

AC 13 32

Introducción a las ciencias económicas y empresariales. Título, la retribución de los factores productivos, el ahorro y la inversión. Autor, Francisco Paniagua Soto, fecha de emisión 5 del 12 del 80.

En una emisión precedente, hemos hablado de los factores de producción. Si recapitulamos ahora lo que entonces expusimos sobre el tema, se recordará que los factores productivos pueden clasificarse en dos categorías distintas. Los factores originarios y los factores derivados.

Los factores originarios son aquellos que no derivan de ningún proceso productivo anterior. En consecuencia, solo son factores originarios la tierra y el trabajo. Los factores derivados, en cambio, son los que se emplean en la producción procedentes de procesos productivos previos.

Así pues, el único factor derivado es el capital. La clasificación de factores de producción se cierra, en fin, con la figura del empresario, hoy considerado factor coordinador de los otros restantes. La tierra, el trabajo, el capital y el empresario se configuran a la sazón como los cuatro factores de producción o inputs que toda sociedad debe utilizar para obtener los productos o outputs que desea.

Pero se sabe que en una economía de mercado, los cuatro factores productivos son de propiedad privada. Esto significa que al ser los recursos disponibles insuficientes para satisfacer todas las necesidades sentidas por la comunidad, los propietarios privados de estos factores pueden pedir una retribución o precio por ellos en el mercado. Estas retribuciones reciben denominaciones distintas según el factor productivo de que se trate.

En el caso de la tierra, el propietario de la misma percibe, por su aportación al proceso productivo, una remuneración que se llama renta de la tierra. Los trabajadores que venden su trabajo obtienen como contraprestación un pago llamado salario, que incluye los salarios propiamente dichos, los sueldos, las comisiones y pagos similares. Los capitalistas que proporcionan capital, esto es, los que ofrecen el dinero que los empresarios toman en préstamo para adquirir bienes de capital, son retribuidos mediante un pago que recibe el nombre de interés.

Por último, los que ejercen la función de empresarios, es decir, los que coordinan los demás factores dentro de la unidad de producción, la empresa, obtienen a cambio una remuneración que se conoce con el nombre de beneficio. Veamos a continuación cada una de estas retribuciones por separado. La renta de la tierra es, como su nombre indica, la retribución del factor de producción tierra por su aportación al proceso productivo.

Pero, aunque aquí sólo nos referiríamos a la tierra, hay que hacer notar que el término renta alude, además de a la remuneración de la tierra, a la retribución percibida por los propietarios de cualquier tipo de recursos naturales. Dos son las clases de renta, la renta absoluta y la renta diferencial. La renta absoluta se genera así en la medida en que la cantidad total de renta

disponible de un determinado sistema económico es menor que la cantidad requerida.

Aclaremos este concepto. Consideremos la producción de un típico producto agrícola como es el grano. Los productores de este producto, al llevar a cabo la producción, soportan determinado coste medio.

En caso de que la producción de grano se desarrollase análogamente a la producción de cualquier otra mercancía a largo plazo, tal producción se llevaría hasta un punto en el cual el precio del grano fuese igual al coste medio. Pero para que esto aconteciese sería preciso que la cantidad de tierra disponible para el cultivo de grano no tuviera limitaciones para llevar la producción hasta el punto de identificación del precio con el coste medio. Si las tuviera, esto es, si la cantidad de tierra disponible fuera menor que la necesaria para llevar la producción hasta el punto mencionado, entonces el precio no podría reducirse hasta identificarse con el coste medio.

Y en este caso, el precio del grano contendría no sólo el coste medio, sino también el valor de la renta media, esto es, la renta por unidad de grano producida. El producto de multiplicar esta renta media por la cantidad total de grano vendido en el mercado es lo que se conoce con el nombre de renta absoluta o total. La renta diferencial es una renta que algunos propietarios perciben además de la renta absoluta.

Veamos cómo se forma esta renta diferencial. Supongamos para ello que entre las distintas tierras cultivables existen, como a menudo sucede, unas tierras más fértiles que otras. Es lógico pensar que cuanto más fértiles sean unas tierras, menores serán las cantidades precisas de los restantes factores productivos para producir una cantidad dada de grano y, consiguientemente, menor será también el coste medio de la producción del grano.

Llegados a este punto, es menester apuntar que la tierra menos fértil de todas se denomina tierra marginal. Así, si concurren las condiciones de existencia de una renta absoluta, esto es, que la cantidad total de tierra disponible sea menor que la cantidad que se necesita, a la sazón es claro que el precio del grano será igual al coste medio de la tierra marginal más el valor de la renta media absoluta. En tal caso, todas las demás tierras que tienen costes medios menores que el de la tierra marginal darán lugar a ganancias mayores.

Para todas ellas, esta ganancia será igual a la diferencia entre el coste medio de la tierra marginal y el coste medio de la tierra considerada. Esta ganancia mayor de las demás tierras es, precisamente, la renta diferencial. Y es obvio que tal renta diferencial será tanto mayor cuanto mayor sea la fertilidad de la tierra que se considere en relación a la fertilidad de la tierra marginal.

En lo referente a la retribución del factor trabajo, el salario, es preciso hacer una serie de distinciones conceptuales. Estas distinciones hacen referencia al sentido en que se emplea el término salario. Si el sentido empleado es un sentido económico más amplio, entonces el salario se define como la remuneración del factor productivo trabajo, incluyendo toda la renta

procedente del empleo por cuenta ajena, los honorarios, las primas, las comisiones, etc.

En un sentido económico restringido, sin embargo, el salario comprende únicamente la renta procedente del empleo, la remuneración de los trabajadores y los sueldos administrativos. Pero hay un tercer sentido en el que, de hecho, se define el término salario. Es el sentido popular.

En este sentido, salario es la cantidad de dinero pagada a los trabajadores como algo distinto de los sueldos, y en el que el elemento diferenciador reside en el periodo de pago o en la forma de pago. Los salarios se pagan semanalmente, mientras que los sueldos los son mensualmente. Hay que consignar, no obstante, que esta diferencia carece de importancia en el análisis económico.

Con todo, a la economía el concepto de salario que le interesa es el concepto en sentido económico más amplio. Desde esta perspectiva, el salario, como remuneración real del esfuerzo humano en general, es sencillamente el precio del trabajo. Como cualquier otro precio a largo plazo, el precio del trabajo es determinado por la interacción de la oferta y la demanda.

Y según la teoría, para cualquier tipo de trabajo existe un salario de equilibrio, que es aquel que genera la demanda suficiente para absorber todas las ofertas que llegan al mercado de trabajo. En la vida real, sin embargo, la teoría queda bastante modificada. Es así por bastantes razones.

En primer lugar, la oferta y la demanda de trabajo no son únicamente determinadas por los salarios, sino que también vienen condicionadas por las ventajas netas de cada clase de trabajo. En segundo término, el mercado de trabajo no es un mercado perfecto. Ello se explica porque son muchos los empleos que requieren una preparación o una aptitud especial, porque son muchos los trabajadores que no desean cambiar de empleo o incluso de lugar de trabajo, porque los sindicatos restringen la entrada en algunos oficios, etc.

Estas y otras razones inducen a que un aumento en algunas clases de salarios no implique necesariamente un aumento de la oferta de trabajo. Y, finalmente, la presión sindical por medio de los convenios colectivos, así como la intervención estatal en este tema, han alterado las condiciones de la oferta y la demanda de trabajo, afectando, por tanto, a los salarios. En consecuencia, los salarios son mucho menos flexibles o bastante más rígidos a la baja de lo que sugiere la teoría.

En síntesis, el salario es un precio, pero un precio afectado por influencias institucionales, influencias de hábitos y otros tipos de influencias, que, a su vez, inciden, a través de sus efectos, en la oferta y demanda de trabajo. El interés, hemos dicho antes, es la retribución del factor de producción capital. En otros términos, puede definirse como el precio que se paga por el uso de fondos prestables.

Generalmente se expresa en un tanto por ciento anual. Existen varias clases de tipo de interés. Las diferencias entre las distintas clases de tipos de interés se deben, fundamentalmente, a la duración y a los riesgos de los préstamos.

Por lo general, cuanto más corta sea la duración del préstamo y menores los riesgos del cobro parcial o total de los fondos prestados, más bajo será el tipo de interés. Ejemplos de pagos de intereses hay muchos. Piénsese, para abreviar, en los más corrientes, como son los satisfechos por las instituciones bancarias sobre los depósitos en su poder, o los percibidos por estas mismas instituciones como retribución de sus créditos a clientes individuales o empresas.

Análogamente a la de cualquier otro precio, la función del tipo de interés es la de igualar la oferta de fondos prestables a su demanda y racionar la oferta entre los demandantes dispuestos a satisfacer el precio. Este precio o tipo de interés cambiará, por consiguiente, cuando se produzcan cambios en la oferta y demanda originales. Globalmente, se sostiene que cuanto mayores sean los tipos de interés, mayor será la disposición a abstenerse del consumo presente y a prestar los ahorros en lugar de mantenerlos en forma de caja.

La demanda de fondos prestables la originan los individuos, empresas o autoridades públicas, en razón de que necesitan más dinero para gastar del que le proporcionan sus ingresos corrientes, y en razón de que los fondos que se han tomado prestados pueden colocarse en inversiones que tienen un tipo de rendimiento superior al coste del préstamo, el tipo de interés. En este supuesto, es lógico pensar que, en general, cuanto mayor sea el rendimiento esperado de la nueva inversión, mayor será la demanda de fondos prestables y, por lo tanto, mayor la tendencia al alza en el tipo de interés. La retribución del cuarto y último factor productivo, el empresario, es como sabemos el beneficio.

El término beneficio puede tener un doble significado. En sentido cotidiano, beneficio puede equivaler a excedente de ingresos sobre gastos. Desde el punto de vista de la economía, el significado es el ya expuesto como retribución del factor empresario.

El empresario cumple una misión coordinadora de todos los demás factores que intervienen en la empresa y, en pago a esta tarea, él percibe un beneficio o una pérdida. La justificación actual del beneficio descansa fundamentalmente en la concepción clásica del mismo. Según los economistas clásicos, el beneficio constituía la recompensa por la asunción de riesgos, pero para muchos economistas posteriores esta era una teoría incompleta, puesto que la propiedad está a menudo separada del control y, por consiguiente, no es fácil distinguir la parte de riesgo atribuible a los propietarios y la parte imputable a los empresarios, que con frecuencia sólo son asalariados de la empresa.

Las dificultades planteadas por la teoría clásica del beneficio han sido obviadas merced a la introducción de dos elementos nuevos, el cambio y la incertidumbre. El cambio sólo no puede explicar el beneficio porque hay algunos cambios en economía que pueden anticiparse y, por tanto, pueden tenerse en cuenta. Según la que podríamos llamar teoría moderna del beneficio, la causa del beneficio no es el cambio mismo, sino la no predictibilidad del cambio.

En otros términos, con arreglo a la explicación moderna del beneficio, la causa del mismo reside absolutamente en la incertidumbre del cambio. Como corolario de esta teoría puede colegirse que la única forma en que podría abolirse el beneficio sería impidiendo el cambio, de

forma que las necesidades pudieran predecirse sin incertidumbre. Hasta aquí la retribución de cada uno de los factores de producción por separado.

Si no obstante sumásemos las rentas de los factores productivos, lo que obtendríamos sería el producto nacional. La producción anual de bienes y servicios de un país por otra parte puede dividirse en bienes de consumo y bienes de inversión, denominados también bienes de producción o bienes de capital. Los bienes y servicios de consumo satisfacen directamente las necesidades del consumidor.

Esta satisfacción, como sabemos, es el objeto de la actividad económica. Y para que tal satisfacción sea mayor en el futuro, tenemos que renunciar a consumir en el presente, al objeto de destinar la parte no consumida a la provisión de bienes de capital con los que aumentar la producción futura. Esta privación del consumo presente para aumentar los bienes de producción se denomina ahorro.

El ahorro se opone, por lo tanto, al consumo, pero no al gasto, porque la cantidad que se ahorra se gasta en el aumento de los bienes de capital. Este gasto en bienes de capital se denomina capitalización o inversión. La inversión se define, en suma, como el uso de factores de producción para producir bienes de capital que satisfagan las necesidades del consumidor de una forma indirecta, pero más plena en el futuro.