo, si la negociación diferenciase entre ambas empresas los trabajadores de la empresa ineficiente podrían cobrar 5,05 um/año y los de la empresa eficiente 6,5um/año.

Esta última situación además de más transparente es más eficiente económicamente, ya que, de hecho, haría que los mejores trabajadores de la empresa ineficiente quisieran trabajar en la eficiente. Con mejores trabajadores y sueldos la empresa eficiente podría incluso bajar más los costes y los precios del mercado y expulsar a la ineficiente.

En la negociación los trabajadores presentan sus aspiraciones y las empresas sus cuentas. Pero no las cuentas reales con todo su excedente, sino, a lo sumo, las oficiales con las rentas declaradas y/o auditadas. La mayoría de estas cuentas se confeccionan justo para esconder el excedente a capitalistas minoritarios, y en parte y algunas ocasiones esconderlo también a la Hacienda Pública. Todos los empresarios parece que pierden dinero o ganan muy poco por lo que pueden ofrecer poco o nada. Las formas

legales de ocultar el beneficio son infinitas y ahondaremos en ellas en el apartado correspondiente a [La “retribución” del empresario](#).

En el ejemplo anterior es perfectamente posible que la empresa ineficiente incremente, de forma artificial, sus costes hasta que su beneficio sea cercano a cero y la empresa eficiente haga lo mismo de forma que parezca que ambas son casi insolventes y la negociación imposible. Pero la verdad es que los beneficios existen y las empresas tienen estructuras tecnológicas y de costes heterogéneos lo que provoca que unas son más eficientes que otras.

Esta realidad lleva a poder formular el siguiente axioma:

En ausencia de costes de transacción, el salario promedio convenido entre trabajadores y empresas será, como mínimo igual, y normalmente superior conforme la unidad de negociación esté más desagregada.

La demostración matemática de dicho axioma es trivial⁴⁸. Si las negociaciones fuesen más individuales, más probable sería conseguir sueldos más altos en empresas más eficientes. Los sindicatos suelen querer hacer convenios lo más generales posible porque así pueden hacer mayor presión sobre la patronal. Identifican número de trabajadores con poder de negociación⁴⁹. Pero conforme más amplia sea la extracción sectorial más bajo será el salario medio negociado.

Análisis dinámico de la retribución del trabajador

Como se ha visto, la retribución de los trabajadores será la participación en el excedente que negocien entre ellos (entre heterogéneos y con los homogéneos y con los empresarios).

Cabe entonces pensar que, como las rentas de los trabajadores homogéneos son las que se alcanzan en la empresa menos eficiente (como decía Ricardo), eso significa que los sueldos deben tender a ser de subsistencia. Pero, en contra de lo que opinaba Ricardo, que la empresa marginalmente eficiente sea la que marca las rentas del trabajo no implica que ni los sueldos ni la retribución del capital sean o tiendan a ser de subsistencia o de coste de reemplazo porque la economía no se situará nunca en el estado estacionario en que el excedente es 0, sino que necesariamente oscila alrededor

⁴⁸ En caso de negociación agregada el sueldo convenido será $S_a = S_{\min}$; En caso de negociación desagregada el sueldo convenido será $S_d = E[S] = \sum_{i=\min}^n \frac{S_i}{n}$, donde n es el número de grupos desagregados. Si $n > 1$, $S_d > S_a$

⁴⁹ En algunas empresas, debido a disponer de poca plantilla no se podría negociar convenio. Estas empresas tendrían que acogerse a algún acuerdo sectorial marco con sueldos promedios.

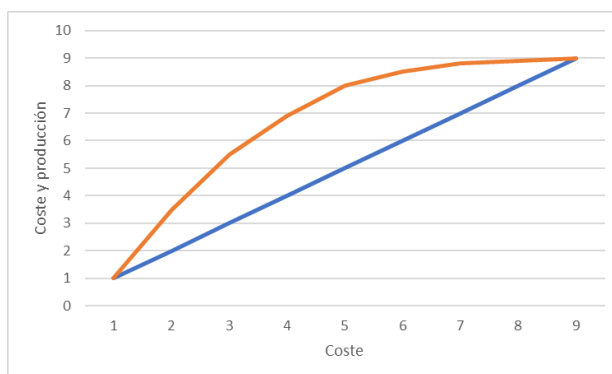
del punto en el que el excedente es máximo. Para más ampliación se puede consultar el anexo I: [Mercados de trabajo](#).

La forma en que el excedente se distribuye depende de la capacidad de negociación de cada sector de trabajadores y de cada grupo de factores, pero también dependerá y esta es la novedad, de la distribución moral o éticamente aceptable en cada momento histórico. Hubo momentos en que era aceptable tener esclavos a los que retribuir con su alimento diario. Otras veces fueron vasallos o trabajadores sin contrato a los que retribuir con algo más. Actualmente se considera que hay un salario mínimo que respetar. Conjuntamente a la determinación de esa retribución mínima los trabajadores más heterogéneos y los empresarios establecerán sus aspiraciones de sueldo.

Cuánto producir y para quién

Por ejemplo, imaginemos una economía sometida a Rendimientos Marginales Decrecientes, con dos trabajadores, cuya experiencia les dice que son capaces de producir las siguientes producciones al siguiente coste:

Costes	Producción	Excedente
1	1	0
2	3.5	1.5
3	5.5	2.5
4	6.9	2.9
5	8	3
6	8.5	2.5
7	8.8	1.8
8	8.9	0.9
9	9	0



La respuesta sobre “cuanto producir” se contesta ahora sola. Es evidente que el óptimo sería realizar un esfuerzo 5 y obtener una producción 8. Eso maximiza su excedente. Dicho esfuerzo y producción estaría sometido a incertidumbre, pero eso no evita que, a priori, sea el valor buscado.

La pregunta de “para quien” ahora será toda una negociación. La primera negociación será quién realiza dicho esfuerzo (que puede ser ambos igual o que incluya alguna desigualdad porque alguno de los trabajadores sea más especializado o posea capital necesario). Saber quién realiza el mayor esfuerzo (presente o pasado, que también cuenta cuanto me costó saber lo que sé o tener lo que tengo) es importante porque, de la producción extraerá mayor cantidad (hasta 5). Pero independientemente

de quién realiza el trabajo está como se distribuye el excedente (los 3 restantes). En la realidad ambas negociaciones son una.

Supongamos que ambos trabajadores son iguales y bien avenidos y supongamos que la retribución de subsistencia es la función de coste. No tendrán inconveniente en distribuir 4.5 unidades para cada uno. Pero ¿Y si uno tiene mucha más capacidad de negociación (posee el capital, el conocimiento comercial y tecnológico, etc.) y es capaz de soportar/justificar más desigualdad? es decir, es más heterogéneo.

En este caso puede ser que las distribuciones se establezcan desde 5.5 a 2.5 hasta 4.5 a 4.5. El que se coloquen en un extremo u otro no depende de ninguna regla natural sino del resultado de la negociación que depende de la fuerza de la negociación y de la desigualdad moralmente aceptable incluso para el que tenga mayor fuerza de negociación. Por ejemplo, puede ocurrir que siendo el que conoce el proceso de producción, yo no acepte un salario inferior a 5 (y la distribución podría ser 5-3) o no acepte ganar menos del doble que mi compañero (y la distribución sería 5.4-2.7). Una vez que nos situamos en dicha esperanza de distribución que determina el coste de producción, la productividad debe hacer el resto para llevarnos hasta nuestras expectativas. El que nos situemos en un punto u otro depende de la negociación en la que negociamos contra el otro trabajador, pero teniendo en cuenta nuestros principios morales para no sobrepasar el límite.

Es evidente que cualquiera de los sueldos que se adopten son de equilibrio, los beneficios contables de la empresa serán cero, aunque, en casi ningún caso (sólo el máximo abuso) las retribuciones serán de subsistencia.

La negociación continua del excedente, su violencia inherente y sus connotaciones morales unido al hecho de que la incertidumbre del mercado y la jubilación de los trabajadores obliga a una continua admisión y expulsión de trabajadores de unas y otras empresas y de unos y otros sectores puede llegar a ser un proceso absolutamente insoportable para la mayoría de las empresas, muchas de las cuales (incluido el sector público) acaban por transformarlo en un proceso mecánico o externo y, a veces impersonal e incluso antihumano, para evitar el coste material y moral que implica su racionalización.

Escapar de este rozamiento constante es uno de los objetivos de las empresas. La negociación del excedente con los trabajadores es un proceso que genera una incertidumbre similar a las de la naturaleza, de la que, el empresario que pueda deseará escapar. Por ello cualquier reemplazo de trabajo humano por maquinaria será bienvenido incluso si el coste de producción es algo superior (algo que, a veces, puede suceder a corto plazo). La liberación de la dependencia hacia otros seres humanos no es sólo una conducta empresarial, sino que la buscamos todos. Piénsese, por ejemplo, en el éxito que tuvo la invención del portero automático o como, ante una avería, los consumidores prefieren comprar algo nuevo que reparar el objeto antiguo.

Cada vez más procesos de producción están automatizados. Este proceso es el que provoca que progresivamente los costes de producción sean menores (porque salvo raras excepciones el coste de fabricación con maquinaria es mas bajo que con personal) y provoca que más mercados entren en lo que denominamos como mercados saturados (véase [El Mercado al límite: El mercado saturado](#)) En dichos mercados, con un capital masivo, el excedente empresarial disminuye, pero no así el excedente del consumidor ya que dichos productos se suelen ofrecer a un precio bajo pero su utilidad continúa siendo alta. Por otra parte, los procesos cíclicos y de innovación asociados a la misma capitalización masiva provocarán la aparición de mercados de nuevos bienes y servicios muchos de los cuales incluyen prestaciones personales de más alta calidad.

La progresiva capitalización y mecanización de la producción ha provocado que tradicionalmente se haya difundido una visión apocalíptica del futuro de la sociedad humana controlada, explotada o destruida, por robots o incluso alguna versión de una inteligencia artificial. Pero, aparte la imaginación febril, lo más probable que ocurra en el futuro es que las máquinas sigan haciendo lo que siempre hacen que es incrementar la capacidad de creación del excedente humano y nosotros sigamos haciendo lo que siempre hacemos que es apropiárnoslo para repartirlo en la medida que nos permitamos entre nosotros.

La “retribución” del empresario

El empresario (que ahora se suele denominar CEO) es el más "cool" de la empresa, el centro de todas las miradas y su genio creador. Pero no sólo genera más riqueza con su inteligencia y capacidad, sino que, además, es capaz de apropiársela. Schumpeter⁵⁰ elogiaba la capacidad del empresario para innovar y así desestabilizar la economía, provocar crecimiento y que los beneficios no tiendan a cero ni los salarios a la subsistencia (por ej. Castejón, 1983⁵¹). Eso es correcto, pero ahora nos planteamos cuales son los estímulos y las necesidades que provocan que el empresario haga precisamente eso.

En la empresa coinciden trabajadores, capitalistas y empresarios y, entre ellos negocian y se distribuyen el excedente (a pequeña escala puede coincidir que un sólo individuo ocupe varios o todos los perfiles). Y el empresario, si puede, se apropiará de todo el excedente que corresponda a capitalistas o trabajadores y que exceda de la

⁵⁰ En realidad, Schumpeter no era tan ingenuo de pensar que los empresarios no podían apropiarse de rentas, sino que apropiarse de rentas no era la función del empresario (ieso lo hacen todos! diría él). La función distintiva del empresario, según él es la creación y la innovación. Pero el empresario tiene también un papel central en la acumulación y en la desigual distribución de rentas que sufre la economía, que es el aspecto que estudiamos aquí. Y la innovación económica no sólo recae en el empresario sino en todos los trabajadores de la empresa e incluso en los consumidores y la Hacienda Pública.

⁵¹ Castejón, R. (1983) El empresario schumpeteriano y la historia empresarial. Papeles de Economía Española, 17, 160-167.

retribución normal del mercado ¿Por qué ofrecer un tipo de interés a los inversores más alto que el del mercado u ofrecer a los trabajadores unos sueldos más altos que los del convenio para cada categoría profesional? El empresario se aplica en ocultar el excedente para apropiárselo, con la misma innovación e inventiva de la que pueda hacer gala para producirlo. Probablemente más empeño que el que pone en crear negocio o ahorrar impuestos lo pone en no compartir tampoco el beneficio con capitalistas y resto de trabajadores⁵². Sus herramientas serán también innovaciones en organización y tecnología: empresas interpuestas, comisiones, gastos de representación, cobros por B, testafierros, deudas simuladas, etc. son instrumentos para el desvío de excedente, simulación de bajos beneficios y su desviación como rentas para el empresario.

Disimular el excedente para que no figure claramente en las cuentas oficiales no es una opción porque si constara en los balances los capitalistas se lo podrían exigir como distribución de beneficios en las asambleas de accionistas, y algunos trabajadores se lo podrían exigir como mayor sueldo en las negociaciones particulares o en los convenios generales. En condiciones normales⁵³, se esforzará en presentar unas cuentas con los beneficios mínimos que le permitan no perder el prestigio para seguir al frente de la empresa (en la mayor parte de los casos, sobre todo cuando coinciden empresario y capitalista, podrán ser cercanos a cero, cero y menores que cero). Pero esto es más fácil de decir que de hacer, en la mayoría de las economías occidentales las empresas relevantes tienen la obligación de someterse a controles de auditoría por lo que el traslado tiene que ser lo suficientemente inteligente como para que no sea percibido como tal.

En muchos casos el CEO tendrá que distribuir el excedente con otros directivos que también tengan participación suficiente en la empresa (ocupar sillones en los consejos de dirección). Y aquí aparece claramente definida la necesidad de disponer de capital y acumular para poder disponer de una mayor capacidad de negociación. La mayor parte de los puestos en los consejos de dirección se atribuyen a grandes inversores que, conjuntamente, poseen el capital suficiente para controlar las juntas de accionistas. Para poder estar en el consejo de dirección de una empresa hay que disponer de grandes cantidades de capital, cada vez mayores porque cada vez aparecen más inversores más ricos. Pero la utilidad de dicho capital no es obtener una retribución como dividendos aprobada por la junta de accionistas, entonces también tendría que ser repartida entre accionistas minoritarios (que suelen ser la mayoría), sino que su utilidad reside en poder estar en el consejo y poder participar de unas negociaciones de las que se obtenga una distribución exclusiva del excedente. Esta distribución probablemente se contabilizará como un gasto que reducirá el beneficio al mínimo y

⁵² Es probable que ponga más empeño porque crear negocio es una actividad cuyo éxito está sometido a incertidumbre mientras que soltar un € en una negociación o un impuesto es un € perdido con una certeza del 100%.

⁵³ Hay que tener en cuenta que hay empresas que hacen de la exageración de sus beneficios su mayor publicidad. Por ejemplo, las financieras y las que necesitan de grandes cantidades de pequeños inversores. En estas empresas, con muchos accionistas, son usuales las luchas por estar en el consejo de administración que es desde donde se controla la distribución del excedente empresarial.

reducirá la distribución de beneficios entre el resto de accionistas minoritarios y resto de trabajadores de la empresa.

La acumulación para el control de grandes empresas tiene progresivamente una importancia mayor, porque el empresario tiene miedo de perder el control de la empresa y necesita retener la mayor parte de excedente para poder mantenerlo. Su retribución como dividendos no es importante (él sabe que la empresa repartirá los dividendos normales del sector) lo importante es tener la parte del capital que le permitan controlar la mayor parte del excedente posible.

La competencia entre empresarios, capitalistas y trabajadores no tiene ni buenos ni malos. Es como una gran obra dramática⁵⁴ en un gran teatro que ocupa todo el mundo. Todo parece cierto, tan dramático, pero todos actúan. Actúan grandes magos, los mejores actores y toda la escenografía y efectos especiales del mundo para crear un ambiente de ilusión que le dote de realismo. La verdad y la mentira nunca estuvieron tan entrelazados: lo teníamos delante, pero en un juego de espejos el dinero pasa junto a nosotros y no lo vemos.

Todos los agentes defienden la lógica de incrementar su retribución en función de sus necesidades o de la eficiencia general de la economía mientras esconden sus miserias y sus robos. Un trabajador, visitando internet en horas de trabajo, debería ser consciente de que su sueldo puede ser injustamente más alto que el de sus compañeros o puede estar aprovechándose del trabajo de un becario o de los trabajadores de cuello azul; un capitalista, mientras está tumbado al sol, debería pensar si su retribución puede ser consecuencia de la explotación de trabajo infantil en Birmania o por la tala de árboles en el Amazonas; También un empresario debería reflexionar hasta qué punto sus cobros en B pueden estar perjudicando la educación o la sanidad públicas. Los actores pueden sentir que roban y se sienten robados, y ambos sentimientos de forma simultánea. Las posibilidades de sacrificarse o auto inculparse se esconden rápidamente en nuestra conciencia más profunda (la de reptil) y tenderemos a justificar nuestra apropiación como justa y raramente admitiremos una rebaja de la retribución por motivos de conciencia⁵⁵.

La necesidad de controlar la distribución del excedente

El incremento extraordinario de la productividad en las últimas décadas ha aumentado el excedente común generado por la Economía. Pero, simultáneamente, la financiarización de la economía y la mayor alienación de los trabajadores (provocada

⁵⁴ Son el bueno, el feo y el malo de Sergio Leone. Que cada lector asigne los papeles.

⁵⁵ Como decía la canción "Todos queremos más. Más y más y mucho más.". Hay excepciones: personas aburridas, hijos de papá o místicos que pueden luchar contra las costumbres y se involucran en organizaciones que dicen querer cambiar el mundo (que Dios los guarde), pero la mayoría tenemos que trabajar y comer todos los días y no solemos poder hacer mucho más que intentar no pensar mucho en ello.

por la división del trabajo, la mecanización y el desempleo) hacen que también se haya incrementado de forma extraordinaria la complejidad de su distribución porque ambos facilitan la acumulación.

Es decir que una mayor producción, una mejor calidad y Economía no es sinónimo de una mejor distribución. Es cierto que, en términos agregados o macroeconómicos puede ser fácil para un economista que no parezca relevante quién se apropia del excedente, quien ahorra o quién invierte, pero descendiendo a la vida real e incluso individuo por individuo, que es el átomo de las decisiones económicas, la distribución es lo único relevante.

El fracaso en la distribución del excedente es muestra del fracaso de unas instituciones negociadoras, los sindicatos, más dirigidas a unos objetivos políticos de acceso al poder en lugar de buscar incrementar el bienestar de los trabajadores a los que dicen querer representar. Las armas que usan los sindicatos son la unión y la violencia. La unión hace que los sueldos bajen hasta los que puede pagar la empresa menos eficiente y la violencia justifica la acumulación por el miedo que provoca. En lugar de estos deberían utilizar el análisis económico y el análisis de balances para detectar fugas de excedente empresarial, si es que lo hay, y hacer una correcta valoración de los resultados de la empresa.

Es trivial que la Economía no puede estar en sus condiciones óptimas mientras no se optimice la distribución que es la variable fundamental para nosotros, cada uno de los decisores. Si no obtengo la retribución de mi esfuerzo este se verá reducido. Algunos empresarios hacen con sus trabajadores lo que los comunistas con los empresarios, es decir eliminan sus expectativas y su participación en la economía. Pero lo extraño es que mientras que observan que es evidente que el mundo vive mejor sin los comunistas no comprenden que ellos mismos hacen lo mismo con sus trabajadores. La eliminación de su retribución justa tiene en los trabajadores, el mismo efecto que la expropiación en los empresarios, es decir elimina su potencialidad y su incentivo a crecer y mejorar. La apropiación de un excedente generado por otro individuo es un robo. La distribución en la empresa depende de criterios morales, mientras que la distribución no sea justa, las expectativas de catástrofe social crecerán y generarán tensiones que dificultarán el crecimiento económico y el desarrollo.

Una excesiva diferencia en rentas es inaceptable socialmente por lo que desde mediados del siglo pasado se han venido implantando herramientas suaves de redistribución de rentas que se agrupan y conocen como Economía del bienestar. Economistas bienintencionados, políticos y personas de buena fe han conseguido, no sin esfuerzo y sacrificio, implantar mecanismos humanitarios basados en impuestos-subsidios o impuestos-servicios públicos esforzándose por elevar la dignidad de los perceptores. Sin embargo, y por motivos no siempre basados en la benevolencia, su relevancia, en términos absolutos y relativos no ha dejado de crecer, sobre todo tras la II Guerra Mundial. De forma que una gran parte de dichas ayudas han podido llegar a

distribuirse de forma injusta y no llegar a muchos necesitados y, por el contrario, se han entregado a individuos que no las merecen. Mientras el mecanismo de impuestos-subsidios era de baja intensidad, su injusticia no ha importado mucho pero conforme crece su peso en la producción las inequidades redistributivas empiezan a causar también problemas de eficiencia.

En definitiva, la acumulación puede provocar, en las empresas, una distribución primaria de la renta poco ética. Para compensarla se crea, mediante el sector público, la distribución secundaria, pero esta también puede acabar siendo poco ética

La desigual distribución natural o primaria del excedente debe ser corregida normativamente, además de por motivos humanitarios, porque también produce problemas económicos graves. Para su más fácil interpretación los clasificaremos en tres grandes grupos:

- a) Porque una desigual distribución inicial hace más probable una gran desigualdad final.
- b) Porque afectan al Sector Público: Obligan a subir los impuestos redistributivos e influyen en los sueldos de los empleados públicos.
- c) Porque afectan a los precios en los mercados. Crean burbujas especulativas y gigantismo empresarial.

a) Que aumente sucesivamente su capacidad de apropiación.

La capacidad de apropiación del excedente se incrementa si se es propietario de los medios de producción y de la representación de la empresa. Es decir, cuando se dispone de los recursos que han ayudado a crecer el excedente es más fácil negociar y apropiarse de más excedente. La posesión de los recursos ayuda a negociar con ventaja y otorga capacidad para apropiarse de más recursos y viceversa. Pero aquí no nos referimos a las presiones justas o injustas que pueden hacerse en una negociación sino al hecho matemático de que la acumulación tiene mecanismos que favorecen exponencialmente a quien más tiene.

Puede demostrarse que una pequeña diferencia en la dotación inicial de capital inicial puede provocar, muy rápidamente, unas grandes diferencias en rentas. En el anexo II ([Anexo II. Modelo de distribución](#)) se realiza una sencilla demostración matemática de que una pequeña diferencia inicial de diferencia en la participación del capital puede suponer una diferencia final de cientos de veces en pocos años. Las diferencias son debidas a la capacidad de ahorro de ricos y pobres según la siguiente relación a largo plazo

$$D = \frac{S_B}{S_A}$$

Donde D serán las diferencias finales y S_A la capacidad de ahorro del individuo A y S_B la capacidad de ahorro del individuo B. De forma que, por ejemplo, si un individuo rico puede ahorrar el 20% de su renta y uno pobre el 5% es decir una diferencia de 15 puntos porcentuales, a largo plazo las diferencias de ahorro serán del 400% es decir 400 puntos porcentuales. Ni que decir tiene que las diferencias tienden a infinito cuando la capacidad de ahorro del pobre tiende a 0, como puede estar sucediendo en tantas economías.

b) Efectos en el Sector Público

La inadecuada distribución de la renta provoca problemas en un agente económico fundamental, el Sector Público. La inadecuada distribución de la renta está obligando a que crezca de tamaño hasta un extremo que su gigantismo, puede poner en peligro la economía entera. Sobre todo, debido a la necesidad de incrementar los impuestos y la necesidad ingente de incrementar el personal con contrato o empleo público. Las vías de introducción de inestabilidad son:

b1) Que los impuestos sean ineficientemente mayores para poder garantizar la prestación de servicios esenciales a la población.

La empresa privada no distribuye el excedente de una forma suficiente entre los creadores de este y es posible que este no llegue a todas las personas que caben en la economía. Aparecerán bolsas de individuos que no viven con las condiciones mínimas necesarias e incluso con las condiciones mínimas soportables para el resto de habitantes.

Dicho “fallo del mercado” ha provocado que, desde el siglo XIX, el Sector Público ha venido asumiendo dicha responsabilidad redistributiva. También conocida como distribución secundaria de la renta. Ya sea como respuesta a revueltas de la calle, por el sesgo de voto de los pobres o como respuesta capitalista al temor de una revolución comunista, los Sectores Públicos capitalistas han incrementado sucesivamente la tributación para dar cobertura, en subvenciones o servicios, a la población que no podía acceder a los mismos por sus propios medios.

Este mecanismo de subida de impuestos y de redistribución se hace progresivamente más difícil, es decir no es lo mismo subir los impuestos del 5 al 10% y repartir la recaudación que hacerlo desde el 40% al 45% porque el

incremento en los niveles de producción/imposición provoca la desestabilización del sistema por, al menos, tres razones:

b1.I) provoca mayor exceso de gravamen en la recaudación.

La distribución inadecuada de la renta provoca la intervención del sector público que amplía sucesivamente sus programas de asistencia social financiándolos mediante incrementos de impuestos. Los incrementos de impuestos provocan incrementos exponenciales en el exceso de gravamen.

El exceso de gravamen es un concepto tributario que alude al hecho de que las personas cambiamos nuestro comportamiento cuando el Sector Público modifica los impuestos. Por ejemplo, en el caso de un impuesto al consumo, supongamos que de un producto se consumen (Q) 100 unidades a (P) 10€/ud. Si el gobierno necesita una recaudación de 100€ ($T = P \cdot Q \cdot t$) se podría pensar que se puede conseguir poniendo un impuesto (t) del 10%. Pero es muy probable que suceda que la población, con el impuesto, ya no consuma 100 sino 70 y la recaudación se quede corta. Y si se suben más los impuestos menos se consume y esta relación no es lineal de forma que, aunque no es lo normal en tramos normales (¡curiosa redundancia!), un excesivo incremento de impuestos puede devenir hasta en una disminución de la recaudación.

El caso de los impuestos sobre la renta es especialmente grave porque pueden afectar a la producción de la Economía, al limitar la retribución por el esfuerzo se reducirá el esfuerzo. También sucederá que aumentará el fraude fiscal, por ejemplo, los trabajadores autónomos y la pequeña empresa se esforzarán más por ocultar una mayor parte de sus rentas conforme mayor sea la tributación.

b1. II) provoca la creación de grupos de interés.

Los programas de asistencia social que emprende el Sector Público pueden tener forma de servicios o subvenciones públicas. Estas prestaciones van dirigidas a grupos humanos con características similares.

Una subvención incrementa la producción de aquello que se subvenciona. Si se subvenciona el desempleo se promociona el desempleo. Si se promociona la pobreza se promociona la pobreza. Muchos individuos tendrán incentivos para engrosar la fila de los subvencionados y presionar al gobierno por más prestaciones por exiguas que sean. También aparecen fuertes grupos de presión entre los

empresarios de la industria subvencionada (empresas de obra pública, farmacia, residencias, etc.)

Los intereses de un grupo de interés raramente coincidirán con el general porque precisamente ese es el principal motivo de su existencia: presionar para conseguir sus objetivos a pesar de no coincidir con el objetivo general. Actualmente, el mayor grupo de interés, el más organizado y homogéneo son los funcionarios y empleados públicos que identifican sistemáticamente su interés particular (la maximización del presupuesto, los recursos de su departamento y los suyos propios) con el interés común.

El incremento de tamaño del Sector Público ha incrementado extraordinariamente su poder. Los políticos no siempre usan correctamente el mismo ya sea por ignorancia o, más probable, por tendenciosidad y colusión con sus intereses particulares. El resultado es que la población, bombardeada constantemente con informaciones intervencionistas, puede quedar atrapada económica e ideológicamente hacia este tipo de políticas que, quizá, no habrían elegido libremente.

b1.III) las transferencias provocan ineficiencias

La teoría de la burocracia (Niskanen, W. (1971) *Bureaucracy and Representative Government*) demuestra que existen costes de transacción altos cuando el sector público interviene para cobrar impuestos y pagar subvenciones. Parte de los recursos se desplazan en servicios públicos no necesarios y otras ineficiencias propias del sector público. Los altos costes de transacción implican una ineficiencia por cuanto obligan a un exceso de imposición para poder afrontar dicho sobre-coste que, en muchos casos, antecede a la distribución de los recursos restantes entre la población necesitada.

Es decir que invertir en servicios públicos necesita de una recaudación mayor que la inversión final que se pretende, y que la diferencia entre ambos es mayor conforme mayor sea la inversión prevista.

b2) Efecto expulsión en los trabajadores. Los trabajadores públicos cobran mayores salarios y tienen mejores condiciones laborales que los trabajadores homogéneos del sector privado, por lo que, el Sector Público, retiene a los mejores trabajadores.

El incremento del presupuesto público para atender mayores prestaciones necesita de ingentes cantidades de trabajadores públicos. Muchos

empleos directos, como funcionarios, personal contratado, adscrito a empresas u organizaciones públicas, pero también trabajadores de empresas que contratan o subcontratan servicios públicos.

El Sector Público compite en el mercado de trabajo con el resto de sectores. Por motivos obvios⁵⁶, la negociación sindical en el Sector Público ha sido más fácil que en el privado en el sentido de que sistemáticamente ha elevado los sueldos de los servidores públicos por encima de su equivalente en el sector privado. Un mayor sueldo, mejores condiciones laborales y un menor riesgo laboral implican que los mejores trabajadores competirán por el acceso al servicio público de forma prioritaria. Y puede que ni siquiera compitan por los pocos y mal retribuidos ascensos a categorías superiores porque, a largo plazo, la antigüedad es el baremo objetivo más aplicado si no el único. Los mejores trabajadores harán, en el Sector Público labores de administración, limpieza, atención telefónica; los mejores médicos harán labores de atención social y administrativa; los mejores maestros harán labores de guardería. Todo ellos y otros muchos de una categoría media muy inferior a las competencias propias y, por añadidura, se sentirán, de forma mayoritaria, absolutamente frustrados por realizar trabajos para los que se sienten generalmente sobre capacitados y sin vocación.

Solo unos pocos individuos, por disponer de información privilegiada⁵⁷ o muy poca aversión al riesgo, preferirán el trabajo en el sector privado. Pero, por lo general, acabarán en el sector privado los peores trabajadores, aquellos cuyas capacidades o competencias no les permitan acceder al empleo público. Para la mayoría, las expectativas de su sueldo serán menores y su futuro laboral también más incierto.

c) Efectos en los mercados

La acumulación de más riqueza en pocas manos provoca también graves distorsiones en los precios de mercado.

c1) La economía no corrige la desigualdad

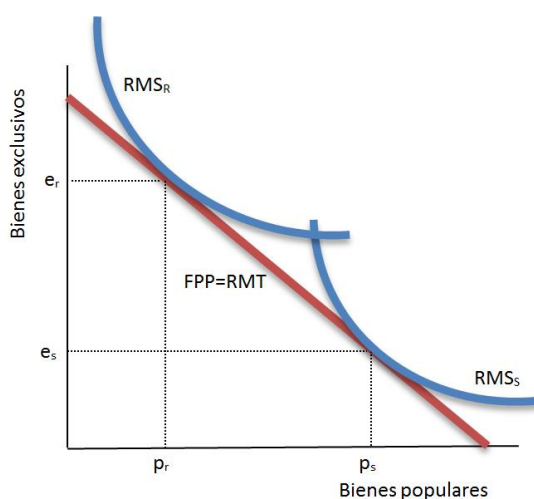
⁵⁶ El Sector Público es una empresa en el que no existe un contrapoder que limite los sueldos, no existe patronal. Todo el excedente (la diferencia entre impuestos y pagos) puede ser apropiado por los trabajadores con el único límite de poner en riesgo la existencia del Sector Público mismo (cosa que es posible que haga en algún momento). Quizá por eso los servidores públicos (el mayor grupo de presión de una economía) son los principales difusores de las ideologías que sistemáticamente exageran los beneficios del gasto público y minimiza sus fallos. Y cada vez somos más.

⁵⁷ En el sentido de conocer los secretos de la empresa del padre o familiares, conocer funcionarios corruptos o conocer otras formas originales de apropiarse del excedente de otras

A la Economía, como régimen de reglas naturales, no le importa la desigualdad para crecer. Puede crecer produciendo bienes y servicios del alto coste para unos pocos mientras que los productores reciben como salario el coste de reproducción. Y también puede crecer indefinidamente produciendo bienes y servicios para todos porque todos los consumidores dispongan de rentas que les permitan adquirirlos.

No hay ninguna teoría ni ninguna experiencia práctica ni ningún estudio histórico en Economía que indique que la producción o distribución tiende a igualarse o equilibrarse por sí misma.

En términos teóricos, una economía puede estar en equilibrio y ser super-eficiente, produciendo en su Frontera de Posibilidades de Producción (FPP-línea roja), produciendo sólo bienes exclusivos, sólo bienes populares o una combinación de ambos. La forma de dicha frontera refleja la Relación Marginal de Transformación (RMT) de un tipo de bienes por otro que hemos dibujado simétrica y recta suponiendo valoración objetiva, rendimientos marginales decrecientes y economías de escala constantes, pero podría tener otra forma⁵⁸. La Teoría Económica defiende que la producción se situará en aquel punto en que coincidan las tangentes de la Relación Marginal de Transformación (RMT) y la Relación Marginal de Sustitución (RMS) que hemos dibujado convexa respecto al origen porque deberían presentar Utilidad Marginal Decreciente⁵⁹.



⁵⁸ De hecho, lo normal en teoría económica clásica es dibujarla cóncava respecto al origen, lo que implica suponer economías de escala decrecientes, pero para nuestras conclusiones es indiferente uno u otro tipo de economías, por lo que hemos supuesto economía de escala constantes que es un supuesto más general.

⁵⁹ Que es una forma de decir que todo el mundo se cansa de casi todo por lo que la utilidad o el uso que se le dé al vehículo número 20 tiene que ser menor que la que se le dé al primero.

La Relación Marginal de Sustitución (RMS) se forma por las preferencias de los consumidores. A cuánto de un bien estarían dispuestos a renunciar por disfrutar de otro. Si la mayor parte de la renta de una sociedad está en manos de pocas personas tendrán un mayor gusto por los bienes exclusivos y la RMS de los consumidores (ponderada por su renta) será parecida a RMS_R . Con esta situación, el sistema de precios guiará la producción para que todos los productores de la economía produzcan muchos bienes exclusivos (e_r) y pocos populares (p_r). Si la renta de la sociedad está muy repartida en manos de muchas personas tendrán un mayor gusto por los bienes populares y la RMS de los consumidores será ahora parecida a RMS_S , el sistema de precios guiará la producción para que todos los productores produzcan muchos bienes populares (p_s) y menos bienes exclusivos (e_s).

Es decir, la única variable que decide lo que es una producción eficiente es la distribución de la renta. Los que se apropian del excedente son los que deciden qué producir y por quién en el modelo de producción capitalista y el sistema de precios se guiará hacia sus necesidades. Si en una sociedad la mayor parte de la renta se concentra en los ricos, en los hombres o en los mayores, la mayoría de la producción será para los ricos, los hombres o los mayores. De aquí se deduce la importancia central de que la apropiación del excedente no se concentre injustamente y, por el contrario, se distribuya de la forma lo más homogénea posible para que las decisiones eficientes de producción de toda la Economía se realicen por todos los miembros de dicha Economía. Es decir que todos podamos acceder a una cantidad de dinero que nos permita demandar y, por extensión, producir lo que nosotros necesitamos.

c2) Se produzcan burbujas especulativas en bienes de primera necesidad.

La apropiación del excedente en manos de pocas personas multiplica la posibilidad de cometer más errores económicos de producción y precios o de que los errores tengan un sesgo definido y significativo. Si este sesgo provoca un problema en el mercado del Caviar del Volga puede tener poca relevancia (salvo para los trabajadores o los esturiones del Volga) pero si el problema lo provoca en el mercado del trigo los problemas pueden ser globales.

Los individuos necesitan ahorrar para tener alguna seguridad sobre las incertidumbres del futuro. Ahorrar no sólo es bueno individualmente, sino que, incluso socialmente es imprescindible para que otros actores económicos puedan invertir. Ahorrar es nuestra garantía contra la incertidumbre del futuro, contra los ciclos de la naturaleza y, entre ellos los de naturaleza económica. Nuestros ahorros son la única garantía de nuestra libertad en el futuro. Ahorrar es una necesidad y los individuos que no pueden ahorrar sufren esclavitud física y psíquica.

El lento avance de las clases medias ha hecho que el ahorro se popularice. De hecho, se ha popularizado tanto que, actualmente, el ahorro popular prácticamente no está retribuido. El ahorro se puede colocar en productos financieros o reales y estos, a su vez en productos más o menos líquidos. Es decir, se puede invertir en acciones que no cotizan en mercados (normalmente poco líquidas) o, en otro extremo, en bonos del tesoro con mercados secundarios instantáneamente líquidos. Por el lado de las inversiones reales también se puede invertir en oro, con mercados muy líquidos, o en vivienda con mercados menos líquidos.

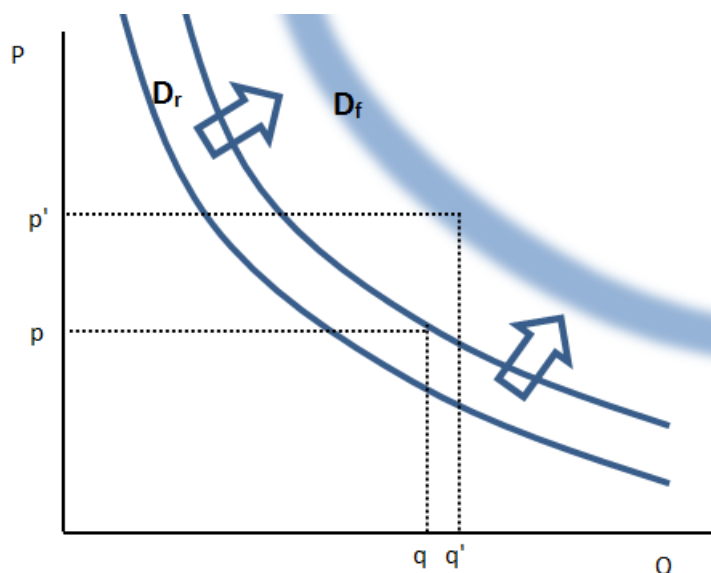
Lo usual es que un ahorrador popular invierta en bienes líquidos para poder acceder a los recursos en caso de necesidad. Por ejemplo, quien disponga de un ahorro menor de 10.000€ quizá lo más racional es que lo deje en una cuenta a la vista porque cualquier tipo de inversión puede costarle el dinero en comisiones de intermediarios. Conforme su capacidad de ahorro sea mayor podrá invertir en bienes más ilíquidos, financieros y reales, con unas expectativas de renta mayores a más largo plazo. Lamentablemente algunos de estos mercados incluyen bienes de primera necesidad como el arroz, cereales o la vivienda. La irrupción masiva de inversores en este tipo de bienes provoca el crecimiento del precio de estos hasta hacerlos inaccesibles a los individuos con menos capacidad de negociación y rentas.

En el caso particular de la vivienda⁶⁰, la especulación en este tipo de mercados es mayor entre los individuos con mayor capacidad de ahorro porque se necesitan más recursos e incluso poder permitirse su inmovilización durante largos periodos de tiempo. El problema de la vivienda no es su adquisición, sino que, en ocasiones, una vez que se adquiere no se usa (ni uso propio ni alquiler). Si tras la compra se ofreciese en el mercado de alquiler entonces el precio del alquiler bajaría y permitiría acceder al uso en este régimen. Además, un mercado de alquiler bajo también bajaría el precio del activo subyacente, la vivienda.

El mayor problema de la vivienda son los especuladores a largo plazo que sólo adquieren la vivienda para revenderla a largo plazo. Estos individuos es más probable que sean individuos que tienen acceso a apropiarse de una mayor parte del excedente. La formación periódica de burbujas inmobiliarias tiene este origen: un exceso de ahorro en manos de pocos individuos provoca malinterpretar las señales económicas (precios, demanda, expectativas...) y están dispuestos a pagar un precio superior al real por un bien que esperan

⁶⁰ La especulación en bienes alimenticios es mucho más grave que la de la vivienda y puede provocar hambrunas. Pero es más inusual y por su peligrosidad suele estar más vigilado por autoridades comerciales y su impacto suele reducirse a áreas muy concretas con graves problemas más políticos que económicos. La peligrosidad de este tipo de especulación está siendo menor conforme aumenta la transparencia del mercado y se establecen mercados de seguros y futuros. Es una forma de observar como la capitalización permite la liberación de los ciclos naturales de escasez de cosechas que, en otro tiempo eran devastadores.

revender en el futuro pero que, en el futuro no tendrá el precio que la mayoría esperaban. Las burbujas inmobiliarias, por su alta proporción en la producción nacional, puede provocar ciclos económicos reales en forma de exceso de empleo mientras se forma y desempleo, mayor que el anterior, mientras se desinfla.



Formalmente, una burbuja implica que muchos inversores creen que la demanda de este tipo de bienes es o será muy próximamente (D_f) ⁶¹, significativamente mayor que la real (D_r) por lo que, aunque puede que aumente la producción (de q a q') los precios no bajan, como sería lo normal, sino que suben (de p a p'). Cuando el mercado toma consciencia de que no existe una demanda real para esos precios y cantidades la burbuja estallará, lo que implicará que mientras algunos perderán sus ahorros, simultáneamente otros no podrán adquirir una vivienda digna porque las construidas están vacías esperando que la inflación o la Renta nacional hagan subir la Demanda Real (porque, poco a poco, la curva de demanda va desplazándose por el incremento de la productividad o la inflación) y el especulador, también rígido a la baja⁶², pueda cobrar, como mínimo, el precio que él pagó.

En definitiva, la existencia de una gran cantidad de recursos financieros especulativos puede provocar la inundación de un mercado, lo que implicará la

⁶¹ Lo más probable es que, dentro de la incertidumbre de la demanda real se produzca una brusca subida desde niveles más bajos a los más altos y algunos inversores influyentes crean, equivocadamente, que la subida va a continuar fuera del intervalo de confianza.

⁶² En el sentido más keynesiano del término. De forma que prefiere perder el tiempo antes que bajar el precio.

pérdida del sistema de precios como director del sistema productivo y provocará que los recursos se dirijan ineficientemente hacia sectores indeseados.

c3) Altas barreras de entrada que reducen la competencia. Gigantismo empresarial.

Pero no sólo acumulan dinero los individuos, sino que también lo hacen las empresas. Además de poder acudir a la financiación externa, las sociedades también se financian mediante autofinanciación, es decir reteniendo parte de los beneficios, en forma de reservas⁶³, que reinvierten en la propia empresa.

La acumulación empresarial provoca que los procesos de producción sean progresivamente más caros, más máquinas, más patentes, más requisitos y más complejidad. En parte, este proceso es un arma para defenderse de la competencia. Antes, para fabricar pan bastaba un pequeño horno. Hoy en día la fabricación tiene que ser masiva, para poder alcanzar umbrales de rentabilidad hay que contar con equipos e inversiones importantes. Además, también son progresivamente mayores las barreras legales, de seguridad alimentaria, de distribución, etc. La acumulación provoca barreras de entrada a la competencia que es el único contrapoder económico para evitar el abuso de los empresarios en los mercados.

La acumulación no sólo provoca una barrera de entrada, sino que facilita que las empresas más capitalizadas, aunque sean más ineficientes derroten a las menos capitalizadas, aunque fueran más eficientes y de una forma más sencilla. Las empresas más capitalizadas pueden acudir al crédito y pueden soportar un ciclo adverso o una guerra de precios con más facilidad que las empresas con menos capital o excedente. La apropiación del excedente no termina con el capital y trabajadores propios, sino que puede abarcar también la posibilidad de apropiarse del excedente de empresas dependientes o competidoras más pequeñas.

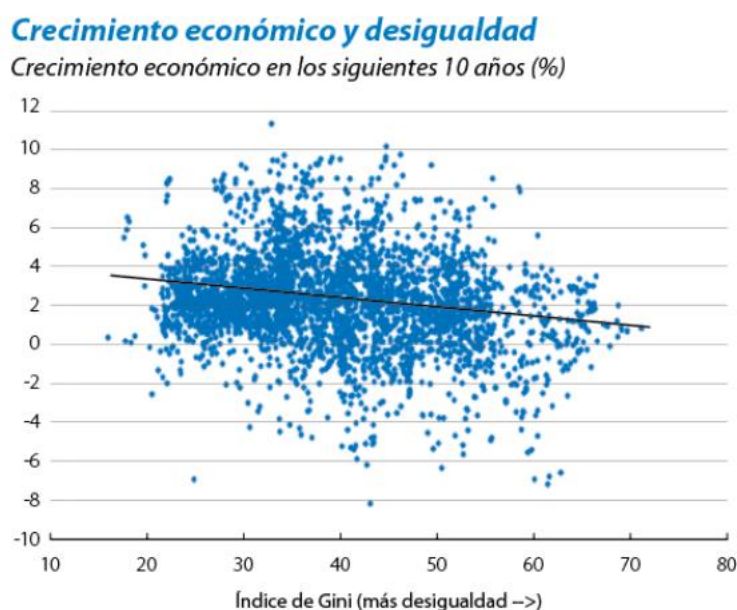
Cada vez desaparecen más empresas locales que no pueden soportar la competencia ventajosa de empresas más grandes o franquicias. Estas reducen la diversidad y las especificidades productivas locales con productos más homogéneos. El darwinismo económico no siempre mejora la producción, sino que promueve el gigantismo empresarial.

c4) Los beneficios hayan dejado de dar signos eficientes.

⁶³ Algunas veces las empresas tienen que acumular reservas de forma obligatoria. En España, el art. 452 del código de comercio las regula: "Las sociedades anónimas constituirán una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formada con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio." (Las utilidades líquidas son los beneficios después de intereses e impuestos)

El excedente se oculta a trabajadores y capitalistas de forma que los mercados no ofrecen signos fiables sobre donde hay mayores beneficios o peores. Todos los sectores ofrecen una rentabilidad ficticia similar y, normalmente, inferior a la real. Parece que toda la economía es ruinoso, que todo es ausencia de beneficios, que todos los negocios están al borde del colapso. Para la economía clásica detectar dónde se producen beneficios extraordinarios es fundamental porque eso indicaría un exceso de demanda y las empresas acudirán a buscar dichos beneficios extraordinarios. Esto aumentaría la oferta hasta que dichos beneficios desaparecen. Pero ese mecanismo automático de búsqueda de beneficios desaparece tras el ocultamiento y la apropiación del excedente por parte de los empresarios.

La igualdad no es mala. La desigualdad sí. Se ha detectado una correlación negativa entre tasa de crecimiento e índice de Gini de forma que, en las economías más igualitarias las tasas de crecimiento son mayores y viceversa.



Fuente: CaixaBank Research, a partir de Ostry, et al. (2014), «Redistribution, Inequality and Growth», FMI.

<https://www.caixabankresearch.com/como-afecta-la-desigualdad-al-crecimiento-economico>

Más igualdad es más crecimiento. Mas desigualdad es menos crecimiento. Controlar la distribución es necesario. Y es mejor que la distribución primaria sea más justa y equitativa porque así podrá ser más pequeña la distribución secundaria.

Conclusiones. El futuro de la economía

Este trabajo ha pretendido mostrar que la incertidumbre provoca que los modelos estáticos económicos estén sesgados en sus predicciones. La incertidumbre provoca, por ejemplo:

- a) El ahorro y la acumulación son necesarios para sobrevivir y ser libre. No dependen del egoísmo sino de la incertidumbre.
- b) Los ciclos no sean siempre crecientes ni decrecientes porque se produce innovación.
- c) Que ni los beneficios tiendan a ser cero o los sueldos tiendan a ser de subsistencia.
- d) Que la desigualdad se retroalimenta y tiende a crecer.
- e) Que la función redistributiva del Sector público no pare de crecer. Y parasite la economía.
- f) Que se creen burbujas especulativas (el caso de la vivienda).

La dinámica económica consiste en crear formas de acumulación progresivamente mayores que permitan la liberación de los rigores de la naturaleza y sean compatibles con un comportamiento ético. La acumulación que, sacrificando consumo presente, realizan algunos individuos, es un bien público que nos beneficia a todos. La acumulación de capital no evita los ciclos económicos endógenos y, por lo tanto, continúa permitiendo que se produzca la innovación.

La distribución primaria de la renta debe respetar los derechos de los trabajadores homogéneos y capitalistas, pero también la de los trabajadores heterogéneos y empresarios que son la fuerza creativa que impulsa la creación de empresas y servicios de mercado. Que ganen dinero los empresarios y buenos trabajadores es un bien público que nos beneficia a todos. La empresa retribuye con un sueldo homogéneo a trabajadores homogéneos (que ni es de subsistencia ni tiende a esta porque las empresas tienen excedentes) cuyo importe, determinado genéricamente, depende de criterios éticos y morales. Aunque exista desempleo, las empresas compiten por trabajadores heterogéneos con sueldos y condiciones superiores. Es responsabilidad de los trabajadores competir por ser heterogéneos y válidos en la empresa para acceder a mejores empleos y mejores condiciones.

La distribución secundaria de la renta será, probablemente, la ocupación más relevante de la Economía Política y de los economistas durante el próximo siglo. Su provisión no puede estar en manos de políticos que la utilicen de forma populista y partidista provocando gigantismo del sector público. Los políticos deben explicitar de forma concreta su objetivo de reducción de la desigualdad, pero la provisión de bienes y servicios redistributivos, y su evaluación/medición, tiene que realizarse por instituciones independientes y de forma separada del Sector Público.

Un problema de la acumulación es que no toda se reinvierta en el tejido productivo, sino que una parte sustancial se dirija a especular con bienes de primera necesidad. Esto es más probable conforme mas más atomizado esté el ahorro porque es la escasez de estos bienes la que más asusta a la población. Es imprescindible arbitrar medidas normativas para evitar la rentabilidad de la especulación en bienes de primera necesidad. Los casos más graves, por desatendidos, es el de la vivienda y el de las deudas de universitarios.

En el futuro, la economía seguirá creciendo y acumulando. Seguirán existiendo ciclos y seguirán produciéndose innovaciones, pero la felicidad pública dependerá de una correcta implementación de las políticas distributivas. La mejor distribución primaria de la renta se consigue preparándose y compitiendo con los mejores trabajadores. La mejor distribución secundaria necesita de agencias independientes que corrijan las desigualdades con criterios científicos, ni populistas ni elitistas. Si la distribución y la redistribución no se hacen de forma correcta provocará perjuicios graves en la Economía en forma de desincentivos, desempleo y más desigualdad. Si se realizan de una forma correcta, provocará crecimiento, eficiencia y competitividad. De nosotros depende.

Granada, 09/09/2022

ANEXOS

Anexo I. Muestrario de mercados

Sin ánimo de exhaustividad se reproducen, por un distinto interés, la casuística particular de dos mercados relevantes. El mercado de trabajo y el mercado saturado.

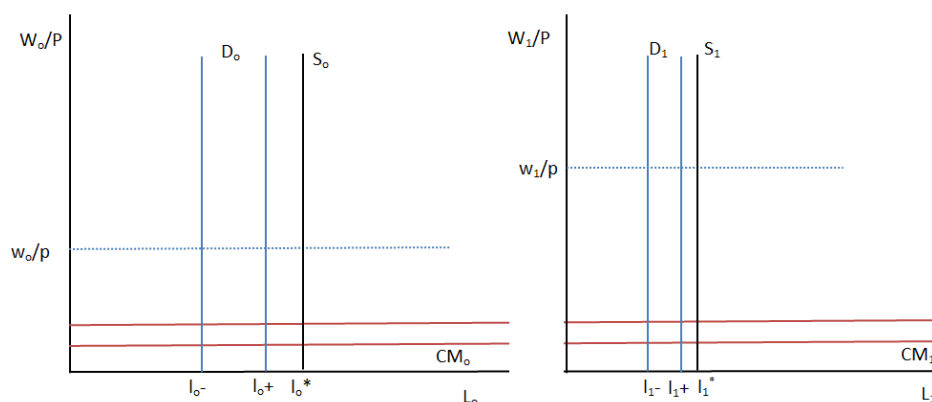
Mercados de trabajo

El mercado de trabajo no es un mercado más, es el mercado más importante que existe porque es el que nos proporciona los recursos necesarios para vivir. Y no funciona bien porque hay muchas personas que no pueden acceder al mismo y muchas que, accediendo, lo hacen en condiciones de precariedad inaceptables lo que les impide conseguir los recursos necesarios para vivir.

En el mercado de trabajo la oferta de trabajo viene constituida por la fuerza de trabajo de los trabajadores y la demanda la ejercen los empresarios. En este mercado hay dos instrumentos muy relevantes:

- a) La negociación colectiva. El precio del trabajo es el denominado salario real que es el salario en proporción al nivel general de precios (W/P). Este se negocia entre demanda y oferta en complejos procesos de negociación. Algunos componentes de la negociación tienen carácter anual pero la mayoría es plurianual.
- b) La división del mercado. El mercado de trabajo está muy segmentado por profesiones, niveles, capacitación y titulaciones. La diversidad de capacitaciones es una respuesta a la división del trabajo. La heterogeneidad intrínseca, como humanos, de los trabajadores unida a su distinto currículum provoca que cualquier intento de racionalización de este mercado tenga que utilizar abstracciones simplificadoras.

Supongamos que en un mercado de trabajo sólo hay dos categorías profesionales: una básica (o) y otra más especializada (1). Podemos suponer que la categoría básica es más homogénea y la especializada más heterogénea. El convenio colectivo establecerá un precio (w/p) para cada tipo de trabajo. Las empresas contratarán más (I+) o menos trabajadores (I-) en función del ciclo de ventas (en ambos sectores) en momentos buenos contratarán más trabajadores a ese precio y en momentos malos contratarán a menos.



Una de las diferencias más llamativas es que la demanda es inelástica (totalmente vertical) porque el número de trabajadores a contratar no depende del precio sino de la demanda de sus productos que, a su vez, depende del ciclo. La demanda de trabajo es una demanda que llamamos derivada de la demanda principal que son los mercados de bienes y servicios de las empresas.

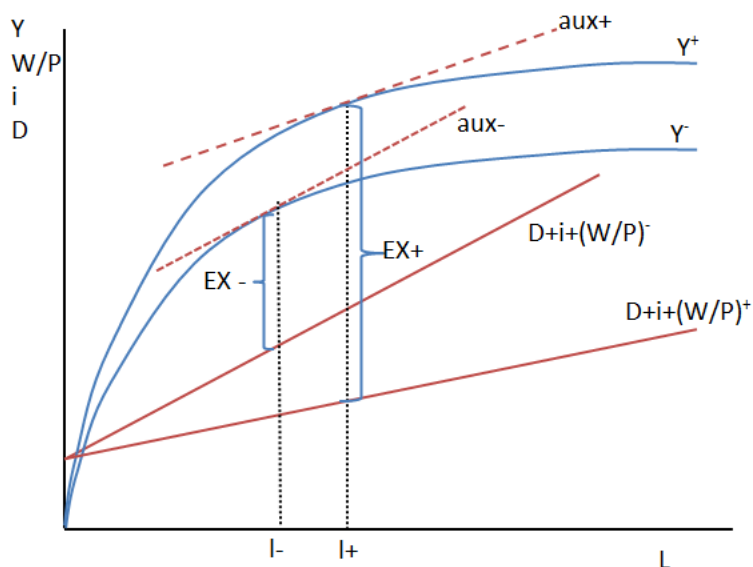
La oferta también es inelástica porque el número de personas que desea trabajar no depende del salario, sino que manifiestan su deseo de trabajar al precio del convenio colectivo negociado.

La oferta suele ser superior a la demanda incluso en las mejores expectativas, sobre todo porque la economía produce rentas para mucha más población que la que puede trabajar a tiempo completo y porque la mayoría de los salarios son mucho más altos que el esfuerzo y resto del coste que suponen y, por lo tanto, muy atractivos. Raramente deja de existir desempleo y, en algunas economías la tasa de desempleo es dramática. En años malos las tasas de empleo de cada sector serán los ratios l_0^-/l_0^* y l_1^-/l_1^* , y en años buenos serán l_0^+/l_0^* y l_1^+/l_1^* . Sólo en años excepcionalmente buenos l_0^+ se aproximará mucho a l_0^* y l_1^+ se aproximará a l_1^* y la tasa de empleo será $1 = 100\%$ de empleo.

En algunos sectores el precio del trabajo es mayor y el desempleo menor por lo que el flujo de trabajadores se dirigirá, a largo plazo, hacia estos sectores, normalmente de mayor cualificación y preparación. Pero el paro en cada uno de esos sectores solo depende de la diferencia entre demanda y oferta y su sueldo sólo depende de la negociación colectiva que, como veremos, depende la estructura de costes de la empresa menos rentable.

Es importante profundizar en cómo se determina el nivel de empleo en cada sector de la economía. Como se ha dicho, la demanda es derivada de la demanda de bienes y servicios, esto significa que la cantidad final de trabajo que se demandará en cada economía dependerá de la productividad de la economía y del nivel de salarios

acordado (W/P). A igualdad de salario en convenio, cuanto mejor sea el ciclo más empleo y viceversa. El sector empresarial contratará el número de trabajadores que optimicen el beneficio y la plusvalía de sus dirigentes. El gráfico puede ser:



Donde Y es la función de producción que puede ser mayor o menor dependiendo del ciclo y $D + i + (W/P)$ son la depreciación del capital fijo (D) los costes de retribución del capital (i) y de retribución del trabajo (W/P). Pueden oscilar en función del tipo de interés del mercado y de la retribución acordada en los convenios colectivos. Se han dibujado también dos líneas auxiliares paralelas a las líneas de coste y tangentes a la producción.

Supongamos que un año confluye que se hayan acordado sueldos altos y que se produce una crisis por lo que la productividad final es baja entonces el nivel de empleo que maximiza el beneficio de los contratadores (EX^-) será L^- . Si, por el contrario, otro año la productividad crece y los sueldos son relativamente más bajos entonces el nivel de empleo que maximiza el beneficio (EX^+) sería L^+ . El nivel de empleo óptimo se ha estimado, en términos geométricos, como el punto tangente entre las paralelas a las rectas de coste (aux^+ y aux^-) y la función de producción. Matemáticamente:

$$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{\partial(i + W/P)}{\partial L}$$

Lo normal será que, en la mayoría de los años el número de empleos en dicha economía oscile entre ambos extremos del intervalo de confianza. Si en esa economía viven más trabajadores que los óptimos, el resto o estarán desempleados (lo normal) o en subempleo, autoempleo u otras formas marginales.

En definitiva, el excedente se distribuye entre capitalistas, los trabajadores y los empresarios y todos lo reparten con su población improductiva dependiente y con un incómodo socio, el Sector Público⁶⁴ y dejar algo para ahorrar y acumular. Pero la conclusión es que siempre tendrá que haber desempleados porque pueden hacer falta en los años buenos. El óptimo matemático implicaría que los desempleados aparezcan cuando se necesitan y desaparezcan cuando sobre, como por arte de magia, pero esto no es ni posible ni ético.

Pensemos que incluso en una sociedad de supervivencia hay desempleo porque tiene que haber dejado sobrevivir a la humanidad incluso al peor ciclo habido en los últimos 100.000⁶⁵ años. Luego mientras no hayamos estado en esta situación (que es el 99.99% del tiempo) ha debido haber excedente, capital y personas más que las suficientes (es decir desempleo) no solo para haber superado toda crisis intermedia sino para haber acumulado y crecido. Pero es que, además la línea entre población inactiva y activa no es una cuestión dicotómica, sino que tiene matices, hay muchas personas que, en caso de necesidad, podrían estar trabajando y, en condiciones normales, son población inactiva. En una sociedad moderna, con trabajos livianos y ayudas tecnológicas, muchos de ellos se sentirán y querrán ser población activa y así estarán inscritos en los registros de empleo. A todos estos se sumarán los desempleados "reales", expulsados de otras economías o de un ciclo expansivo de esta misma economía y que buscan empleo.

El mayor problema de los mercados de trabajo es la inequidad en la distribución de la carga de trabajo existente. Este problema tiene dos vertientes, desde el punto de vista de la empresa y desde el punto de vista de los trabajadores.

A) Desde el punto de vista de la empresa, la inequidad implica tener que pagar el mismo sueldo a trabajadores con capacidad distinta. Los trabajadores tienen capacidades heterogéneas y las empresas compiten por reservarse los mejores trabajadores.

Los motivos por los que una empresa barema y solicita más a unos trabajadores que a otros son muy variados, entre ellos: productividad, conflictividad, amabilidad, trabajo en equipo, pero también pueden ser su aspecto físico, forma de vestir, sus gustos, su idioma o forma de hablar, su raza o su ideología política o religiosa⁶⁶.

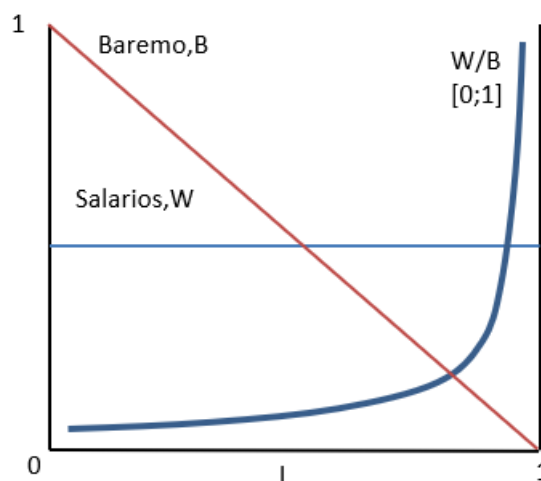
En épocas de crisis los mejores trabajadores son reservados y se expulsa del mercado a los menos solicitados o a los últimos en llegar. En épocas de crecimiento la

⁶⁴ El Sector Público tiene efectos contrarios en el modelo, por una parte, reduce el empleo porque incrementa su coste, pero por otro lo incrementa porque aumenta la productividad. En última instancia su efecto final dependerá de la eficiencia en el gasto público. Este argumento merece un capítulo aparte.

⁶⁵ Años, no sin discusión, en la que algunos antropólogos sitúan la aparición de nuestra especie.

⁶⁶ Los contratadores raramente explicitan sus baremos de confianza, pero todos los tienen.

empresa puede preferir competir y contratar a trabajadores de otras empresas antes que a los que encuentra desempleados en el mercado. En este último caso la empresa ofrecerá un sueldo superior a los trabajadores solicitados y no incluirá en sus plantillas a los menos solicitados. Imaginemos que ordenamos a todos los trabajadores de un sector de una empresa de más a menos solicitados (tal y como lo haría la empresa). Supongamos que la empresa barema a sus trabajadores desde 1 (más solicitado) a 0 (menos solicitado) y que la empresa supone que el sueldo es la retribución media de cada trabajador. Habrá trabajadores más deseados que su sueldo y otros menos deseados que su sueldo de forma que la empresa puede estar dispuesta a deshacerse de los menos deseados a cambio de conseguir otros más deseados. Es posible que estos no los encuentre en el mercado sino en otras empresas por lo que podría pagar un sueldo superior a estos por atraerlos a su empresa. De esta forma resulta que hay trabajadores que nunca podrán acceder a una empresa y, simultáneamente, habrá empresas que se quejen de que no existen trabajadores en un sector.



En el gráfico, los trabajadores (homogéneos de una categoría) se han ordenado en función del baremo de la empresa (línea roja) donde 1 implica la mejor baremación (más deseabilidad) y 0 la menor. El sueldo (W , línea azul fina) se supone homogéneo, luego habrá trabajadores con mejor baremo que sueldo y otros peor. La relación entre ambas (W/B , línea azul gruesa, que ha sido acotada entre 0 y 1) es una medida proxy de la probabilidad de ser despedido cuando haya que reducir plantilla o en cuanto haya un candidato a entrar. Expulsar a un mal trabajador implica un coste moral y económico inasumible para algunas empresas. La mayoría de los empresarios, aun con necesidades de empleo, prefieren no contratar a nadie antes que verse en la tesitura futura de tener que despedirlo. De hecho, los empresarios son reticentes a contratar a un trabajador cuando no tengan un cierto horizonte de estabilidad económica (Okun decía que hasta que las tasas de crecimiento no superaban un umbral - entre el 2 y el 3% - no se producía disminución del desempleo) porque tiene otros costes (de gestión y personales que pueden resultar inasumibles).

Debido a la heterogeneidad entre trabajadores, en los tiempos de crecimiento económico, las empresas tienen una propensión para pagar un mayor sueldo y ofrecer mejores condiciones a aquellos trabajadores más solicitados incluso compitiendo entre ellas. Porque un mejor trabajador gana sobradamente su sueldo y porque se disminuye el riesgo de despido.

En conclusión, el análisis del mercado de trabajo muestra que es perfectamente compatible la existencia de desempleo y la escasez de candidatos para ser contratados. Los parados son reales y no están pidiendo un sueldo más alto para trabajar, en las familias hay individuos parados y no están esperando a que les ofrezcan más a que a los otros y sin embargo las empresas están compitiendo y ofreciendo sueldos más altos a individuos que puede que incluso estén contratados por otras empresas. Puede no parecernos justo, pero la vida real es así.

B) Desde el punto de vista del trabajador la inequidad implica que unos trabajadores absorben todo el trabajo y dejan a otros parados y, lo que es peor, a familias enteras con todos o la mayoría de sus miembros parados y sin acceso a una renta suficiente y digna.

En una economía hay una cantidad de trabajo óptima y la producción resultante es más que suficiente para satisfacer las necesidades de los trabajadores y muchas más personas. Cuando desarrollamos un modelo elemental de economía con poca capitalización y pocos trabajadores era muy sencillo observar que una solución intuitiva era el reparto del trabajo entre todos los trabajadores disponibles en función de su capacidad.

Pero la acumulación del capital, la división del trabajo, la especialización de los trabajadores, su alienación y la despersonalización de las sociedades actuales hacen imposible que esta solución surja de forma espontánea o natural. Lamentablemente no existe una forma natural ni una tendencia a que los trabajadores renuncien a parte de su jornada y su sueldo y que las empresas contraten a otros trabajadores en su lugar. Dado que no existe ningún sistema natural de promocionar la distribución de la carga de trabajo entre todos los trabajadores y especialmente con los trabajadores de familias con todos sus miembros desempleados, el derecho a una vida económica digna debe promocionarse normativamente mediante regulación de una jornada máxima o privilegios de contratación para familias con todos sus miembros en desempleo.

El Mercado al límite: El mercado saturado

Un mercado puede llegar a su final por muchas causas, entre ellas podemos imaginar:

- Agotamiento o extinción de un recurso natural básico.

- Introducción de un bien perfectamente sustitutivo con mejor relación calidad/precio.
- Cambios en los gustos de los consumidores.
- Prohibición legal.
- Pérdida de memoria empresarial.

En casos como este el mercado simplemente desaparece, las empresas cierran, los trabajadores van al desempleo con la esperanza de recolocarse y el capital invertido que no se pueda reciclar, se pierde. Estos son el caso del mercado del garum⁶⁷, la fabricación de alpargatas, la construcción de relojes de arena o el dulce de leche del convento de Santa Ana.

Pero estos fines más o menos abruptos, más o menos agónicos, del mercado no son los que nos interesan ahora (en estos casos la demanda se desplaza hacia la izquierda y hacía abajo hasta que no cubre costes), sino que nos preguntamos por la situación del mercado que subsiste en su límite. Nos preguntamos qué pasa cuando llegamos a esa parte de abajo de la demanda que nunca nos pintan en los libros de Economía. Y es importante porque la capitalización brutal de nuestra economía está provocando que, cada vez más mercados entren en esa zona del espacio.

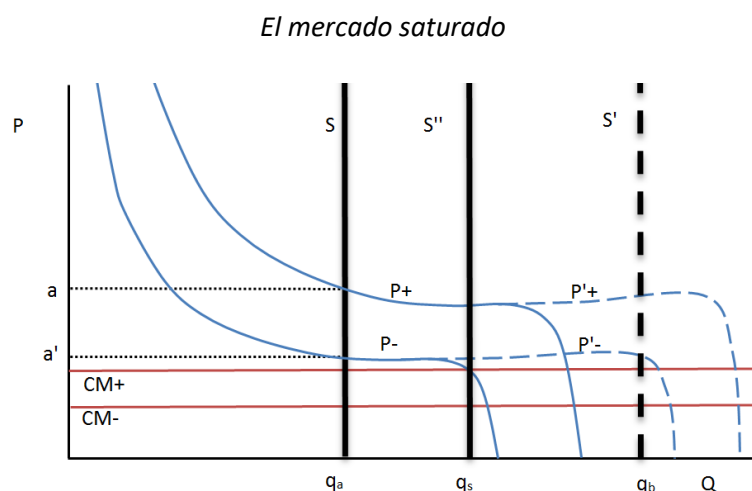
La capitalización continua favorece la mecanización y provoca una disminución constante de los costes de producción y, simultáneamente, un incremento de la productividad de forma que la demanda tiende a crecer. Esta dinámica de los mercados, es decir la relación entre costes decrecientes y demanda creciente, provoca que tarde o temprano se encuentren los límites de la producción y el consumo convirtiendo un mercado "normal" (en la que la demanda y los costes de producción interactúan constantemente) en un mercado saturado en que los precios comienzan un recorrido independiente de los costes. En un mercado saturado ni el precio ni la cantidad intercambiada dependerán ya de los costes de producción sino sólo de la oferta.

La dinámica se refleja en el gráfico siguiente. La progresiva disminución de los costes de producción provoca que la oferta se desplace poco a poco, tentativamente, desde cualquier punto anterior a la izquierda de S hasta S. Hasta aquí el funcionamiento normal del mercado. Pero y si los costes siguen disminuyendo, ¿Qué ocurre con el precio cuando un bien tiene un coste casi cero? ¿Qué su precio es cero? No el precio será bajo, seguro, pero todo el mundo está dispuesto a pagar algo por el agua embotellada, por los bolígrafos o por un paquete de post-it porque su utilidad es mucho mayor y porque ahora quieren acaparar lo que antes sólo deseaban⁶⁸. El precio quedará acotado, casi

⁶⁷ Una salsa de pescado de fuerte sabor muy popular entre los romanos antiguos.

⁶⁸ En condiciones normales, los precios son reflejo de la utilidad esperada del bien, de forma que una mayor cantidad implica menos utilidad marginal y, por lo tanto, menos utilidad media que es el precio. Es decir, con costes de producción y precios altos, los consumidores, con un presupuesto escaso se comportan de una forma "normal", se compran un abrigo, unos zapatos o un bolígrafo. Pero cuando el precio desciende mucho y ya no representa una cantidad importante de la renta disponible, los

fijo y se desvinculará del coste. Una vez que el mercado esté en S , los costes pueden que sigan bajando mientras que los precios ya no bajarán. Sucede entonces que S se convierte, con esta estructura de costes, en un lugar absolutamente inestable: cualquier disminución en la cantidad ofrecida podría aumentar el beneficio, pero cualquier aumento en la cantidad ofrecida también aumenta el beneficio.



En q_a algunas empresas tendrán incentivos para coludir y llegar a acuerdos para reducir la cantidad en el mercado y así subir precios quizá hasta maximizar beneficios, pero simultáneamente también tendrán incentivos para producir más y también aumentar beneficios. El que el mercado se dirija hacia q_s o se mantenga en q_a o incluso ofrezca una cantidad menor de S **dependerá de la atomización del mercado**. Si el mercado está muy atomizado difícilmente podrá coludir o concentrar la producción de forma que la oferta crecerá y se dirigirá hacia la derecha de S incrementando producción, empleo y beneficios. Si el mercado no está atomizado es posible que pueda controlarse y quedarse en S o incluso se produzcan maniobras de concentración de empresas para monopolizar el mercado.

Si el mercado está muy atomizado y no puede sostener la producción se irá dirigiendo progresivamente desde q_a a q_s . En este último punto los precios vuelven a descender hasta el coste de producción de la empresa menos competitiva. Este es el punto en que ya tenemos la casa llena de ese tipo de artículos y las tiendas están llenas a unos precios bajísimos y no queremos acaparar más porque se prevé que su precio ya nunca subirá (no volverán a ser valiosos) e incluso llegan a ser molestos, es decir los costes de gestión son mayores que la utilidad que pudieran reportar.

consumidores tienden, mientras que los costes de almacenamiento en los hogares no sean altos, a acaparar este tipo de productos. Es decir, ya quiero tener un abrigo de cada color, unas zapatillas para correr y otras para jugar baloncesto y bolígrafos de sobra en los cajones. Los consumidores acaparan porque su utilidad es ahora la variedad y/o la seguridad que les trasmite la opulencia. La curva de demanda, por un tiempo, hasta que otros costes como los de almacenamiento no se vuelvan incómodos, se vuelve horizontal.

En este punto la velocidad con la que el mercado se dirija desde q_a a q_s puede ser importante, cuanto más atomizado esté el mercado más empresas querrán aprovechar la oportunidad para posicionarse en un mercado que, más que en expansión está en explosión. Se abrirán muchas tiendas especializadas, nuevas empresas y nuevos negocios porque, a esos precios se vende casi todo. Dicha fiesta puede incluso acabar en un nivel de producción q_b (b ¡claro! de burbuja) porque la demanda no sólo se dirige hacia los mercados, sino que parte de esa demanda es para llenar almacenes de los nuevos oferentes. La euforia puede hacer creer a algunos que el canal de precios podría continuar hasta, P^+ y P^- cuando, de repente, ahora en S' la producción está en ningún sitio, en el vacío, en la nada, todo el mundo tiene suficiente en casa y todas las estanterías de todas las tiendas están llenas. Era una burbuja... y las burbujas explotan. Los precios caen por la superabundancia de almacenes, las empresas cierran, sobre todo las más endeudadas o con mayores costes, pero incluso las empresas formales tendrán dificultades ahora y nada les garantiza que no las tengan en el futuro. El mercado dejará de producir hasta que la oferta llegue nuevamente a q_s , un mercado saturado con unos precios muy bajos e inestables (en el sentido de que una mínima exceso de oferta pueden hacerlos descender rápidamente) que volverá a marcar la empresa más ineficiente de un mercado ya de por sí muy competitivo y super-capitalizado. Si el número de productores que han sobrevivido a la explosión de la burbuja son relativamente pocos también pueden intentar volver a producir en cualquier sitio a la izquierda de q_a o q_s (para aumentar beneficios) pero eso implicaría llegar a acuerdos de colusión o concentración entre productores normalmente ilegales.⁶⁹

Este tipo de mercado es similar al conocido entre los economistas como “trampa de la liquidez” con respecto a la oferta y demanda de dinero, pero, en este caso, en relación con algunos bienes de consumo masivo que pueden tener costes más bajos que la utilidad que reportan⁷⁰. En la actualidad es muy usual en muchos productos de muy bajo coste y no tan baja calidad, que acumulamos en casa “por si acaso me hacen falta”.

Ejemplos de estos mercados son el de ropa, bolsos, los zapatos, los artículos de oficina, las gafas, los libros, los ordenadores, las bebidas alcohólicas y muchos alimentos, artículos de plástico y cristal, jardinería, y una larga lista de productos que se venden en tiendas de saldos a precios que nos resultan irrisorios pero cuyo coste de producción es aún menor y que acumulamos en casa y en nuestros cuerpos causándonos más

⁶⁹ Es muy interesante como este fenómeno es tan parecido a otro fenómeno natural, el de la explosión de las estrellas. Estas, cuando se agota el combustible tienden a hincharse más y más. Y ahí su futuro depende de su masa (como el en caso de los mercados depende de la atomización) si su masa es baja, la estrella no controlará la física de la gravedad y explotará, si su masa es alta se irá concentrando en una enana blanca e incluso si es muy muy alta, en un agujero negro gravitacional. Tal vez estemos ante un fenómeno económico “natural” y “positivo”.

⁷⁰ En el caso del dinero la utilidad mínima es la expectativa de su rentabilidad, el coste de almacenamiento es mínimo, también el coste de producción es mínimo y solo hay un proveedor lo que no impide el miedo a que se produzca una burbuja, porque este proveedor puede caer en manos de políticos que sólo piensen en imprimir y gastar.

molestias que utilidades. Nunca estos productos fueron tan baratos y accesibles. Nunca hubieran pensado nuestros padres que esas maravillas de la tecnología que hubieran deslumbrado a nuestros abuelos sean para nosotros baratijas. Ya no bajarán más de precio y su coste es prácticamente nulo, pero su exceso de producción y exceso de consumo sí que nos perjudica a nosotros y al futuro del planeta. Estos mercados no parecen tanto sufrir un fallo del mercado como que este sea el destino a largo plazo de muchos ¿Son mercados ineficientes? ¿Necesitan de un control de la producción? Quizá el sector público podría aprovecharlos para, mediante impuestos indirectos, regular precios más altos y limitar la producción y, en consecuencia, la contaminación y la degradación medioambiental.

Es importante notar que el que un mercado haya llegado a la saturación no implica que desaparezca el excedente. Se reduce el excedente empresarial, pero se incrementa el excedente del consumidor esto implica que se traspasa excedente desde la fase de producción a la fase de consumo. Luego la imposición indirecta al consumo de estos bienes es necesaria para controlar el exceso ineficiente de producción

Anexo II. Modelo de distribución

Este apartado comprende un modelo de comportamiento elemental de acumulación: una empresa tiene dos socios similares con un capital inicial k_{A0} y k_{B0} ligeramente distinto. La empresa, cada año se distribuye (proporcionalmente a la participación) los individuos gastan lo imprescindible para la vivir y reinvierten el resto del beneficio anual en forma de más capital para el ejercicio siguiente. Nos interesa observar en qué medida la diferencia inicial es relevante en la situación final, pasado un tiempo.

Variables de decisión:

- Consumo mínimo inicial: C_0
- Capital inicial individuo A: K_{A0}
- Capital Inicial individuo B: K_{B0}

Variables exógenas:

- Tasa de crecimiento anual de la productividad y del consumo mínimo⁷¹: c
- Productividad neta del capital (neta de amortización): p

Variables endógenas:

- Consumo anual mínimo: $C_t = C_0 (1+c)^t$
- Producción total anual: $P_t = (K_{At} + K_{Bt}) p (1+c)^t$
- Producción anual asignada al individuo A: $P_{At} = P_t [k_{At}/(k_{At} + k_{Bt})]$

⁷¹ La tasa de crecimiento anual no afecta a las conclusiones. Sólo hace que se precipiten los acontecimientos, es decir la desigualdad crece más rápido cuando la tasa de crecimiento es mayor pero la situación final es la misma en los tres escenarios.

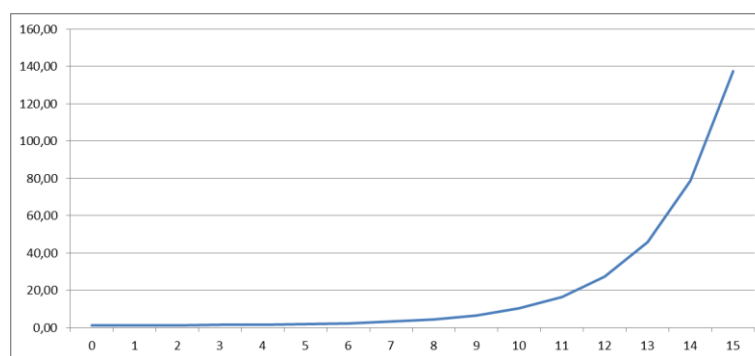
- Producción anual asignada al individuo B: $P_{Bt} = P_t [k_{Bt} / (k_{At} + k_{Bt})]$
- Capital anual individuo A: $K_{At} = k_{A,t-1} + P_{A,t-1} - C_{t-1}$
- Capital anual individuo B: $K_{Bt} = k_{B,t-1} + P_{B,t-1} - C_{t-1}$

La dinámica del sistema es sencilla: el capital inicial de cada individuo, cada año, es el capital del año pasado más la diferencia entre su participación en los beneficios del año pasado menos el consumo del año pasado). El porcentaje de participación en los beneficios cambia cada año porque cada uno reinvierte lo que no se consume (que no es la misma cantidad para cada uno).

El modelo predice que el individuo que inicialmente tiene más capital puede ahorrar cada año más capital que su socio, lo que provoca que, cada año, pueda tener más participación en los beneficios y, a su vez ahorrar aún más. Es un círculo vicioso que beneficia a uno de los socios.

Por ejemplo, numéricamente con una diferencia inicial d_0 de capital de un 10% ($d_0 = k_{B0}/k_{A0} - 1 = 0,1$), una tasa de crecimiento c de la economía del 3% y una tasa de productividad neta del capital P_t del 50%⁷². Pueden ocurrir tres escenarios base:

- I) Si $P_{At} < C_t$, es decir la parte de la producción anual correspondiente al individuo pobre (A) no es suficiente para su consumo mínimo, el individuo morirá y la empresa se extinguirá.
- II) Si $P_{At} = C_t$, es decir la producción que corresponde a A es exactamente su consumo mínimo (no puede ahorrar) entonces en sólo 10 años, el individuo B tendrá una renta 10 veces mayor que la de A, y en 15 años su renta será 137 veces la de su socio.



- III) Si $P_{At} > C_t$, es decir, si la renta correspondiente a A es superior a su consumo mínimo. Entonces, aunque discriminatoria se produce una situación estable a

⁷² La tasa de crecimiento del 3% es secular en las economías occidentales (en España el promedio es del 2,59 desde 1970 a 2009 - datos macro.com). La productividad neta del capital del 50% es conservadora (en España la productividad del capital en 2017 fue del 57% y la amortización del 5% - informe FBBVA https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2019/04/DT-STOCK_2019.pdf)

largo plazo y se puede demostrar que los odds de rentas (la desigualdad D) de la situación final dependen de la siguiente relación:

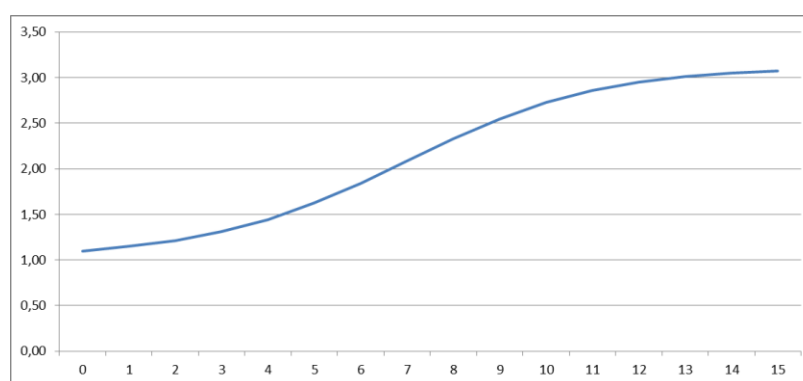
$$D = \frac{k_{Bo}}{k_{Ao}} + \frac{\frac{k_{Bo}}{k_{Ao}} - 1}{\frac{P_{Ao}}{C_o} - 1}$$

Que es una forma de decir que las diferencias finales dependen de las iniciales (primer término) más la acumulación dinámica (segundo término) que depende de las diferencias relativas (numerador) en proporción a lo que representa el consumo respecto a la producción del pobre (denominador).

Pero si ahora definimos S_A como la capacidad de ahorro al comienzo del periodo⁷³ de A ($S_A = \frac{P_{Ao}}{C_o} - 1$) y S_B como la capacidad de ahorro al comienzo del periodo de B ($S_B = \frac{P_{Bo}}{C_o} - 1$), operando se puede simplificar la ecuación anterior como:

$$D = \frac{S_B}{S_A}$$

Con los mismos datos del ejercicio anterior, si adicionalmente $S_A = 0,05$ y $S_B = 0,155$, es decir el individuo A puede ahorrar cada año un 5% y de su renta y el individuo B un 15,5% entonces la evolución natural hará que, en poco más de 15 años se llegue a una nueva situación en la que el individuo B tendrá una renta anual 3.1 veces mayor al individuo A.



Esto implica que mientras las diferencias iniciales son mínimas, sólo un 10% más un individuo que otro, la evolución natural provoca que, en 15 años, un

⁷³ Este escenario se puede también considerar como caso general porque cuando $P_tA = C_t$ entonces $S_a = 1$ y el denominador de $\frac{d_o-1}{s_a-1}$ tiende a infinito por lo que la desigualdad final es infinita en el escenario II

individuo obtiene una renta del 310% superior a la del otro. Con diferencias mayores la función de discriminación D tiende a subir más, hasta infinito cuando S_A tiende a 0.