

¡ELEGIMOS!



LA TOMA DE DECISIONES



PRINCIPIO DE LA ESCASEZ



PRINCIPIO COSTE-BENEFICIO



PRINCIPIO DE LOS INCENTIVOS



PRINCIPIO EFICIENCIA Y EQUIDAD



ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO

Escasez

Factores productivos

Economía

Agentes económicos

Bienes y servicios

Actividad económica

Retribución

Espíritu emprendedor

Coste de oportunidad

Costes implícitos

Coste irrecuperable

Costes explícitos

Análisis marginal

Utilidad marginal

Beneficios psicológicos

Ley de los grandes números

Incentivos

Eficiencia

Equidad

Necesidad

Eficiencia técnica

Eficiencia económica

Conocimiento

Competitividad

Valor añadido

TEMA 1

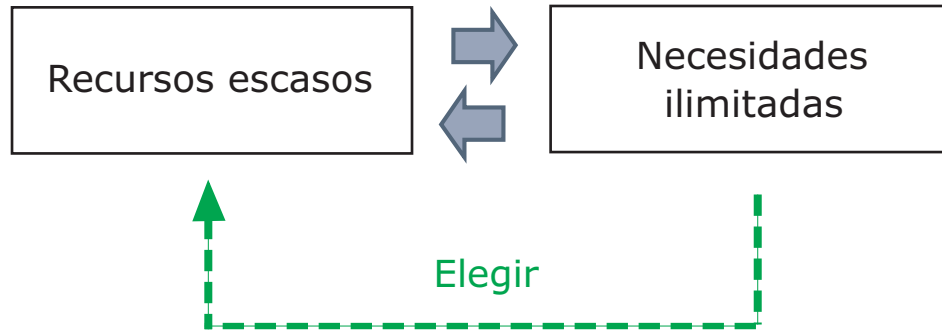
¿Qué es

la economía?

1. La toma de decisiones

La economía es una **ciencia social** que estudia cómo los hombres extraen los recursos de la naturaleza para producir bienes y servicios, con los que satisfacen sus necesidades.

La sociedad cada vez es más dinámica: necesidades y bienes y servicios están en constante evolución.



Necesidad: sensación de carencia de algo unido al deseo de satisfacerla.
Factor productivo: recursos empleados en el proceso productivo.
Bienes: medio material capaz de satisfacer una necesidad.
Servicios: producto inmaterial que satisface necesidades.
Escasez: carácter limitado de los recursos de una sociedad.

La escasez es relativa

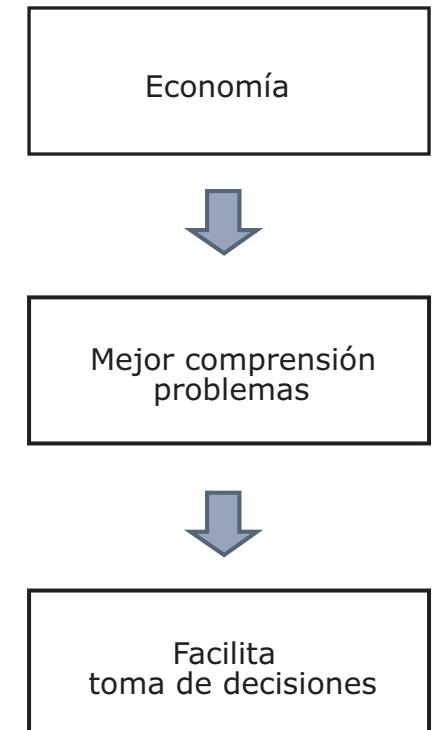
En la antigua Grecia, economía hacía referencia a “administrar el patrimonio”, por eso se define como “la ciencia de la elección”: **administrar** es elegir entre distintas opciones.

Las personas deben elegir porque los recursos son escasos, insuficientes en relación a las necesidades a satisfacer. La escasez es un hecho fundamental, la padecen todo tipo de personas y sociedades, de las más ricas a las más pobres.

Las decisiones se toman de forma continua, afectando directa e indirectamente a otras muchas personas. Entender la economía ayuda a comprender mejor la realidad y tomar decisiones más acertadas.

Una sociedad más formada en conocimiento económico también tiene una mayor capacidad de valorar las decisiones de sus dirigentes políticos, mejorando su capacidad de selección de líderes.

La **economía** es el estudio de la forma en que los individuos eligen en condiciones de escasez y de las consecuencias de esas elecciones para la sociedad.



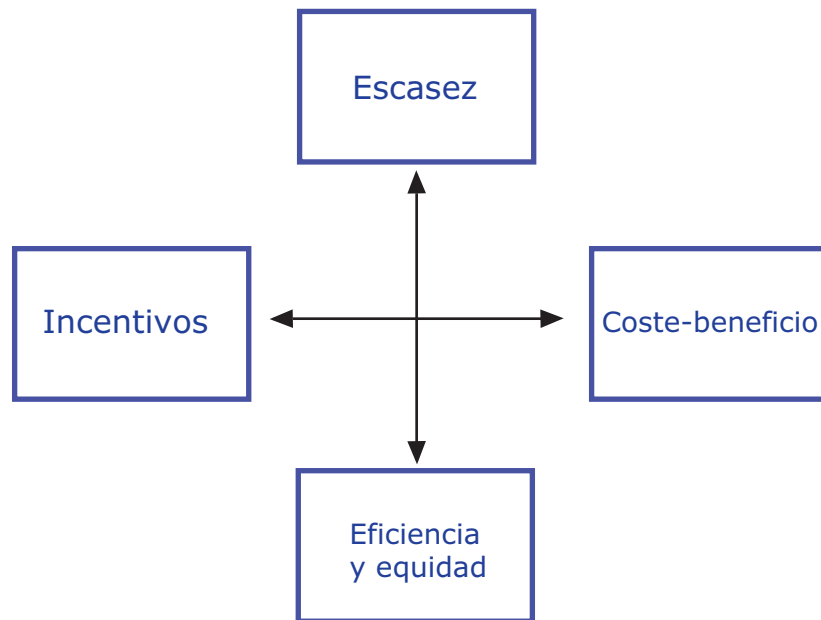
Los principios de la toma de decisiones

Racionalidad es la capacidad humana que permite pensar, evaluar y actuar de acuerdo a unos principios para lograr objetivos. En el desarrollo de sus teorías la economía supone que las personas se comportan de forma racional: son previsoras, reflexionan sobre lo que más les conviene y responden a estímulos.

Comprender la forma en que las personas deciden mejora la capacidad de elección y permite predecir el comportamiento y evaluar las consecuencias de las acciones.

Los **cuatro principios** más importantes de la toma de decisiones económicas son:

- El principio de la **escasez**: afrontar disyuntivas
- El principio del **coste-beneficio**: comparar pérdidas y ganancias
- El principio de los **incentivos**: responder a estímulos.
- El principio de la **eficiencia y la equidad**: evitar despilfarrar y valorar la justicia.



Los cuatro principios de toma de decisiones



Las personas racionales

It's the economy, stupid!

Antes de las elecciones de 1992, George H. W. Bush parecía imbatible, ya que alcanzaba el record histórico del 90% de popularidad. Los asesores de Bill Clinton le sugirieron que llevara la lucha al terreno de la **vida cotidiana** de los americanos.

Utilizando el slogan interno de campaña "La economía, estúpido", consiguió un inesperado triunfo, al lograr que el americano medio entendiera cómo las decisiones económicas le afectan a su vida diaria.

2. Principio de escasez: afrontar disyuntivas

Las personas toman decisiones de forma continua: siempre que eligen algo están renunciando a otras cosas.
Elegir implica renunciar, y cada elección conlleva por tanto un coste, por la oportunidad no elegida.

Coste de oportunidad: el coste de una cosa es aquello a lo que se renuncia para conseguirla.

Agentes económicos

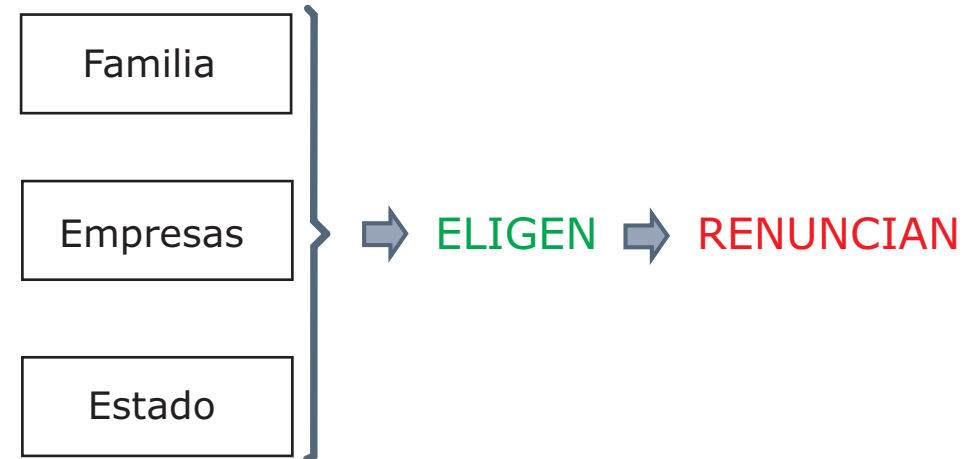
Se toman mejores decisiones cuando se comprende y evalúa las distintas opciones. Familias, empresas y estado, al tomar decisiones están eligiendo una opción y renunciando a otras. La escasez siempre está presente, por el carácter limitado de los recursos en relación a las necesidades.

Cada **familia** está sujeta a un presupuesto limitado. Gastar más en vacaciones, amortizar un poco el préstamo de la casa, cambiar de coche...son opciones que analizan y valoran los distintos hogares.

Las **empresas** toman cada día importantes decisiones, desde si gastan más en publicidad a si cambian de método de producción.

El **gobierno** decide si destina recursos para hacer gratuito el transporte escolar o los libros de texto, renunciando a construir más autovías, o pagar más a los investigadores y científicos.

Los **agentes económicos** son los protagonistas y responsables de la actividad económica. Se clasifican en consumidores (hogares, familias o economías domésticas), empresas y sector público (estado o gobierno).



El papel del Estado

La intervención estatal es determinante para el funcionamiento de la sociedad.

En los países desarrollados influye mucho en la vida de las personas cómo recaude dinero y en qué lo gaste. Estudiando el presupuesto de un país (sus ingresos y sus gastos), se puede observar cómo se vive en ese país y qué cosas le preocupan a sus habitantes (si es democrático) o a sus dirigentes (si es una dictadura).

Los factores productivos

Las personas tienen necesidades que satisfacen con el consumo de bienes y servicios elaborados por las empresas con recursos productivos.

Los tipos de factores o recursos productivos empleados para producir son:

- **Tierra o recursos naturales** (materias primas). Bienes de la naturaleza, minerales y tierra cultivable o urbana. Su retribución se denomina **renta**.

- **Capital**. Bienes que sirven para producir otros bienes: maquinaria, herramientas, instalaciones, infraestructuras.

Es el factor de producción generado por el hombre, también se denomina capital físico o real. Su retribución es el **interés**.

- **Trabajo**. Facultades físicas e intelectuales de las personas empleadas en el proceso de producción. Su retribución es el **salario**.

- **Iniciativa empresarial**. Capacidad de organizar los factores de producción para generar bienes y servicios. Su retribución es el **beneficio**.

Capital físico, humano y financiero

En economía al hablar de capital nos referimos al capital físico, que no debe confundirse con el capital financiero ni con el capital humano.

El **capital financiero** son los recursos monetarios de las distintas instituciones bancarias, comerciales e industriales utilizados para fomentar e impulsar las actividades económicas.

El **capital humano** son los conocimientos útiles acumulados por las personas en base a su experiencia y formación.

El capital humano es mucho más que una colección de títulos académicos o certificados de antigüedad laboral. Incluye factores como la educación, la formación, la experiencia, la inteligencia, la energía, el hábito de trabajo, la fiabilidad, la iniciativa, el carisma, la creatividad, la perseverancia y la honestidad.

Factores	Retribución
Tierra	Renta
Trabajo	Salario
Capital	Interés
Empresario	Beneficio

Retribución: pago que reciben los propietarios de un factor a cambio de ceder su uso a las empresas para producir.

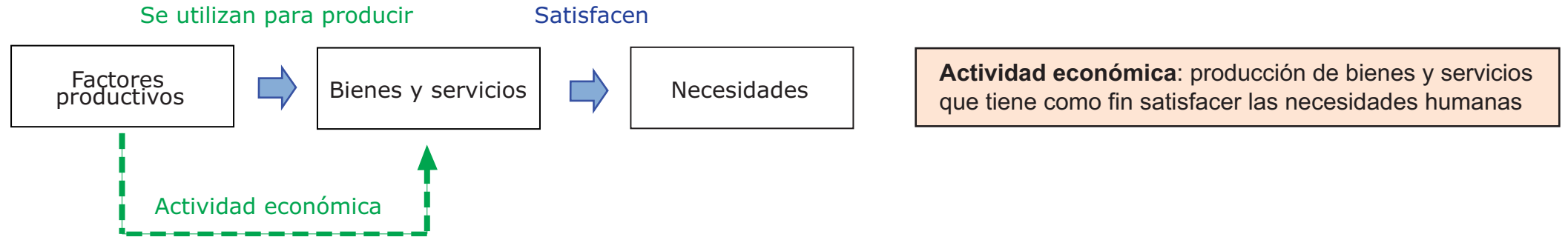
El espíritu emprendedor: capacidad de asumir riesgos para crear riqueza a base de creatividad, innovación y buena gestión. A mayor espíritu emprendedor, mayor progreso económico tendrá una sociedad.

En 1959, **Gary Becker** descubrió que las personas invertían en educación y formación de igual modo que podrían invertir en la compra de un terreno.

Ahora sabemos que ésta es la mejor inversión posible que puede hacer una persona, tanto para su realización personal como para su enriquecimiento material.

Bienes, servicios y actividad económica

El ser humano, mediante el uso de recursos escasos produce bienes y servicios (actividad económica) para satisfacer sus necesidades.



Los productos que se emplean para satisfacer necesidades se denominan **bienes** cuando son de naturaleza tangible (material): una casa, un automóvil o un ordenador.

Si tienen naturaleza intangible (inmaterial), son **servicios**: un corte de pelo, una clase de economía, asesoramiento financiero o arbitrar un partido de fútbol. Por lo general, los servicios se consumen en el acto y no se transfieren a otras personas.

Tipos de bienes y servicios

Una clasificación más amplia de tipos de bienes:

-**Bienes libres**. Son ilimitados o muy abundantes en relación con sus necesidades, por lo que no tienen dueño (el aire), o **bienes económicos**, que son escasos con respecto a los deseos que se tienen de ellos (el oro).

- **Bienes de consumo** que satisfacen directamente necesidades (un automóvil), o **bienes de capital**, que aunque directamente no satisfacen necesidades, sirven para producir los bienes de consumo que sí lo hacen (una máquina de duplicar llaves).

-**Bienes intermedios** que necesitan transformaciones antes de que el consumidor final los utilice (el acero), o **bienes finales**, preparados para su consumo o utilización (una bicicleta).

-**Bienes públicos** a los que todo el mundo tiene acceso (un parque), o **bienes privados** que pertenecen a particulares (un jardín particular).

El ejemplo del **aire como bien libre** es típico, aunque en muchas ciudades empieza a escasear el aire puro por la contaminación, motivando que sea sujeto de intercambio económico.

En el proceso de fabricación de una bicicleta se producen **bienes intermedios** que, individualmente, no son aptos para el consumo (radios, sillín, manillar...).

3. Principio coste-beneficio: comparar pérdidas y ganancias

Las personas racionales cuando se enfrentan a disyuntivas valoran de una forma más o menos consciente las consecuencias de esa elección, realizando un análisis coste-beneficio de cada alternativa.

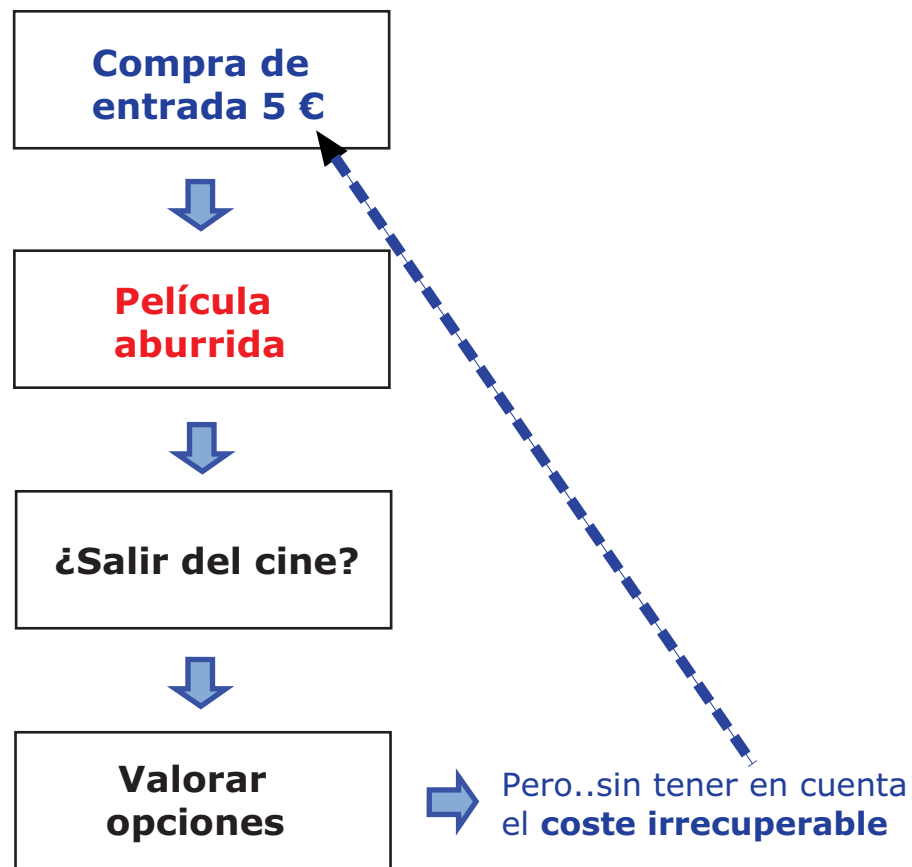
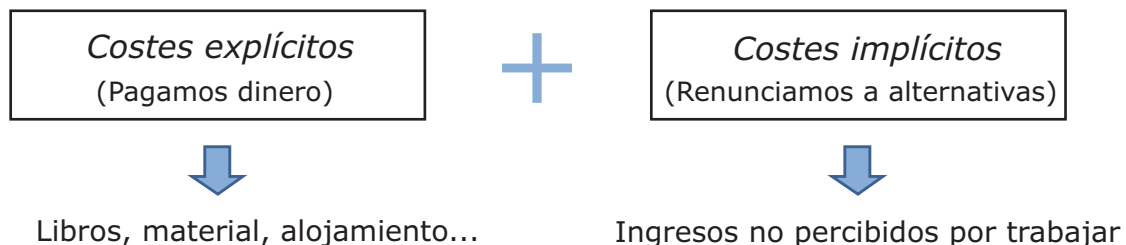
Errores de valoración

Los **costes explícitos** implican un desembolso monetario, mientras los **costes implícitos** no van asociados a un desembolso monetario directo, pero sí al coste de oportunidad, a los ingresos que se obtendrían en la mejor alternativa no elegida.

No tener en cuenta el **coste de oportunidad** es un error habitual de análisis, ya que no se tienen en cuenta todos los costes relevantes.

Otro error frecuente es el contrario: las personas se dejan influir por costes que no deberían tener en cuenta, al ser ya **irrecuperables**.

El coste de estudiar bachillerato



El **coste irre recuperable** es aquél que no puede recuperarse a partir del momento en que se toma una decisión

El comportamiento humano **reacciona ante el coste**, cuando el coste de algo descende, se vuelve más atractivo; cuando aumenta, se tiende a utilizarlo menos .

El análisis marginal

La valoración coste-beneficio no suele ser de “todo o nada”, se valora inconscientemente beneficios y costes de un poco más o un poco menos.

Utilidad total y utilidad marginal

Utilidad es la satisfacción que se obtiene al consumir bienes y servicios, mientras la utilidad marginal es la **satisfacción adicional** obtenida por consumir una unidad más.

Las decisiones de los agentes se basan en la utilidad marginal y no en la total.

La utilidad marginal es decreciente

Cuando disponemos de muchas unidades de un bien, consumir una más nos reporta una utilidad cada vez menor.

No satisface igual el primer bombón consumido de una caja de bombones que los últimos devorados por inercia o gula compulsiva.

El **dinero** también tiene utilidad marginal decreciente. Los primeros euros se destinan a las actividades más necesarias, y los últimos a consumir bienes y servicios menos necesarios y que reportan una utilidad cada vez menor.

¿Doble o nada?

Cuando en televisión a un concursante que lleva ganada una cantidad importante (por ejemplo 10.000 €) le ofrecen jugársela a doble o nada, lo previsible es que se plante.

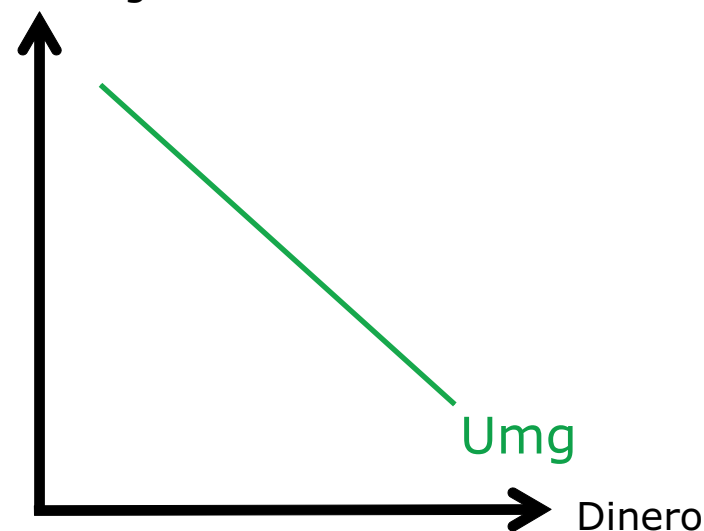
Valora mucho menos la utilidad que le proporcionan los 10.000 € adicionales que la utilidad de los bienes que compra con los 10.000 primeros euros

Coste marginal: coste de una unidad adicional de un bien

Beneficio marginal: beneficio por el consumo de una unidad adicional de un bien.

Utilidad marginal decreciente: principio según el cual cuanto más se consume de un bien, menos aumenta la utilidad con el consumo de unidades adicionales.

Utilidad marginal



La utilidad marginal del dinero es decreciente

4. Principio de los incentivos: responder a estímulos

El **“afán personal”** es el motor de las acciones. Las personas toman decisiones valorando constantemente costes y beneficios. Si las circunstancias cambian, las decisiones también se modifican.

Los incentivos actúan sobre la **motivación**, motor vital de las acciones. Los intentos de organizar sociedades sin la motivación de los beneficios han fracasado, ya que por lo general los individuos se mueven por incentivos, y su ausencia lleva, en la mayor parte de los casos a la desidia.

Tipos de incentivos

Los gobiernos conscientes del papel que desempeñan los incentivos en la toma de decisiones, actúan sobre ellos para alterar la conducta de los ciudadanos.

Los incentivos puede ser:

- **Económicos:** bonifican o penalizan las acciones (subvenciones, ayudas, sanciones, deducciones, impuestos...)
- **Sociales:** aceptación o rechazo social de las conductas.
- **Éticos:** actuación sobre los valores.



La ley de los grandes números

La Economía es una ciencia social que estudia cómo las personas toman decisiones. No es una ciencia exacta como las matemáticas, por lo que aunque pueda predecir el comportamiento racional de la mayoría a un estímulo, existen casos que respondan de forma anómala a los estímulos.

“No es por la benevolencia del carnicero, del cervecero y del panadero que podemos contar con nuestra cena, sino por su propio interés”

Adam Smith (1723-1790)

La Economía utiliza **la ley de los grandes números**, que sostiene que, en promedio, podemos predecir la conducta de la gran mayoría, aunque siempre habrá personas que se desvíen de este comportamiento.

5. Principio de eficiencia y equidad: evitar despilfarrar y valorar la justicia

Una de las más importante disyuntivas a las que se enfrenta la sociedad es la de elegir entre **ser más eficiente o más equitativa**, entre sacar el mayor partido posible de los recursos de los que dispone o repartirlos de un modo más igualitario.

Eficiencia técnica y eficiencia económica

La economía estudia cómo la sociedad asigna unos recursos que son escasos a los distintos fines alternativos.

La eficiencia es el **concepto central de la ciencia económica**, ya que cuanto mejor se aprovechen los recursos, más necesidades se pueden satisfacer. Una sociedad pobre e ineficiente, no puede permitirse tener ingenieros, médicos especializados ni asistentes sociales.

La eficiencia es una **relación entre fines y medios**, una medida de rendimiento que muestra la relación entre los resultados obtenidos (ganancias, productos, etc.) y los recursos utilizados (trabajo, materias primas, etc.).

La **eficiencia técnica** muestra la relación desde un punto de vista físico (libros producidos / papel utilizado).

La **eficiencia económica** hace uso de valoraciones económicas, de la relación existente entre valor monetario de los fines y el valor monetario de los medios (valor en euros del libro / valor en euros papel).

Eficiencia: mejor aprovechamiento posible de los recursos escasos.

Equidad: distribución igualitaria de la prosperidad económica.

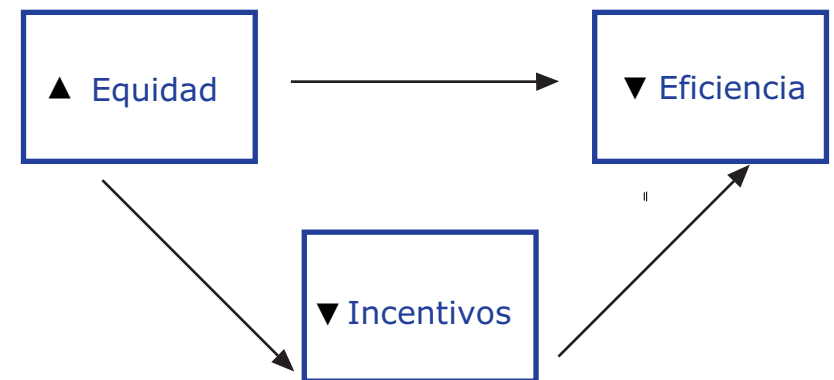
Eficiencia técnica: máxima producción con una cantidad determinada de factores.

Eficiencia económica: máximo beneficio al menor coste posible.

El conflicto entre eficiencia y equidad

Si las personas contribuyen con el máximo esfuerzo, utilizando los recursos con eficiencia y como consecuencia obteniendo la sociedad una gran cantidad de bienes y servicios, por qué no realizar un reparto igualitario de lo producido?

Lamentablemente la experiencia demuestra que el reparto igualitario reduce los incentivos de las personas a esforzarse, lo que afecta a la eficiencia (se produce menos y peor).



6. La economía del conocimiento

En el mundo actual el desarrollo y el bienestar de las sociedades no se explican únicamente por los factores productivos que hemos visto. Vivimos en un nuevo modelo, donde el conocimiento es la verdadera esencia de la competitividad y el motor del desarrollo a largo plazo.

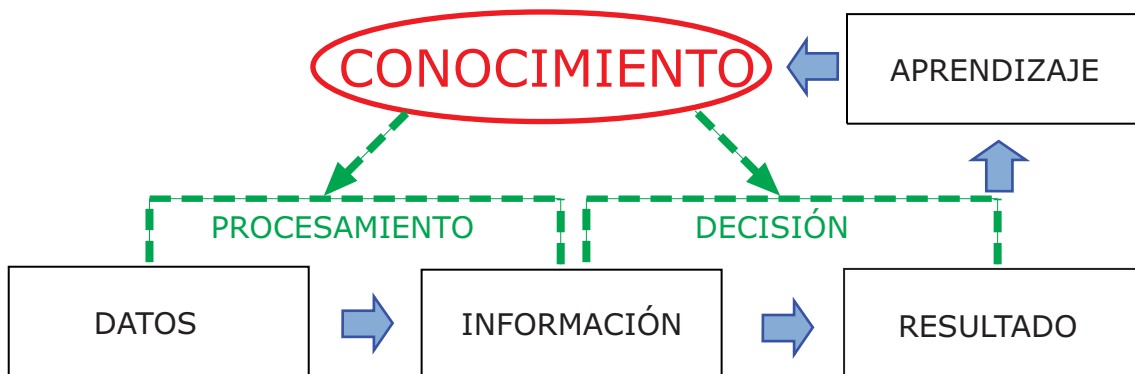
¿Cómo se crea conocimiento?

Lo valioso viene cada vez más encarnado en ideas y no en bienes tangibles. El conocimiento representa la inteligencia humana aplicada a la producción.

Estamos rodeados de datos, y desde la irrupción de Internet, se puede acceder a millones de ellos de una manera sencilla y cotidiana.

Pero estos datos por sí solos **no son útiles**, hay que procesarlos. La **información es el resultado de este procesamiento** y es la que nos facilita la toma de decisiones.

Nuestras decisiones producen resultados, que pueden ser positivos o negativos. El análisis y evaluación de estos resultados crea conocimiento, que mejora nuestra capacidad de procesamiento y de decisión.

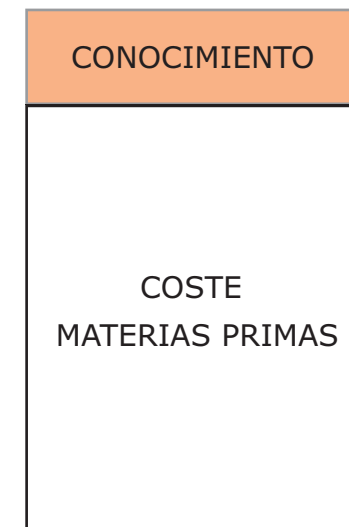


Conocimiento: capacidad para convertir datos e información en acciones efectivas.

Competitividad: capacidad de lograr los objetivos con más éxito que otros.

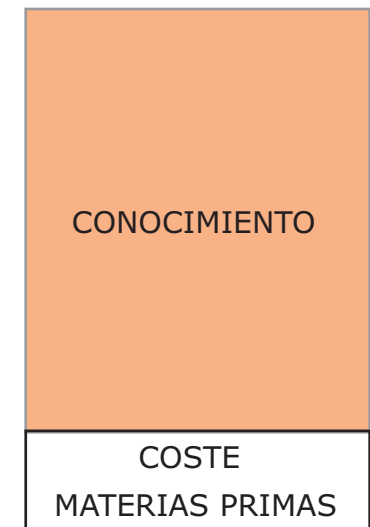
Producción España	1900	2000
Tangible	2/3	1/3
Intangible	1/3	2/3

PRECIO



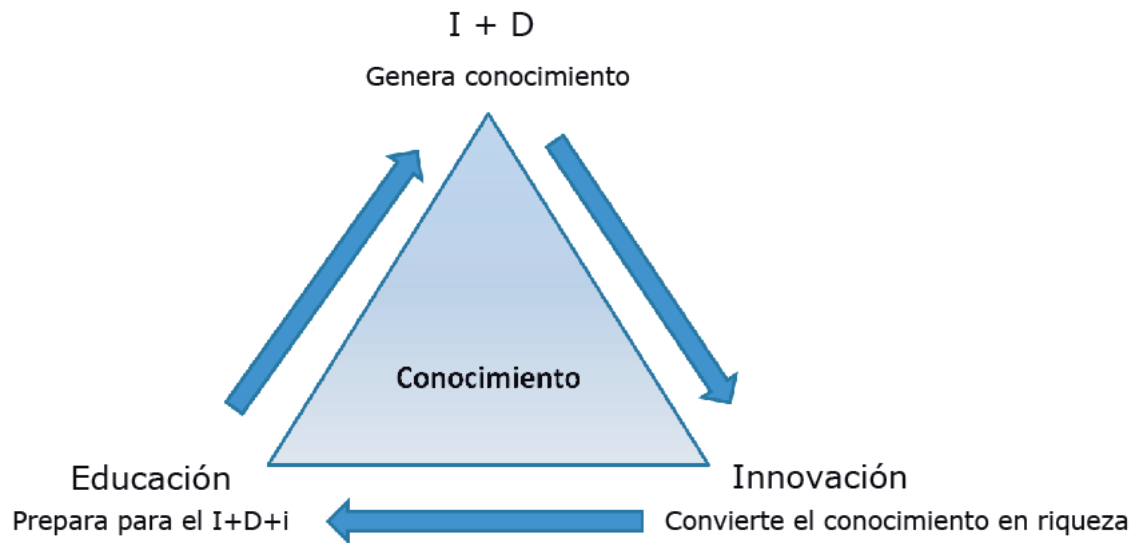
Economía tradicional

PRECIO



Economía actual

El triángulo del conocimiento



La **Investigación y el Desarrollo (I+D)** generan conocimiento.

La **innovación** aplica este conocimiento a los productos, los convierte en riqueza,

La **educación** prepara a las jóvenes generaciones para investigar e innovar.

“Más cerebro, menos músculo”

En una empresa moderna, el 70-80% de los empleados- a menudo más- depende de su intelecto. El principal medio de producción es pequeño, gris y pesa alrededor de 1.300 gramos. Se trata del cerebro humano.

El valor de un coche ya no depende del chasis o del motor: radica en elementos intangibles. De hecho, un 70% del valor de un coche nuevo se basa en lo intangible. El resultado es que el fabricante de coches más musculoso será un fabricante de coches arruinado.

En la guerra de Vietnam (1958-1975) , sólo un 15% de los soldados de EEUU eran universitarios. En la guerra del Golfo, lo eran el 99,3% de los soldados. **Funky Business Forever, Nordström y Ridderstrale.**

¿Qué es la economía?

Los recursos son escasos y sus posibles destinos ¡infinitos!, por lo que hay que **elegir** opciones.



Cuanta más **información**, experiencia y conocimiento, mejores **decisiones** se toman.



Decidimos en función de los incentivos, valorando costes y beneficios e intentando ser **eficientes y solidarios**.



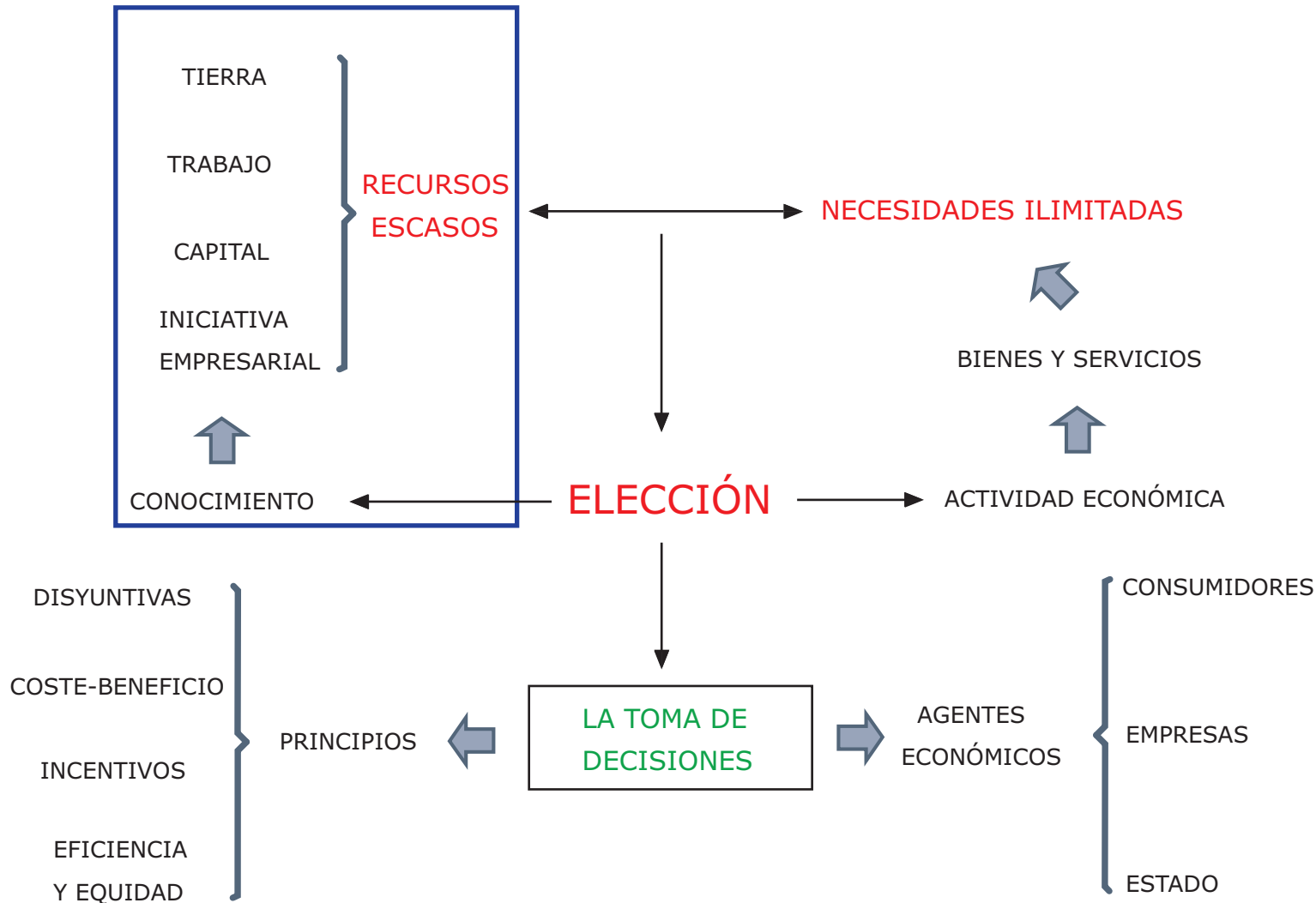
El hombre con la **actividad económica** transforma los recursos en bienes y servicios para satisfacer sus necesidades.



El **conocimiento** aumenta el **valor** de los bienes y servicios, y con ello el **bienestar de la sociedad**.



La sociedad debe **decidir cómo repartir** la riqueza que genera, tratando de **igualar las oportunidades**.



¡NOS ORGANIZAMOS!



COSTUMBRE,
AUTORIDAD Y MERCADO



ECONOMÍA MIXTA



VALORACIÓN
SISTEMAS ECONÓMICOS



EL MECANISMO
DE MERCADO



FALLOS DEL MERCADO



DERECHOS
DE PROPIEDAD

Problemas económicos

Producción

Distribución

Consumo

Tiranía del siempre se ha hecho así

Sistemas económicos

Economía de mercado

Planificación central

Guerra fría

Transición

Gasto público / PIB

Adam Smith

Mano invisible

La riqueza de las naciones

Joseph Schumpeter

Destrucción creadora

Fallo del estado

Tragedia de los comunes

TEMA 2

Sistemas económicos

1. Costumbre, autoridad y mercado

La **costumbre** heredada de padres a hijos es una respuesta común de muchas sociedades atrasadas a los problemas. Las costumbres en sí mismas no son malas, pero en ocasiones las mismas acciones se repiten durante generaciones sin sentido.

La autoridad

En una economía autoritaria las decisiones las toma el gobierno mediante el establecimiento de un plan central y una serie de **órdenes** a lo largo de una inmensa estructura organizada.

En este sistema organizado y planificado por el estado, que principalmente se ha dado en países de régimen comunista, el gobierno decide todas las cuestiones económicas y sus habitantes no pueden poseer factores de producción ni contratar trabajadores.

El mercado

Las decisiones también se pueden tomar en el mercado, donde los individuos voluntariamente comercian intercambiando bienes y servicios por dinero.

El mecanismo de mercado utiliza los precios y las ventas de mercado para señalar los niveles de producción deseados. Las ventas, los beneficios y los precios actúan como **señales de comunicación** entre consumidores y productores.

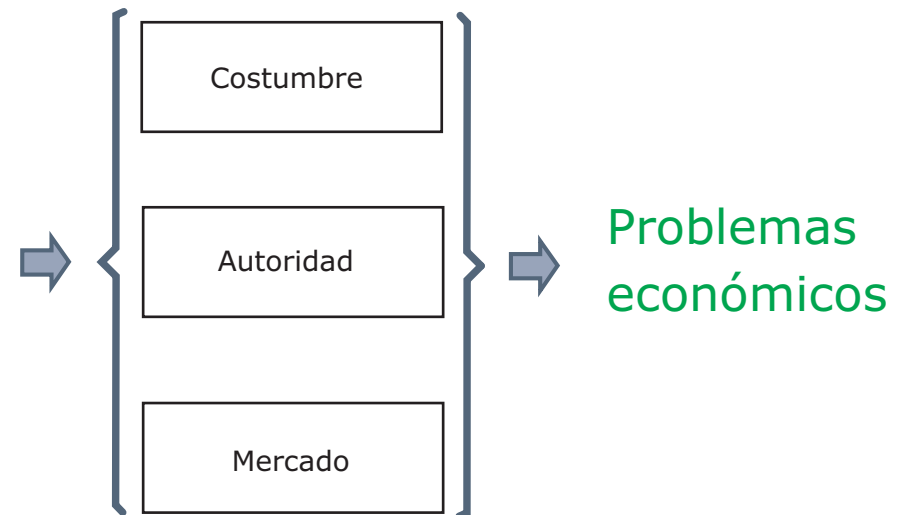
Cuando a los consumidores les gusta un producto (y pueden comprarlo), aumentan las ventas, los precios y los beneficios, lo que anima a los productores a contratar más factores productivos para fabricarlos.

Tiranía del siempre se ha hecho así: hábito que se repite de forma absurda.

Sistema de planificación central se caracteriza porque el estado asume las responsabilidades de decidir qué, cómo y para quién producir.

Economía de mercado: los hogares y las empresas toman las decisiones económicas relacionadas con la producción y el consumo mediante un sistema de precios, de mercados, de beneficios y pérdidas.

Toma decisiones económicas



Cómo se organizan las sociedades

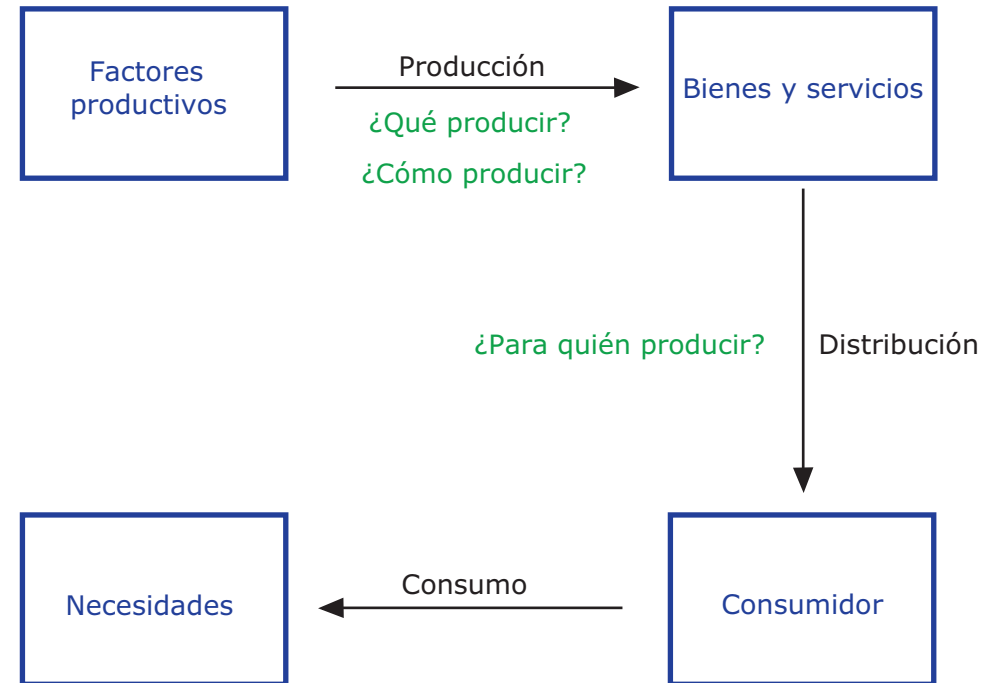
La escasez, la falta de suficientes recursos para satisfacer todos los deseos es el problema fundamental y que obliga a tomar difíciles decisiones.

Los tres problemas económicos fundamentales:

-Qué producir. Qué clases y cantidades se producirán de los distintos bienes y servicios. Los deseos son superiores a los recursos, por lo que tenemos que decidir qué producimos y a qué renunciamos.

-Cómo producir. Cómo serán empleados los recursos económicos en producir los bienes y servicios. Se trata de buscar la forma óptima de producir, teniendo en cuenta no sólo la eficiencia, también factores sociales y medioambientales.

-Para quién serán producidos o cómo se repartirán. No es nada fácil encontrar la manera de distribuir la producción entre los miembros de la sociedad, teniendo en cuenta lo que aporta cada uno y la necesaria solidaridad con los menos afortunados.



Los sistemas económicos

Las sociedades afrontan estos problemas de tres formas distintas: según la costumbre dominante, con la autoridad o por medio del sistema de precios.

En la realidad se dan fórmulas intermedias, con mayor o menor peso de cada uno de estos sistemas de organización.

Los sistemas económicos son la forma en cómo se organiza una sociedad para resolver los tres problemas económicos fundamentales: qué producir, cómo producir y para quién producir.

El problema de la distribución

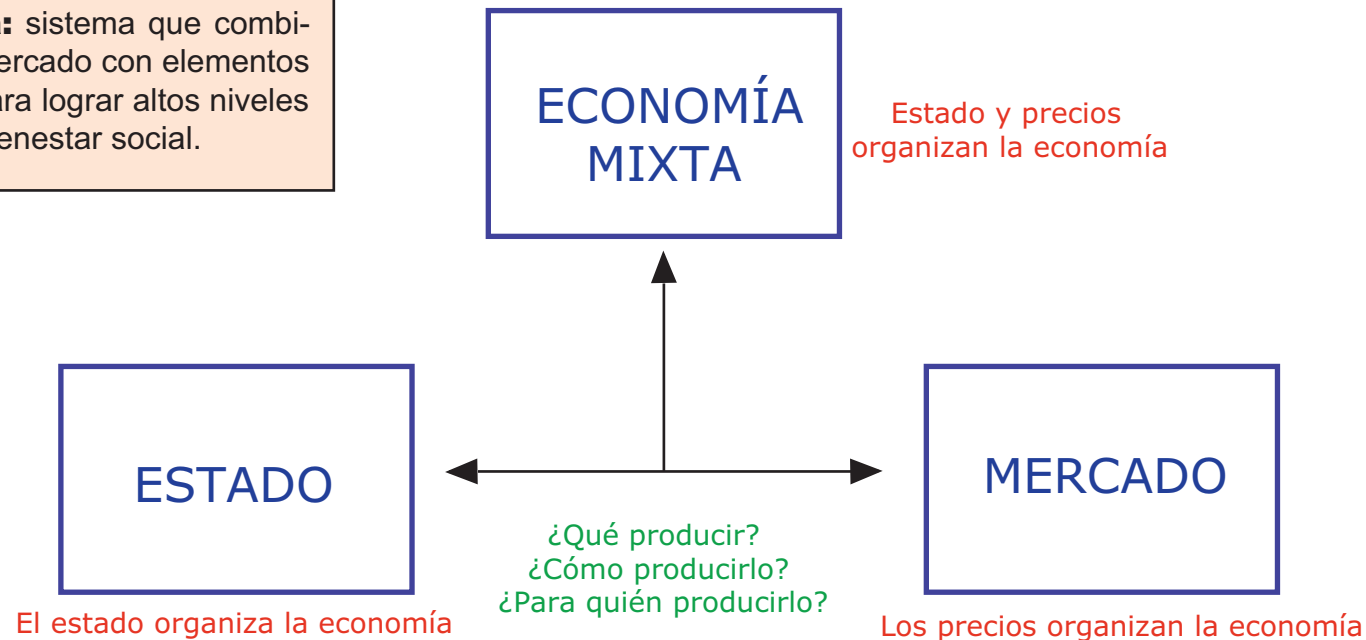
El método elegido de reparto incide en los incentivos al esfuerzo, y como consecuencia en la eficiencia.

El debate sobre cómo gestionar la solidaridad es universal. Afecta a: las personas dentro de una familia, las comunidades autónomas de un estado, los países de la Unión Europea, las regiones ricas y pobres del mundo.

2. La economía mixta

En la realidad no existen economías totalmente de libre mercado que funcionen sin la intervención de una autoridad, por lo que en los países desarrollados la mayoría de las decisiones se toman de manera libre en el mercado, pero desempeñando el estado un importante papel en su regulación y en la distribución de la riqueza generada.

Economía mixta: sistema que combina elementos del mercado con elementos de control estatal para lograr altos niveles de eficiencia y de bienestar social.



Entre los dos extremos

Tenemos un extremo donde el estado toma las decisiones económicas basándose en un plan central y mediante una serie de órdenes a lo largo de una inmensa estructura jerarquizada (economía autoritaria). En el otro extremo las decisiones se toman en el mercado, donde los individuos voluntariamente comercian intercambiando bienes y servicios por dinero (economía de libre mercado)

3. Valoración de los sistemas económicos

La segunda mitad del siglo XX fue el escenario de una intensa lucha ideológica y política sobre qué sistema de organización económica era mejor: el capitalista representado por EEUU o el comunista propugnado por la URSS.

No fue un duelo de sistemas **mercado-estado**, ya que las economías occidentales (capitalistas), cuyos resultados se suelen comparar con los de las comunistas, en realidad son **mixtas**, con un gran peso del sector estatal (40-60% de su economía).

Sistemas económicos y conflictos políticos

La discusión se planteó como una elección entre una sociedad más igualitaria y dirigida, o dar libertad de elegir aunque cree y fomente desigualdades.

Tras la Segunda Guerra Mundial, EEUU y la URSS emergen como las dos grandes superpotencias, con ideologías políticas y económicas tan distintas, que desembocaron en una peligrosa carrera armamentística que intentaba demostrar la supremacía de un sistema sobre el otro.

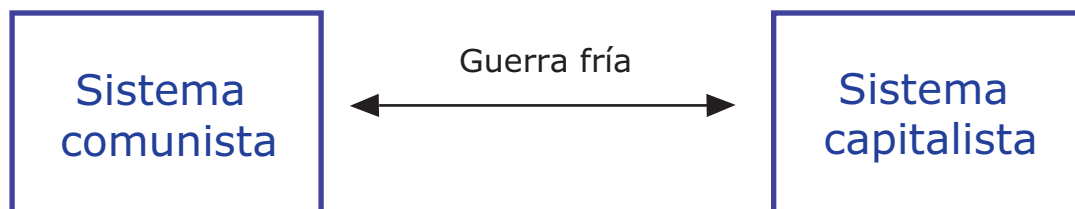
Es la **Guerra Fría**, caracterizada por un mundo dividido en dos bloques: capitalista y comunista. El mundo vivía al filo de una guerra nuclear que amenazaba con destruir en cualquier momento el planeta y volver a la humanidad a la prehistoria.

La tensión era creciente y continua, pero, afortunadamente, el economista Thomas Schelling tuvo la idea de proponer una línea directa de comunicación Washington-Moscú (el famoso teléfono rojo), para evitar que malentendidos desencadenaran la Tercera Guerra Mundial.

Durante muchos años, las personas que vivían bajo el régimen comunista no alcanzaban a comprender cómo una economía podía funcionar sin un tipo de control directo del Estado, sin llevar al desabastecimiento o al caos. Los economistas del sistema capitalista no entendían cómo se pueden controlar la evolución de millones de precios sin ningún tipo de señal e información.

GASTO PÚBLICO % PIB	
EU-27	47 %
España	41 %
Francia	53 %
Suecia	53 %
Alemania	44 %

Eurostat 2008



Sociedad igualitaria y dirigida

Sociedad libre con desigualdades

«Si la Tercera Guerra Mundial se hace a golpes de bombas atómicas, los ejércitos de la Cuarta Guerra Mundial combatirán con mazas.» **Albert Einstein.**

Resultado económico de los sistemas

Si pudiéramos dividir un país en dos partes y durante medio siglo experimentar en cada una de ellas los efectos de cada sistema, ¿qué sucedería?

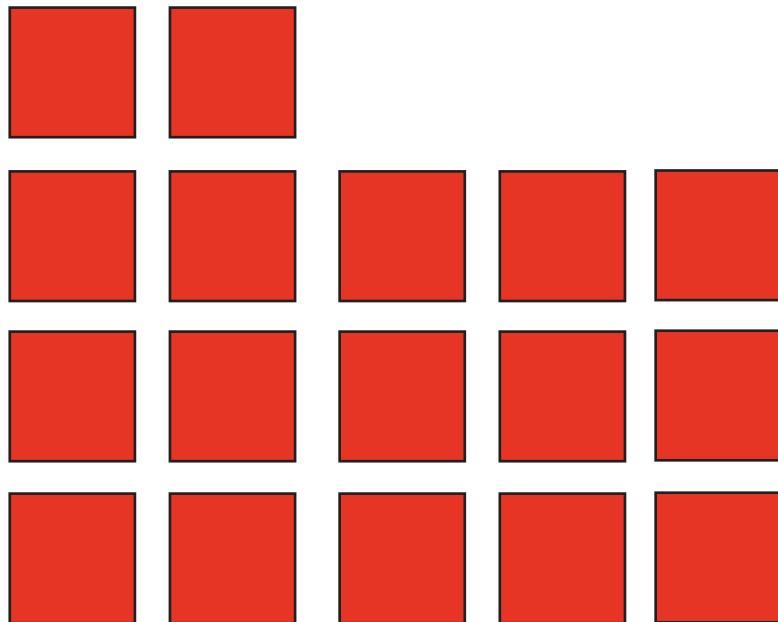
Durante muchos años, dada la poca transparencia económica de la URSS, se especuló mucho sobre la capacidad de crear riqueza de un régimen dirigido. En 1989 la caída del Muro de Berlín permitió ver la pobreza en la que se había sumido toda la Europa del Este tras cuarenta años de comunismo.

La economía es una ciencia social, lo que impide la experimentación de ideas y teorías en laboratorios, sin embargo la Historia proporciona ejemplos como **Corea, Alemania y Austria-Hungría** (el antiguo Imperio Austrohúngaro) y las conclusiones son inequívocas: el sistema mixto generó mejores resultados que el comunista.

Los países comunistas caminaron **hacia un total colapso económico** mientras los capitalistas iniciaron una ascendente senda de progreso y bienestar.



Riqueza media de un habitante de Corea del Norte (2009)



Riqueza media de un habitante de Corea del Sur (2009)

¿Ausencia de incentivos o de señales?

Aunque es cierto que el pobre resultado económico del sistema comunista ya hace tiempo que ha dejado de ser objeto de debate, se puede reflexionar sobre si la naturaleza humana está preparada para una visión comunitaria de la vida sin incentivos personales.

La ausencia de precios no sólo afecta a los incentivos, sino también a las señales necesarias para coordinar la creciente división y especialización del trabajo, que como veremos más adelante, es el origen de la riqueza y el bienestar.

Los precios es el mejor mecanismo que hemos descubierto para coordinar esta división y especialización, fuente de la productividad y de la riqueza.

La transición del sistema comunista

Hasta finales de los años ochenta los planificadores centrales gestionaron las economías de muchos países, pero tuvieron graves problemas al carecer de información e incentivos, produciendo ineficiencia y despilfarro de recursos.

Al constatar la pobreza que genera para la sociedad, la mayoría de los países lo han abandonado e iniciado el tránsito hacia el mecanismo de mercado.

En **Rusia** en los años 90 se intentó una “terapia de choque”, pero la estructura social y económica no estaba preparada para ello y produjo como resultado el colapso económico. Muchas rentables empresas estatales fueron compradas a un precio muy bajo por empresarios cercanos al poder, creando una nueva clase social de millonarios ex comunistas y una sociedad con desigualdades muy extremas.

En **China**, desde finales de los años setenta, Deng Xiaoping abandonó la ortodoxia comunista para ir introduciendo, con reformas profundas pero paulatinas, el sistema capitalista. Aunque el proceso de transición a un sistema de precios fue dirigido con carácter autoritario y represor por parte de su gobierno. (es famosa la revuelta estudiantil de Tiananmen, con un saldo de más de 800 muertos y 10.000 heridos en la mítica plaza), el cambio de sistema sacó a centenares de millones de chinos de la pobreza.

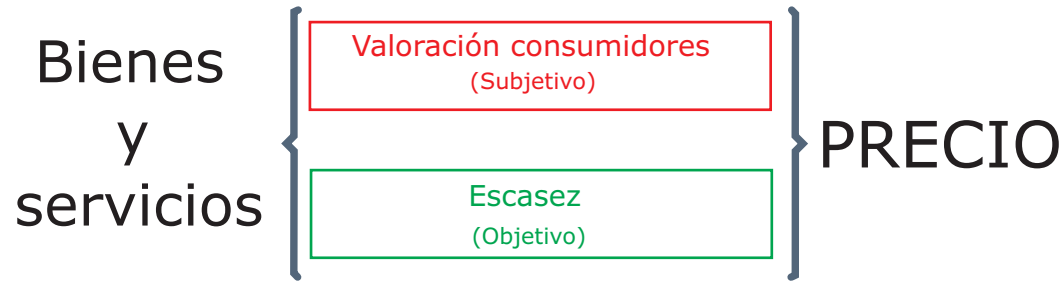
Cuba, el último bastión del sistema comunista, inicia desde el año 2008 bajo el mandato de Raúl Castro y ante la insoportable y creciente pobreza de la isla, un proceso paulatino y dirigido de abandono del sistema, intentando, mediante la adopción de incentivos, modernizar su estructura.



Transición: proceso por el que se sustituye una economía basada en un sistema de planificación central por un sistema económico mixto, en el que los mercados desempeñan un papel más importante en la economía.

4. El mecanismo de mercado

Para crear riqueza es importante que las personas tengan incentivos, pero además para coordinar una sociedad es necesario que exista información acerca de los costes y valoraciones de cada recurso, bien o servicio.



Las dos “I” de los precios: incentivos e información

Los precios son muy útiles porque contienen valiosa información acerca de los bienes que las personas prefieren y su disponibilidad.

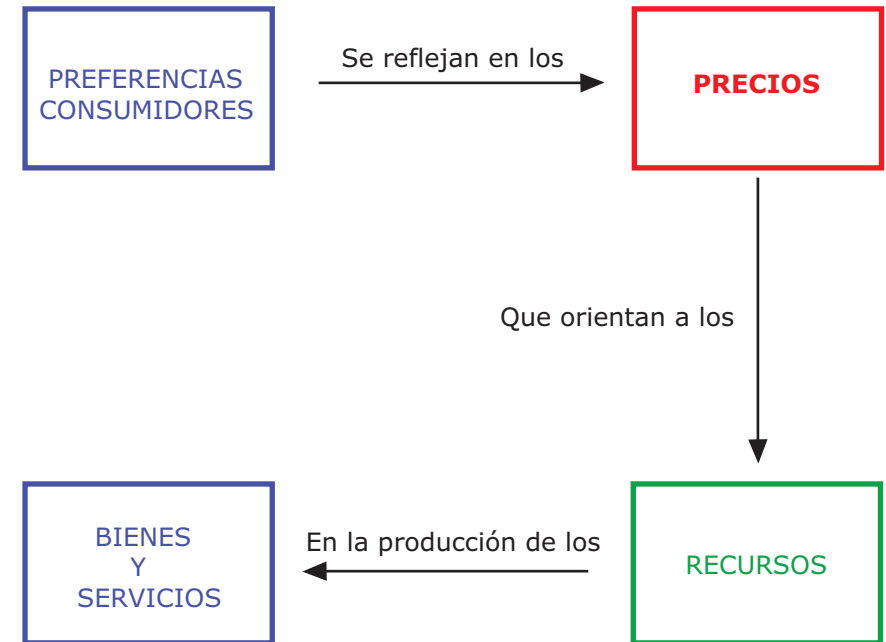
Precios y asignación eficiente de recursos

Las preferencias de las personas influyen en los precios, los precios hacen que una actividad sea rentable o no, y las actividades rentables atraen a los recursos como la miel a las moscas.

El mercado asigna los recursos de una manera **eficiente**, ya que van a los destinos que la sociedad más valora, en función de sus preferencias y escasez. Esta valiosa información contenida en los precios está ausente en el sistema dirigido por el estado.

La máquina de los precios

“El capitalismo de mercado es una máquina. Pero una máquina no tiene alma. Somos nosotros los que tenemos que desarrollar, a medida que avanzamos, el acompañamiento emocional del capitalismo global.” Funky Business Forever, Nordström y Ridders-

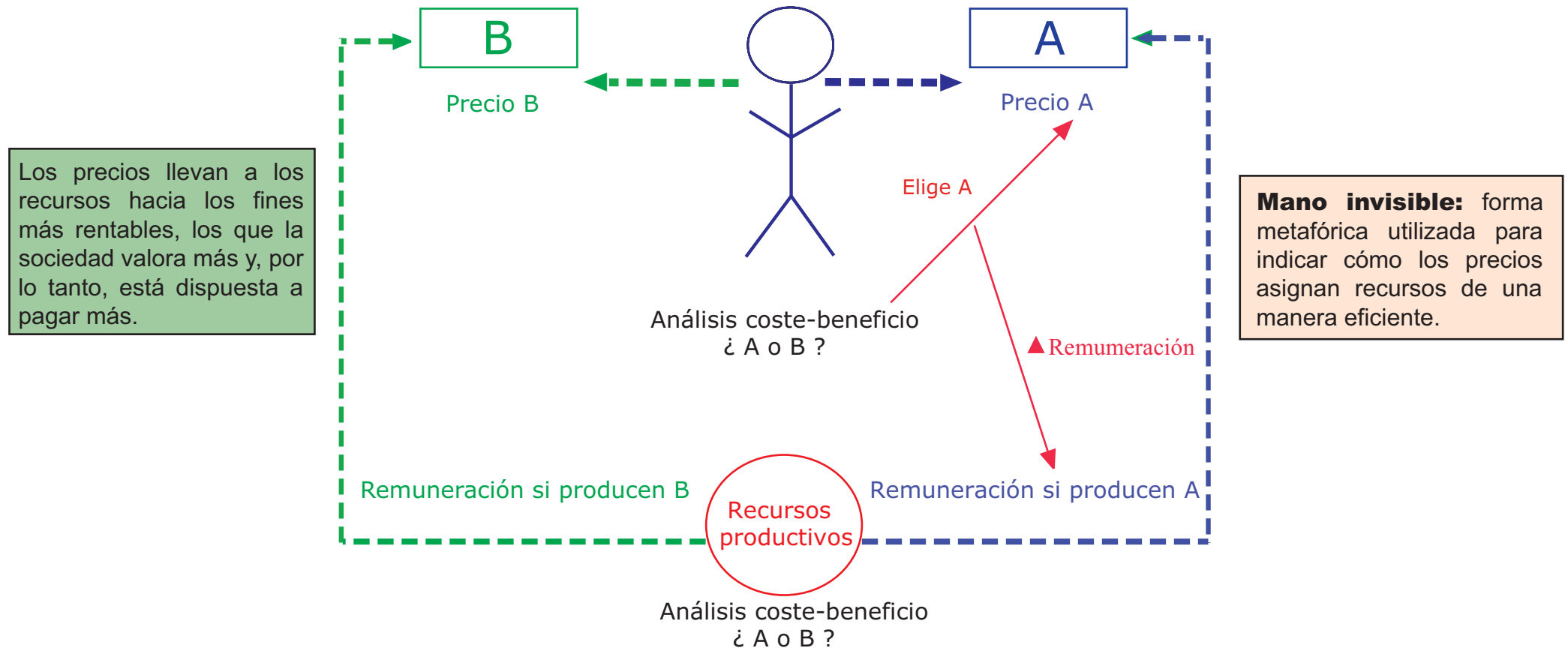


“La mano invisible” de los precios

Adam Smith publicó en 1776 “La riqueza de las naciones”, explicando cómo hogares y empresas interactúan en los mercados como si fueran guiados por una “mano invisible”, que les indica qué deben hacer para aumentar su bienestar.

Los precios llevan a los agentes económicos de la mano, les señalan el camino para aumentar su bienestar, pero a diferencia de la autoridad no imponen su seguimiento.

Reflejan tanto como la sociedad valora un bien, como lo que cuesta producirlo. Hogares y empresas observan los precios cuando deciden lo que van a comprar y a vender, y realizan (aunque no se den cuenta), un análisis coste-beneficio. Como consecuencia, los precios guían hacia unos resultados que en la mayor parte de los casos aumentan el bienestar de la sociedad en su conjunto.



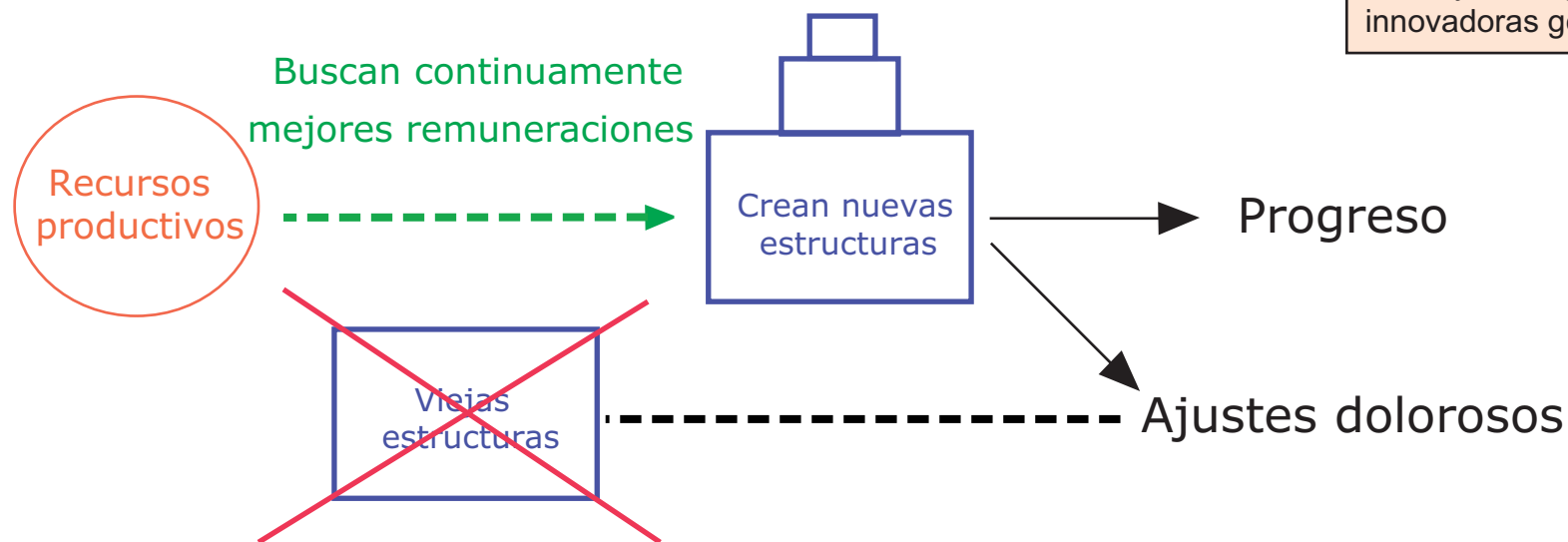
Si el consumidor elige A, aumenta la demanda de factores productivos para producir A, lo que aumenta su remuneración

La conclusión es aparentemente contradictoria: cada persona al perseguir su propio interés (guiada por los precios), lleva a la sociedad a mejorar.

"La destrucción creadora" del capitalismo

La búsqueda de los usos más rentables para los recursos crea un vendaval de cambios e innovaciones en la sociedad. En 1942 Joseph Schumpeter acuñó la expresión "La destrucción creadora" para explicar cómo la economía de mercado se revitaliza sin cesar desde dentro, desarbolando empresas obsoletas para luego redistribuir los recursos hacia nuevas y más productivas.

Destrucción creadora: la competencia destruye antiguas estructuras y crea otras innovadoras generando bienestar y progreso.



El **"perpetuo vendaval de la destrucción creadora"** es un proceso que favorece la innovación y la productividad. Ha demostrado también ser el método más efectivo para reducir la pobreza extrema y aumentar el bienestar.

Los incentivos a la innovación y a la mejora (la destrucción creadora) han llevado al desarrollo de productos tecnológicos, médicos y sociales, que aunque en un principio solo pueden disfrutar los de más poder adquisitivo, cada vez más rápido la clase media tiene acceso a ellos

Ajustes dolorosos

Pero los cambios también crean tensiones y conflictos, y aunque a medio plazo la sociedad se ve recompensada en su conjunto, el proceso origina ganadores (las industrias más eficientes y los consumidores) y perdedores (las industrias que se van quedando obsoletas y los trabajadores despedidos).

Los ajustes son difíciles y dolorosos, por lo que la naturaleza humana sufre un conflicto entre el deseo de aumentar el bienestar y el miedo a cambios y tensiones.

5. Los fallos del mercado

El mercado no funciona bien en todas las situaciones, de hecho en algunas, sus resultados pueden ser nefastos.

Fallo de mercado: imperfección del mecanismo del mercado que impide que sus resultados sean óptimos.

Fallos en “qué producir”

El sistema de precios no tiene incentivos para producir determinados servicios básicos indispensables para la sociedad como la seguridad nacional o el establecimiento de un sistema legal que garantice el orden público.

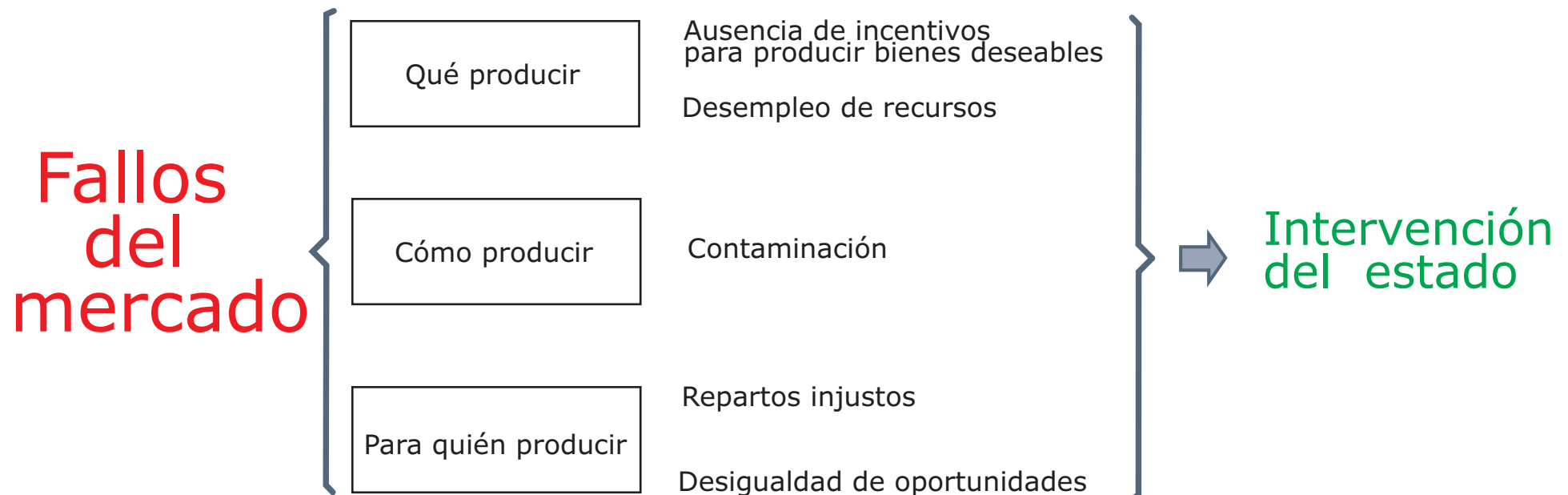
En otras ocasiones el mecanismo de mercado puede no aprovechar plenamente los recursos de la economía, encontrándose muchos trabajadores en la dolorosa situación de desempleo, lo que hace necesaria la intervención del estado.

Fallos en “cómo producir”

Cuando en el mercado las empresas consideran que el aire o las vías fluviales son bienes libres, les resulta más barato contaminar que tomar las medidas oportunas para no dañar el medio ambiente. Para lograr que las empresas tengan en cuenta su impacto medioambiental el estado regula la producción de los bienes y servicios.

Fallos en “para quién producir”

El mercado reparte la producción conforme a la aportación de cada persona a su elaboración, pero en la práctica, no todas las personas tienen las mismas oportunidades para aportar, por lo que se ven marginadas en el reparto. Si existe consenso en que la forma de reparto del mercado es injusta, el estado puede redistribuir la riqueza hacia los más necesitados.



Los fallos del estado

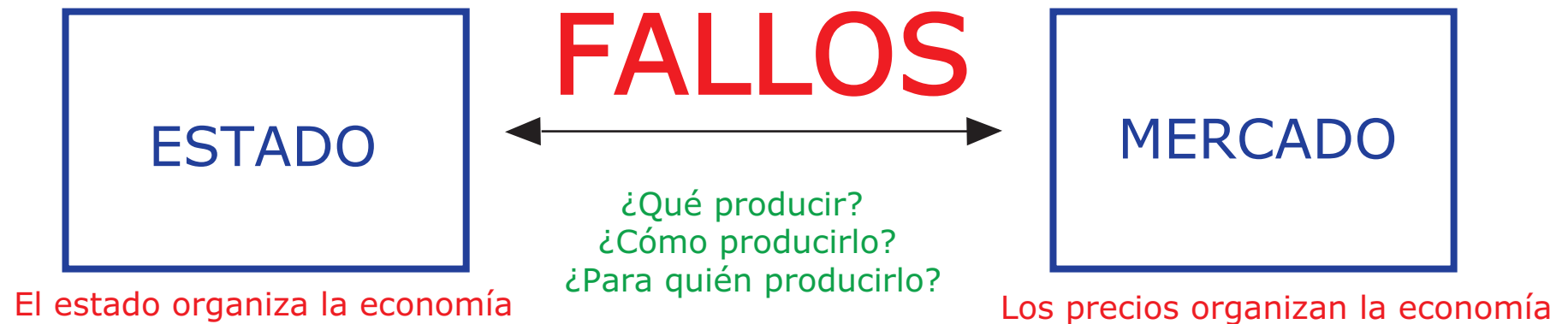
En la práctica no es fácil resolver estos fallos, y el mero hecho de que el estado intervenga no significa necesariamente que la situación mejore.

Fallo del estado: intervención estatal que no mejora los resultados económicos.

La intervención estatal requiere una gran cantidad de inspectores, técnicos, asesores...que reducen el consumo y el bienestar social al desviar recursos de la producción de bienes y servicios a este aparato burocrático. Las empresas también deben emplear recursos en aplicar y cumplir las reglamentaciones que tampoco son destinados a la producción generando ineficiencia.

El férreo control estatal tampoco garantiza un control del “cómo producir”, como se pudo ver en el aire contaminado de Beijing durante las olimpiadas del 2008, el desastre nuclear de Chernóbil o las graves contaminaciones fluviales padecidas por el Danubio a consecuencia de los vertidos de Hungría, Checoslovaquia y Bulgaria.

En otras ocasiones, la política redistributiva tampoco satisface a los ciudadanos, ya que muchas veces está guiada por fines políticos, no caritativos.



Los automóviles comunistas

Cuando cayó el muro de Berlín se descubrió para asombro de los economistas occidentales que algunas empresas de la Alemania del Este, estaban destruyendo valor, porque su proceso de fabricación era tan ineficaz y el producto final tan malo, que las fábricas estaban produciendo coches que... ¡valían más que las materias primas que utilizaban!

Alan Greenspan, La era de las turbulencias.

6. Los derechos de propiedad

Los derechos de propiedad son uno de los principales elementos que diferencian ambos sistemas.

En el **sistema comunista** la propiedad de los factores productivos (“los medios de producción”) es **estatal**, por lo que los recursos naturales y los bienes de capital no pertenecen a los ciudadanos directamente.

Las personas tampoco tienen la elección de decidir si trabajan o no (ofrecer su capacidad de trabajo), ya que se prohíbe el no hacerlo con leyes contra “vagos” y existe obligación de trabajar para el estado.

El problema es que esta ausencia de propiedad privada de los medios de producción hace imposible asignarlos a las tareas más prioritarias; por lo que su propia conservación y buen uso se ven comprometidos.

En el **sistema de mercado** la propiedad es generalmente privada, lo que incentiva su mejor utilización y conservación.

Los países con derechos de propiedad bien definidos sobre los distintos bienes y que tienen eficientes sistemas judiciales para ejercer y defender esos derechos, disfrutan de altos niveles de bienestar y crecimiento.

El poder de acción de los derechos de propiedad es tan intenso, que en los últimos años han adquirido vital importancia en la **gestión del medioambiente** y en las políticas de **desarrollo** de los países pobres.

Juicios rápidos, juicios lentos

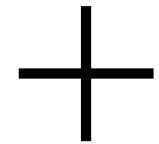
Los juicios rápidos para determinados tipos de delitos comenzaron a implantarse en España en 2003.

La idea era juzgarlos a los 15 días, pero, en la práctica, normalmente el plazo es de 3 o 4 meses y, en algunos casos, incluso llegan al año.

Una de las maquinarias legales más lentas es la de la India, donde no es raro que un hijo tenga que acudir muchos años después de la muerte de su padre a representarlo en algún pequeño asunto comercial. La lentitud en poder ejercer legalmente los derechos de propiedad, desincentiva el comercio, crea inseguridad y provoca estancamiento económico.

Derecho de propiedad:
poder directo que da derecho a disponer de una cosa.

Derechos de
propiedad
bien definidos



Eficiente
sistema
judicial



Crecimiento
y bienestar

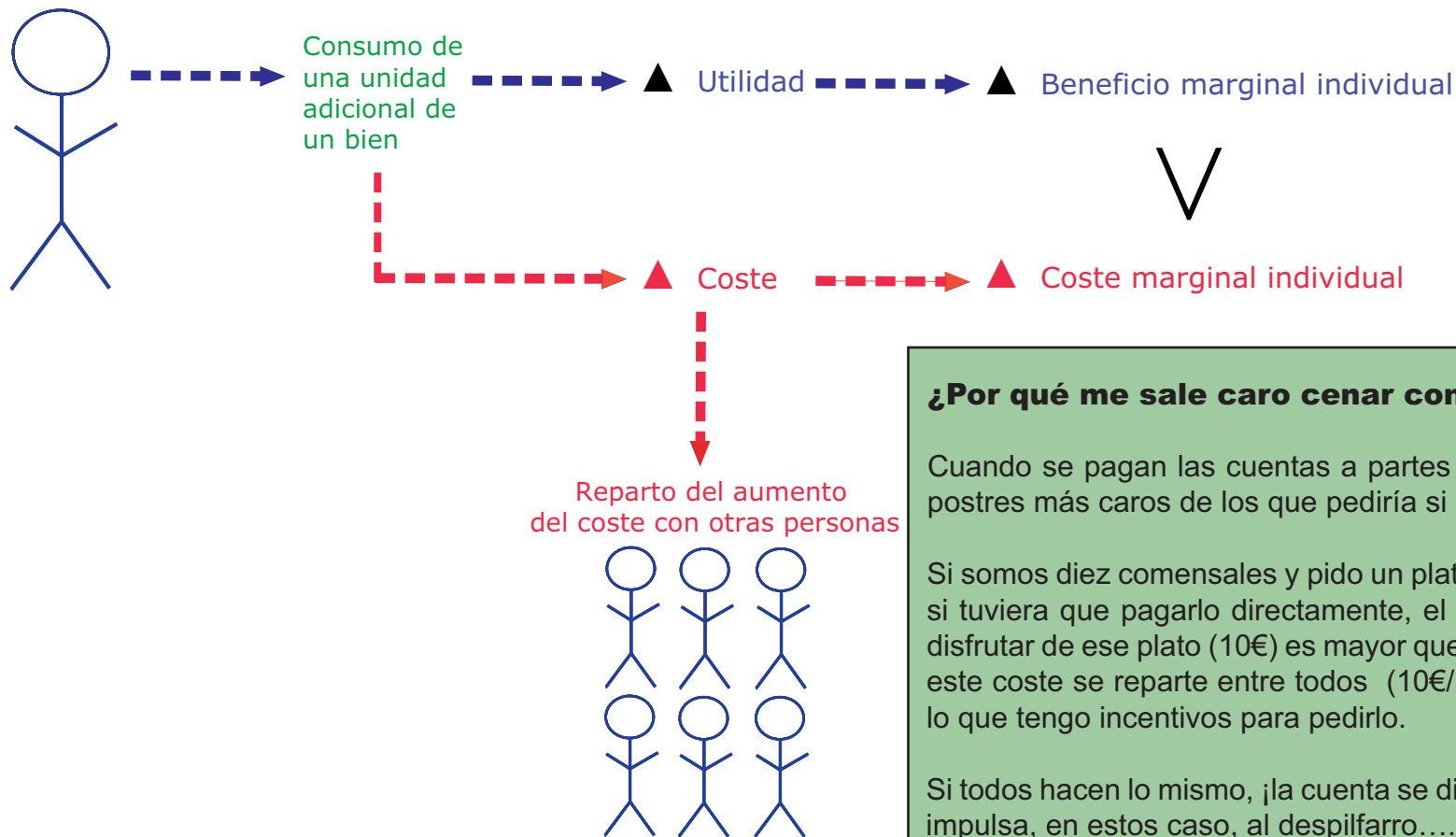
La Tragedia de los Comunes

Aristóteles ya observó en la S IV a.d.C que se cuida menos de lo que es común, y los veinticuatro siglos siguientes parecen haberle dado la razón: los recursos comunes, que son propiedad de un colectivo, tienen a despilfarrarse.

La explicación económica es que los distintos usuarios tienen incentivos a consumir siempre una unidad más de un bien común, ya que reciben directamente los beneficios de ese consumo adicional pero el coste se reparte en toda la comunidad. Esto explica el problema de que existan muchos recursos naturales y especies en vías de extinción (sobreexplotación pesquera, contaminación ambiental...)

Tragedia de los comunes:
los recursos comunes tienden a esquilmarse.

Los bienes comunes tienden al despilfarro ya que el **beneficio marginal individual** es mayor que coste marginal individual.



¿Por qué me sale caro cenar con los amigos del instituto?

Cuando se pagan las cuentas a partes iguales, mucha gente pide platos y postres más caros de los que pediría si pagase cada uno lo suyo.

Si somos diez comensales y pido un plato 10 euros más caro del que pediría si tuviera que pagarlo directamente, el beneficio adicional que obtengo de disfrutar de ese plato (10€) es mayor que el coste adicional que sufro, ya que este coste se reparte entre todos ($10\text{€}/10 \text{ personas} = 1 \text{€ por persona}$), por lo que tengo incentivos para pedirlo.

Si todos hacen lo mismo, ¡la cuenta se dispara! El comportamiento individual impulsa, en estos casos, al despilfarro...

7. Cuadros comparativo sistemas económicos

La segunda mitad del siglo XX fue el escenario de una intensa lucha ideológica y política sobre qué sistema de organización económica era mejor: el capitalista representado por EEUU o el comunista propugnado por la URSS.

	ECONOMÍA DE MERCADO	ECONOMÍA PLANIFICADA	ECONOMÍA MIXTA
VENTAJAS	Libertad Incentivos Señales de los precios Elevada eficiencia	Igualdad Necesidades básicas	Busca el equilibrio intentado lograr las ventajas de los dos sistemas, pero minimizando sus inconvenientes
INCONVENIENTES	Desigualdades Fallos de mercado	No incentivos Burocracia Ausencia señales Falta de libertad Fallos del estado	

La ventaja de la igualdad y las necesidades básicas cubiertas

Tradicionalmente eran consideradas como ventajas de los regímenes comunistas. En la práctica se encontraron graves problemas:

- La igualdad implicó niveles muy bajos de bienestar (todos iguales, pero todos muy pobres).
- Las necesidades básicas aumentan con el desarrollo y con ello el coste de los sistemas sanitarios, educativos y sociales. Un país que no genera riqueza, no puede ir satisfaciendo, la cada vez mayor demanda social.

Cuadro comparativo sistemas económicos

	ECONOMÍA DE MERCADO	ECONOMÍA PLANIFICADA	ECONOMÍA MIXTA
Propiedad medios producción	Privada	Estado	Mercado y estado
Decisión sobre cómo producir	Mercados a través de las señales de los precios		
Decisión de cómo producir	Empresas intentando minimizar costes		
Para quién	Reparto en el mercado de factores		

El arte de la economía mixta

Existe consenso sobre la necesidad de intervención del estado en la economía. El problema es la magnitud de esa intervención. Para algunos economistas debe ser mínima, mientras que para otros el estado debe cubrir grandes parcelas de la actividad económica.

El reto es que la intervención del estado solucione en la mayor medida posible los fallos del mercado, sin generar despilfarro, ineficiencia y corrupción.

Sistemas económicos

La escasez origina los **problemas**: qué, cómo y para quién producir.



La sociedad debe organizarse para solucionarlos.



La **costumbre, la autoridad y el mercado** son las principales respuestas a estos problemas.



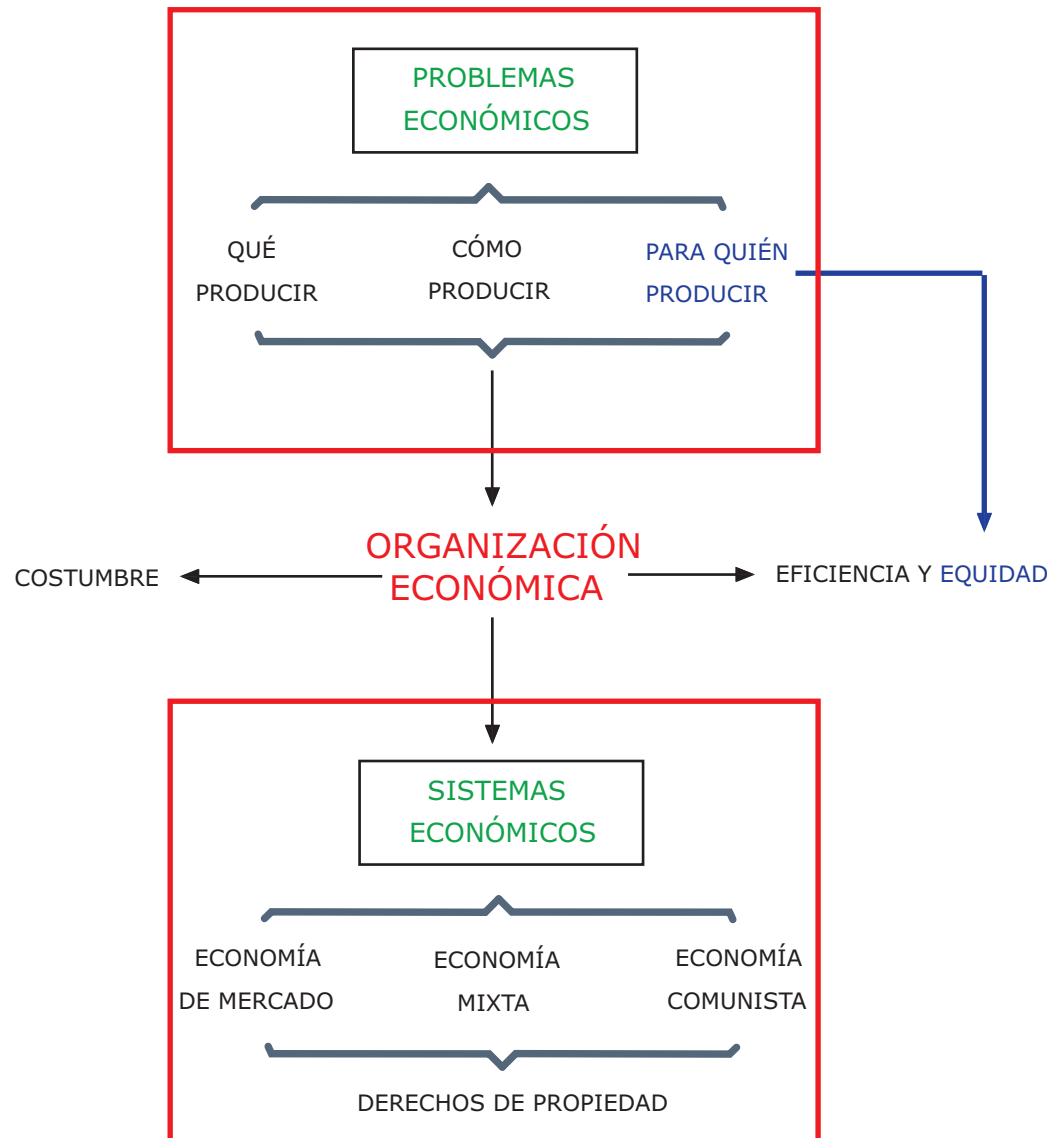
El **mercado** se ha mostrado, en la práctica, como el más poderoso instrumento para crear riqueza.



El **estado** debe **intervenir** para corregir algunos resultados no deseables del mercado.



Los **derechos de propiedad** son clave para **generar riqueza** y solucionar muchos problemas.



¡PENSAMOS!



LA ECONOMÍA
COMO CIENCIA

Hechos
Hipótesis

Supuestos
Racionalidad

Teoría
Equilibrio

Variables
Ceteris paribus



LOS MODELOS
ECONÓMICOS

Flujo circular de la renta
Exportación

Flujo real
Importación

Flujo monetario



LAS POSIBILIDADES
DE PRODUCCIÓN

Frontera de posibilidades de producción

Puntos eficientes

Principio del coste de
oportunidad creciente



CASO PRÁCTICO
FPP

Puntos ineficientes

Puntos inalcanzables



TEORÍA Y POLÍTICA

Análisis positivo
Política económica

Análisis normativo
Economía política

Hecho
Opinión



MICROECONOMÍA
Y MACROECONOMÍA

Teoría de los precios

Grandes agregados

TEMA 3

Pensar como
un economista

1. La economía como ciencia

La economía es una **ciencia social**, ya que estudia al hombre en sociedad. Tiene por objeto el estudio de la forma en que los hombres extraen los recursos de la naturaleza para producir los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades.

La sociedad y sus formas de organización económica son muy dinámicas, por lo que la economía es una ciencia social en constante evolución.

Explicar la realidad

Como cualquier otra ciencia, la economía se ocupa de explicar y predecir los fenómenos empíricos.

Los economistas tratan de explicar el mundo elaborando hipótesis y contrastándolas con la realidad para obtener teorías.

Un economista podría vivir en un país con elevado abandono escolar y suponer que hay una relación entre este fracaso y la reducción de gasto del estado en materia educativa .

Para contrastar esta hipótesis podría recoger y analizar datos de muchos países y si este estudio respalda estas suposiciones, puede obtener una buena teoría.

En teoría...

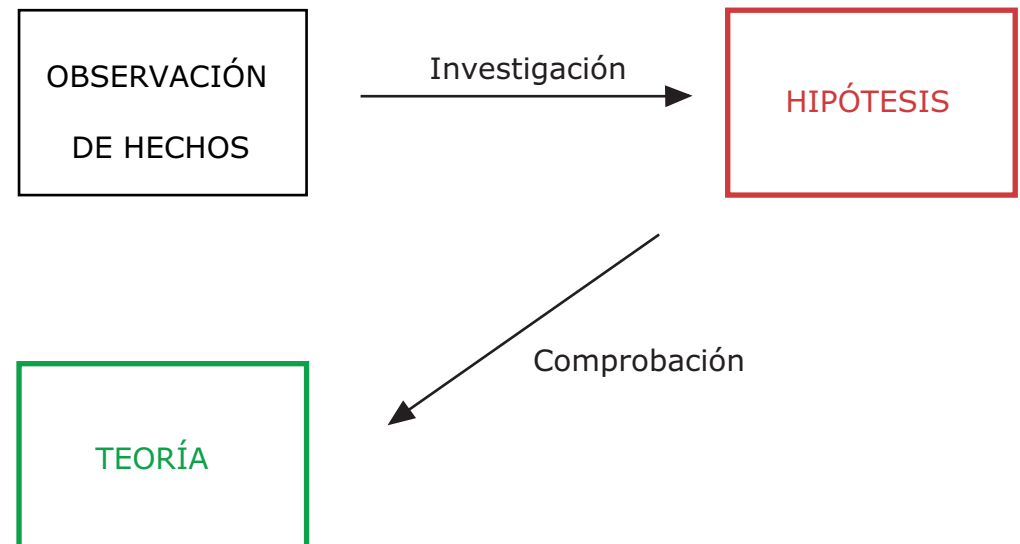
En lenguaje coloquial se emplea la expresión "mi teoría es..." en el sentido de "supongo que esto debe ser así...pero no puedo demostrarlo...". Es decir, como algo que funciona en un mundo "teórico" pero en la "práctica", las cosas funcionan de otro modo.

En lenguaje científico es justamente lo contrario, las teorías están bien respaldadas por la realidad y sólo siguen vigentes si los hechos no las refutan.

Hecho: observación que ha sido confirmada repetidamente y es considerada cierta.

Hipótesis: explicación provisional que debe ser sujeta a pruebas, observación y experimentación para ser aceptada.

Teoría: explicación bien respalda para explicar y predecir hechos.



Los supuestos

Los economistas emplean supuestos para intentar comprender el mundo. La realidad es muy compleja, por lo que mediante estos supuestos intentan centrarse en los detalles importantes.

La mayoría de los análisis económicos se basan en dos supuestos:

- **El interés personal.** Existen suficientes evidencias empíricas para afirmar que en la mayoría de los casos, las personas actúan buscando su propio beneficio y se comportan con racionalidad (son previsores y responden a estímulos).

- **Decisiones fundadas.** En la mayoría de los casos consumidores y productores tienen suficiente información para tomar decisiones.

Racionalidad y equilibrio

Analizamos el comportamiento de un autobús lleno de alumnos (suponemos que impacientes por aprender), al llegar a la última parada del instituto.

Suponemos que son “racionales”: intentarán salir por aquella puerta que tienen más cerca, ya que buscan minimizar tiempo y esfuerzo en salir.

“Salir por la puerta más cercana” es la regla que cada uno va a aplicar.

Pero...¿se aplicará esta regla a todas las situaciones?. Por supuesto que no, puede suceder que esté lloviendo, o que queramos evitar a algún pesado que está en la parte de adelante...

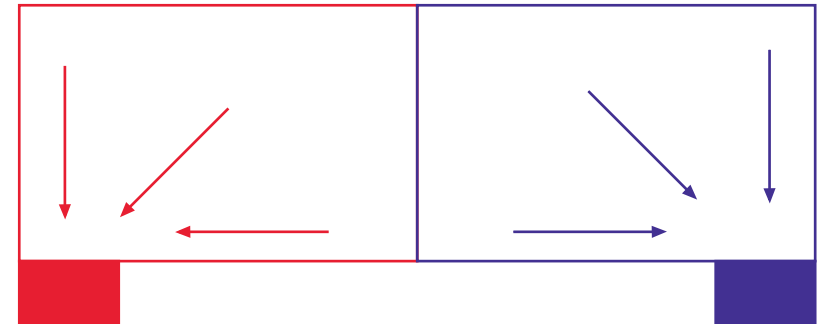
En estos casos, nuestro comportamiento racional sería distinto. Pero en general, las personas se comportarán reduciendo el esfuerzo para salir.

De esta manera el sistema (el autobús escolar) encuentra un equilibrio (se vacía), al ponerse en marcha la racionalidad del grupo, donde cada uno decide por sí mismo lo mejor para sus intereses.

Hemos obtenido una **hipótesis de comportamiento** de este sistema y, después verificarla, podríamos obtener una teoría simple que explique cómo se vacía normalmente un autobús al final del trayecto. Al comportarse el grupo de manera racional, se alcanza el equilibrio.

Racionalidad: capacidad humana que permite pensar, evaluar y actuar valorando las consecuencias.

Comportamiento racional: ser previsor y responder a los estímulos.



El equilibrio

El sistema (el autobús) encuentra un equilibrio (se vacía), al ponerse en marcha la racionalidad del grupo, donde cada uno decide por sí mismo lo mejor para sus intereses.

Las variables

En el análisis económico se emplean distintas variables y se estudian las relaciones existentes entre ellas.

El sueldo de una persona es una variable que depende de otros valores: tipo de trabajo, horas... Para analizar la relación entre una variable y otra, los economistas **suponen que el resto de variables no varían**, se mantienen constantes.

Variable: medida de algo que puede tomar distintos valores.

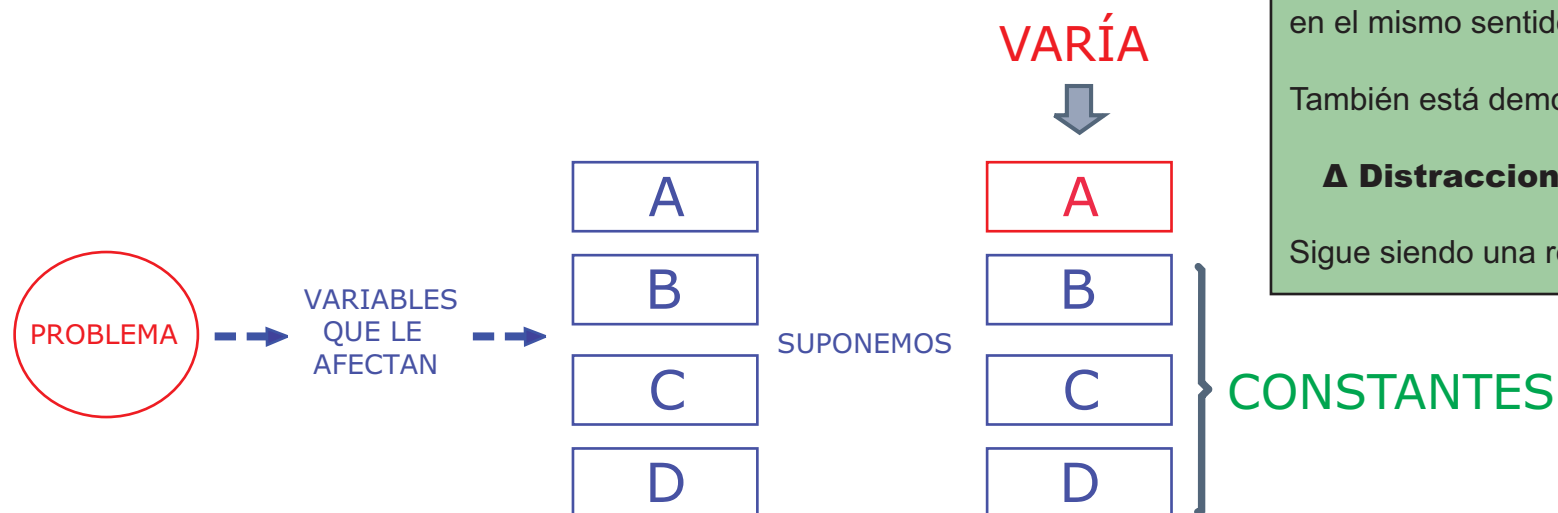
Ceteris paribus: expresión latina "manteniéndose todo lo demás constante".

Relación positiva y negativa

Existe una relación positiva entre dos variables si un aumento del valor de una de ellas eleva el valor de la otra, mientras que la relación es negativa si el aumento del valor reduce el valor de la otra.

Relación positiva: ▲ Variable A → ▲ Variable B

Relación negativa: ▲ Variable A → ▼ Variable B



Análisis ceteris paribus

Estudio, distracciones y notas

Si estudiamos la relación entre horas de estudio y notas, supondremos que otras variables como concentración, capacidad o motivación permanecen constantes.

La evidencia empírica demuestra la relación positiva:

Δ Horas de estudio → Δ Nota

Positivo no indica bueno, sólo que ambas variables van en el mismo sentido

También está demostrado la relación positiva:

Δ Distracciones → Δ Posibilidad suspenso

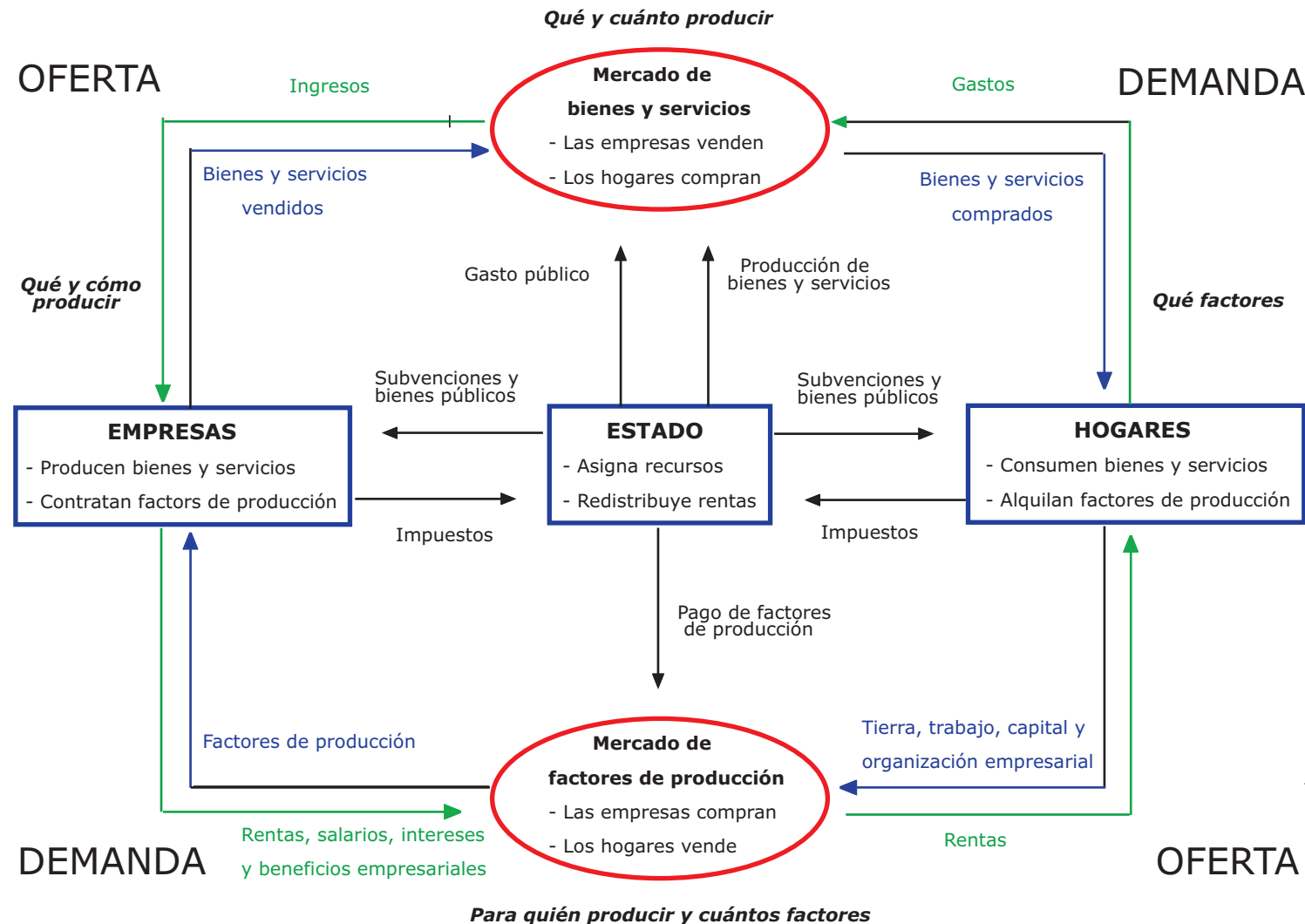
Sigue siendo una relación positiva, pero no buena.

2. Los modelos económicos

Los modelos son representaciones simplificadas de la realidad para conocer y explicar el mundo. Dos modelos de los que se extraen conclusiones muy valiosas son el flujo circular de la renta y la frontera de posibilidades de producción.

El flujo circular de la renta

Este modelo explica de manera sencilla, cómo se organiza la economía. La interrelación de los agentes económicos en los distintos mercados da la respuesta a las tres preguntas: qué, cómo y para quién producir.



Flujo circular de la renta: modelo de flujos y pagos realizados por los agentes de una economía.

Flujo real: movimiento físico de bienes, servicios y factores.

Flujo monetario: movimiento de dinero para pagar bienes, servicios y factores productivos.

Bienes y dinero

El circuito interior del diagrama del flujo circular representa movimientos físicos de bienes, servicios y factores de producción.

El circuito exterior representa el movimiento monetario con el que se paga lo que se adquiere.

El viaje del dinero

Economías domésticas, empresas y sector público toman decisiones, interactuando en los distintos mercados y desempeñando simultáneamente el papel de oferentes y el de demandantes:

- Las **empresas** ofrecen sus productos en el mercado de bienes y servicios, en los que los hogares actúan como demandantes. En el mercado de factores productivos los papeles se intercambian: los hogares ofrecen y las empresas demandan.
- Los **hogares** acuden al mercado a demandar bienes y servicios a cambio de los cuales pagan una cantidad determinada de dinero (precio). A la vez actúan como oferentes de factores de producción por los que reciben pagos monetarios de las empresas en concepto de salarios, alquileres y beneficios (rentas).
- El **estado** también interviene en este flujo, por una parte extrae dinero a hogares y empresas, y por otra se lo inyecta. Actúa también como oferente y demandante en los mercados de bienes y servicios y en el de factores productivos.

La oferta y demanda de factores de producción

Los hogares ofrecen sus factores productivos a las empresas y específicamente en relación al trabajo, su capacidad de trabajar.

Aunque erróneo en lenguaje económico, en lenguaje común se ha impuesto la expresión “ofertas de empleo” en relación a los empresarios que necesitan cubrir un determinado puesto de trabajo y “ofrecen” ese puesto.

El comercio internacional

Nuestro gráfico no tiene en cuenta que esa economía comercia con el exterior, pero en la realidad la mayor parte de los bienes y servicios se producen en unos países y se venden en otros.



IMPORTACIONES



ECONOMÍA NACIONAL



EXPORTACIONES

Exportación: bien producido en nuestro país y vendido en otro.

Importación: bien producido en otro país y comprado por residentes del nuestro.

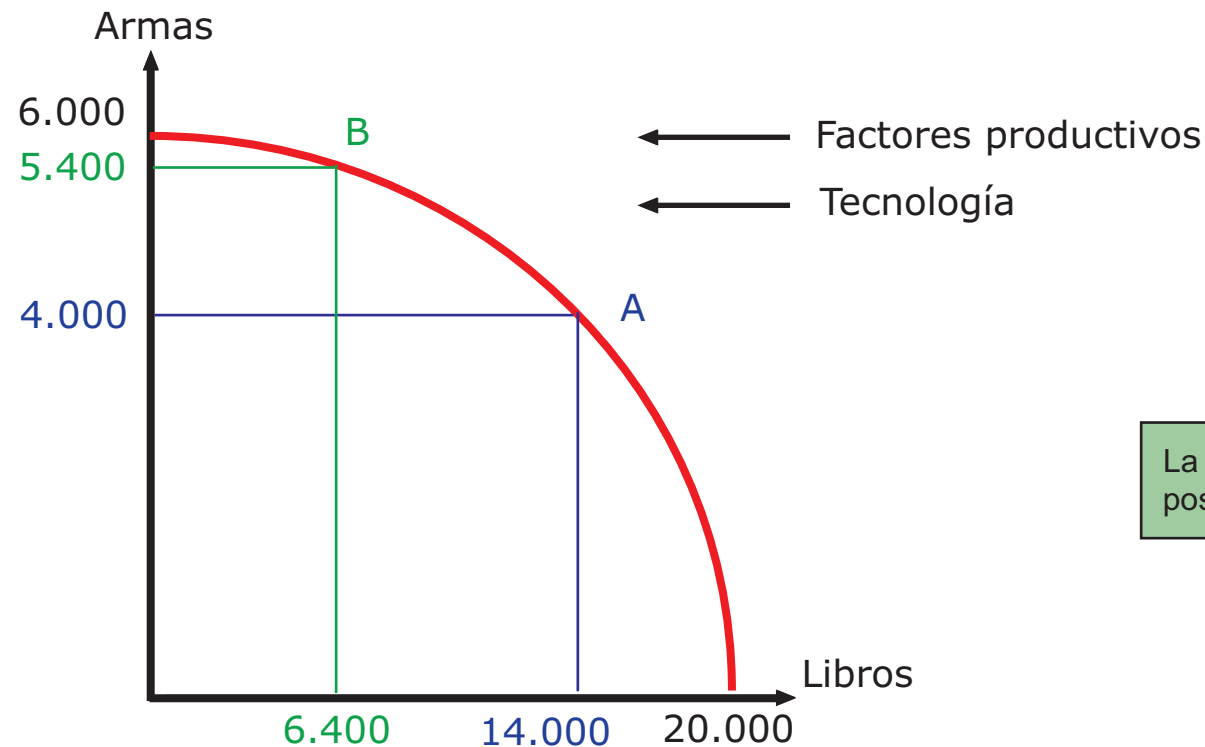
3. La frontera de posibilidades de producción

Este modelo supone la existencia de **un país que no comercia con el exterior** y que sólo produce dos bienes, de forma que todos los factores del país se encuentran divididos entre esas dos industrias.

Si un país utiliza **todos sus recursos en la industria editorial**, produciría 20.000 libros y ningún arma. Sería un país pacífico, sin ejército, que destina todos sus recursos en la producción de cultura y enseñanza.

En cambio, si emplea **todos los recursos en la industria armamentista** podría producir 6.000 armas y ningún libro. Estamos ante un país en el que todos sus habitantes son soldados y todos los recursos se destinan a fines bélicos.

Estos dos puntos son posibilidades extremas, **lo normal es que la economía de una sociedad se sitúe en puntos intermedios**, repartiendo los factores de producción entre ambas industrias. Podríamos tener entonces una combinación de productos como la A, en la que se produciría 14.000 libros y 4.000 armas o la C que correspondería a 8.000 libros y 4.400 armas.



Frontera de posibilidades de producción (FPP): gráfico que representa las combinaciones de bienes y servicios que podrían producirse dados los recursos y tecnología disponibles.

La FPP ilustra el **“qué podemos producir”**, las posibilidades técnicas de una sociedad.

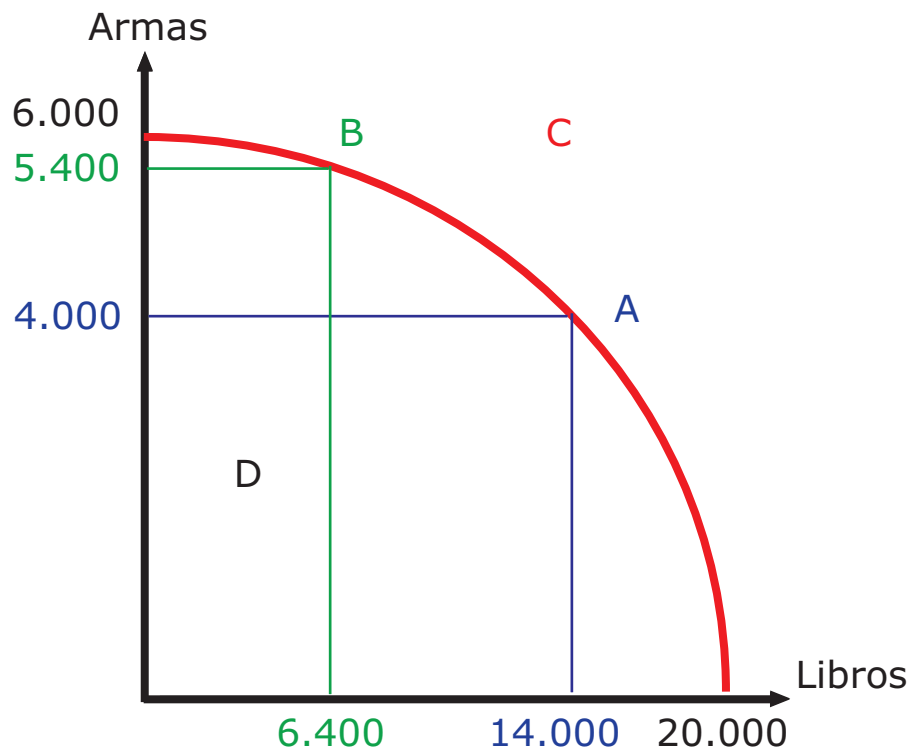
La frontera y la eficiencia

Los recursos son escasos y las necesidades ilimitadas, por lo que **la sociedad debe decidir qué produce y qué sacrifica.**

La FPP nos muestra qué puede producir, sus posibilidades técnicas, Los puntos **C** (8.000 libros, 4.400 armas) y **A** (14.000 libros y 4.000 armas), **son puntos eficientes**, en los que se utilizan de manera óptima los recursos.

En cambio, **el punto F** (6.000 libros, 2000 armas), es un punto **ineficiente**. Algo se debe estar haciendo mal en el proceso de producción, ya que dados los recursos y tecnología disponibles, se podrían alcanzar niveles mayores de ambos bienes.

El **punto I** (5.000 libros, 18.000 armas) es **inalcanzable**. Está fuera de las posibilidades tecnológicas y de recursos de esa sociedad.



Todas las combinaciones de la **frontera indican puntos económicamente eficientes**, en los que se alcanza la producción potencial sin ningún despilfarro de recursos.

Las combinaciones interiores de la frontera son **ineficientes**, se están despilfarrando recursos.

Las combinaciones exteriores serían deseables, pero son **inalcanzables**, dados los recursos y tecnología vigentes.

No utilizar adecuadamente los recursos o mantenerlos inactivos, son causas comunes que explican las **situaciones ineficientes**.

Cada sociedad en función de sus intereses o circunstancias **elegirá el punto en el que desea situarse.**

FPP y coste de oportunidad.

La frontera de posibilidades de producción muestra el coste de oportunidad de un bien expresado en términos de otro bien. Este coste es **creciente**, ya que depende de cuánto esté produciendo la economía de cada uno de los bienes.

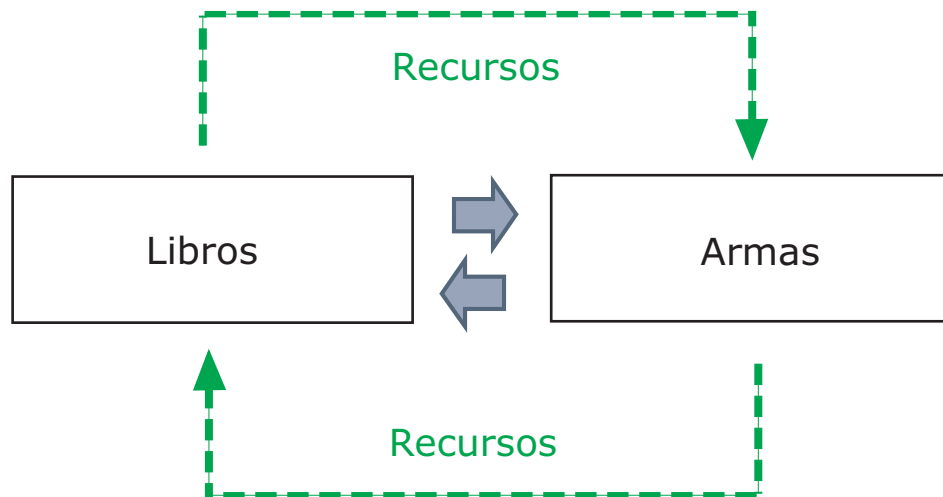
Cuando se trasvasan trabajadores a una industria, la otra va perdiendo producción. Inicialmente esta pérdida no es muy grande, pero a medida que se le va quitando sus mejores trabajadores, el coste de oportunidad aumenta.

La frontera representa la **disyuntiva a la que se enfrenta la sociedad**, una vez que alcanza un punto eficiente, sólo puede conseguir más renunciando a otro bien.

La fruta al alcance de la mano

Para producir, primero se aprovecha la fruta al alcance de la mano, los recursos con menor coste de oportunidad, aquellos que se obtienen de forma más barata y cómoda.

Cuando la sociedad decide producir más armas, está trasladando recursos desde la industria editorial a la armamentística, aumentando como consecuencia la producción de un bien (armas) a costa del otro (libros).



Principio de coste de oportunidad creciente (fruta al alcance de la mano): utilizar primero el recurso que tiene un coste de oportunidad más bajo.

Para producir más armas, es necesario **desviar recursos** que fabrican libros.

Movimientos de la frontera.

La frontera de posibilidades de producción de un país no permanece estática, **cambia** si varía la cantidad de factores productivos disponibles o la tecnología.

Si sucede una catástrofe natural que diezma los recursos, la frontera se reduce; en cambio si entran en el país una remesa de inmigrantes las posibilidades de producción aumentan.

Las mejoras tecnológicas pueden afectar en general a todos los bienes, o hacerlo específicamente a una industria concreta.

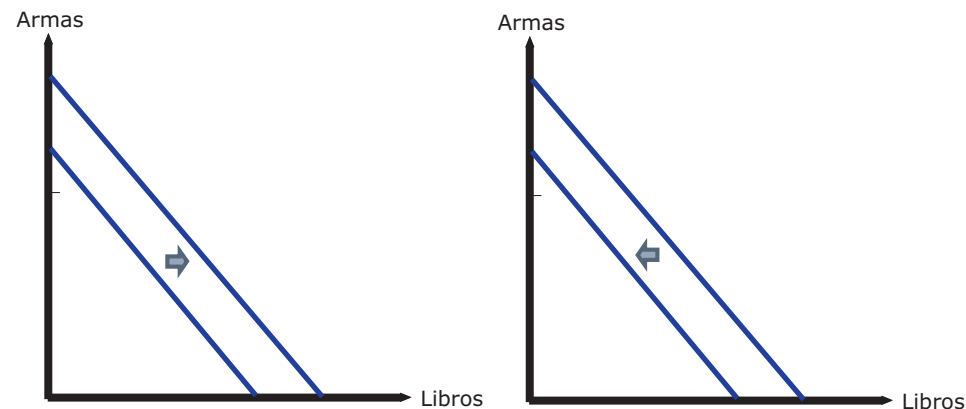
Cuando cambia la **cantidad disponible de recursos o la tecnología**, la frontera se desplaza

Huracanes y FPP

"Los huracanes han sido para Cuba como un tsunami. Toda Cuba está patas arriba.

En cálculos conservadores, estimaría los daños en 10.000 millones de dólares, casi una quinta parte del producto interno bruto de Cuba en 2007".

Richard Haep, ONG Agro Acción Alemania, tras el paso del "Gustav" e "Ike" por Cuba en el 2008.

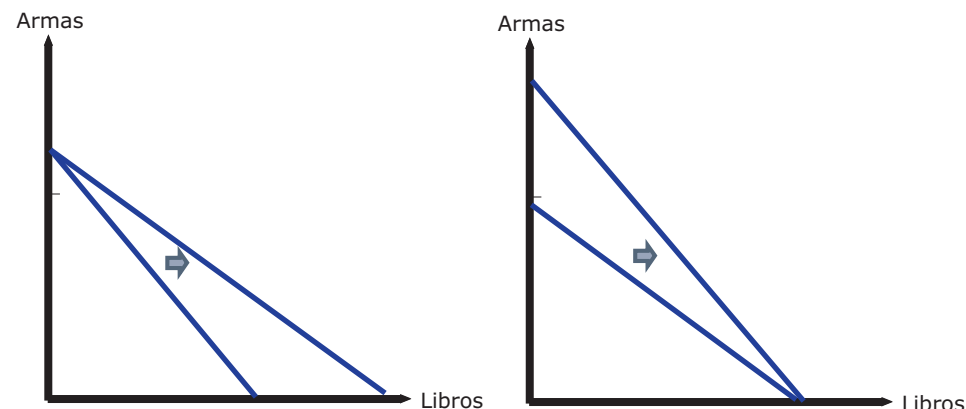


▲ Recursos productivos

▼ Recursos productivos

▲ Tecnología

▼ Tecnología



▲ Tecnológica en industria editorial

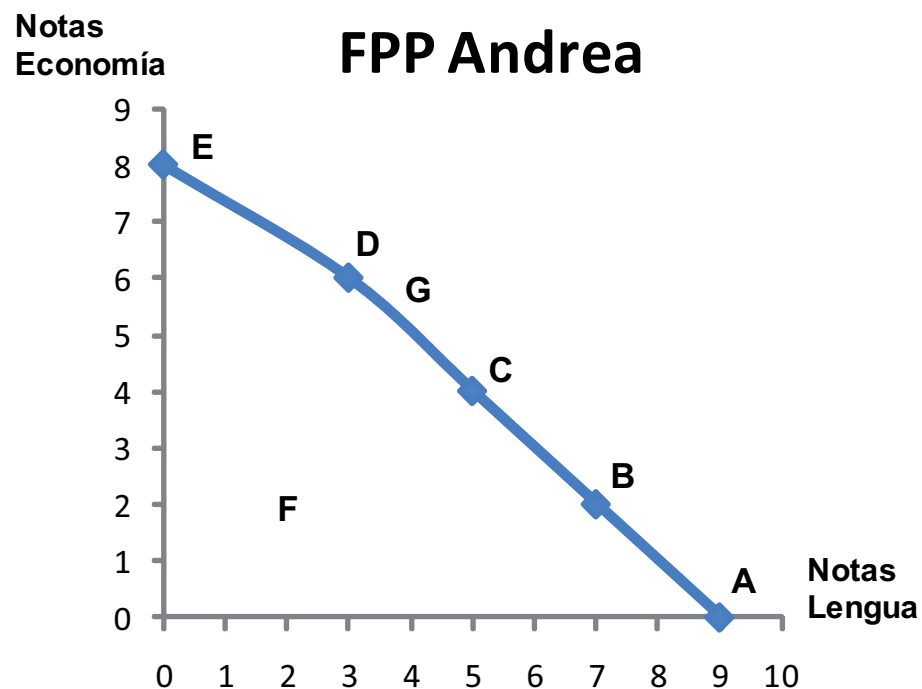
▲ Tecnológica en industria militar

4. Caso práctico: la FPP del estudiante

A Andrea le quedan un día para dos exámenes importantes: Economía y Lengua. Dispone exactamente de 10 horas. Basándonos en su capacidad intelectual, lo atenta que ha estado en las clases y su trabajo previo en las dos asignaturas podemos suponer su frontera.

Si se encuentra en el punto **B** (7 en Lengua y 2 en Economía), **el coste de oportunidad** de obtener un sobresaliente en Lengua serían 2 puntos en Economía, ya que es a lo que tiene que renunciar para alcanzar esta nota.

Recursos	Horas Lengua	10	7,5	5	2,5	0
	Horas Economía	0	2,5	5	7,5	10
Producción	Nota Lengua	9	7	5	3	0
	Nota Economía	0	2	4	6	8
		A	B	C	D	E



A, B, C, D y E son **puntos eficientes**, para alcanzarlos, tiene que utilizar sus recursos disponibles para el examen de la mejor manera posible.

Si despilfarra horas de estudio o se organiza mal, se encontraría en **puntos ineficientes**, en el interior de su frontera, como el **F** (2 puntos en Lengua y 2 en Economía).

Dadas sus capacidades y recursos disponibles, es **inalcanzable G** (4 en lengua y 6 en economía).

Andrea tiene una **mayor facilidad** para la Lengua que para la Economía, ya que destinando el mismo número de horas, obtiene un **mayor rendimiento**.

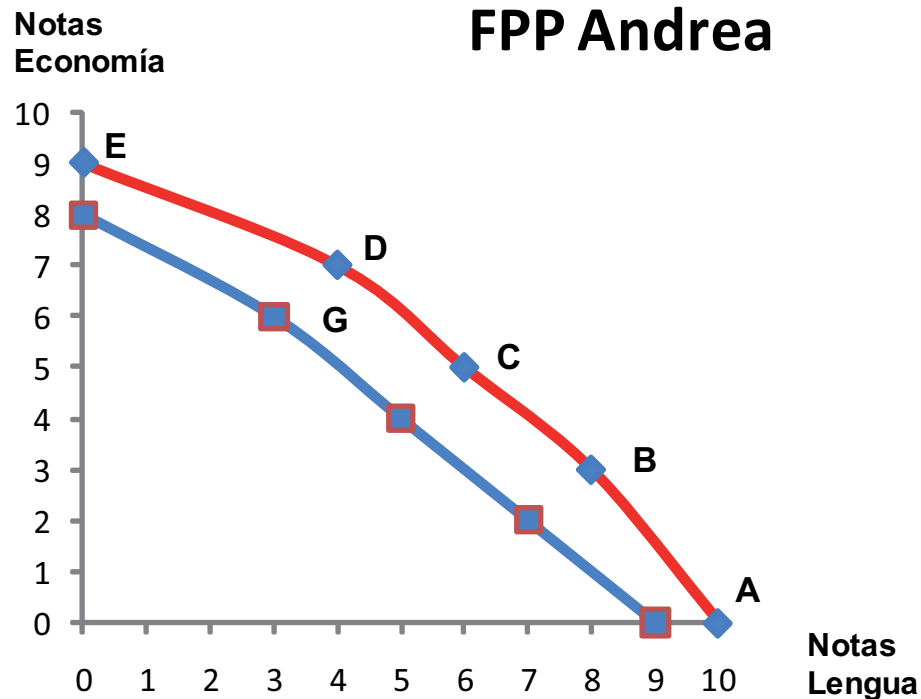
Dos horas más...

Pero...Andrea se había confundido con los horarios de los exámenes y dispone de dos horas adicionales para estudiar.

Las consecuencias podrían ser:

Recursos	Horas Lengua	12	8	6	4	0
	Horas Economía	0	4	6	8	12
Producción	Nota Lengua	10	8	6	4	0
	Nota Economía	0	3	5	7	9
		A	B	C	D	E

Si aumenta la cantidad de recursos disponible (horas de estudio), **las posibilidades de producción aumentan**: la frontera se desplaza a la derecha.



El desplazamiento de la frontera implica que puntos que antes era inalcanzables (G), ahora ya no lo son.

Factores producción NOTA

- Capacidad intelectual
- Aprovechamiento clases
- Trabajo diario
- Interés y motivación
- Organización
- Rendimiento bajo presión
- Horas antes del examen
- Equilibrio emocional

Las variables

Es importante **distinguir entre hechos y opiniones**, tanto cuando se intenta describir algo, como cuando se lee un comentario o análisis.

Las personas no examinan los hechos con total objetividad, por lo que es conveniente separar la parte científica (los hechos) de la personal (las opiniones).

Las **afirmaciones positivas** intentan describir el mundo tal como es, mediante relaciones causa-efecto, mientras las **afirmaciones normativas** intentan prescribir cómo debería ser.

En lenguaje científico, afirmación positiva no quiere decir que estemos de acuerdo con un hecho, o que valoremos como bueno que suceda. Positiva significa sólo que es un hecho, no una opinión.

El campo de las afirmaciones positivas es la **Economía Política** y el de las normativas la **Política Económica**.

Las discrepancias entre los economistas

Cuando se pide opinión a los economistas sobre cuestiones de política económica (¿deberían subir los impuestos sobre el alcohol y el tabaco?) es habitual que surjan discrepancias **al valorar los distintos costes y beneficios** de cada acción.

La economía positiva describe las consecuencias de estas medidas (el aumento de ingresos públicos o la disminución de consumo). Los economistas podrían discrepar sobre la bondad o no de la medida, o sobre la medida exacta en que tomarían estas variables (economía normativa).

A **Keynes** se le acusaba de tener opiniones variables. Él respondía que cuando cambiaba su información, cambiaba su opinión. No quería ser como un reloj parado que sólo acierta la hora 2 veces al día.

Análisis positivo: describe la realidad (con juicios de hecho).

Análisis normativo: prescribe la realidad (con juicios de valor).

HECHO



Afirmación positiva



Economía política



¿Qué es la realidad?

OPINIÓN



Afirmación normativa



Política económica



¿Cómo debería ser la realidad?

“Los economistas estamos de acuerdo en 98% de los casos, lo que ocurre es que siempre estamos hablando del 2% restante”.

Milton Friedman (1912-2006).

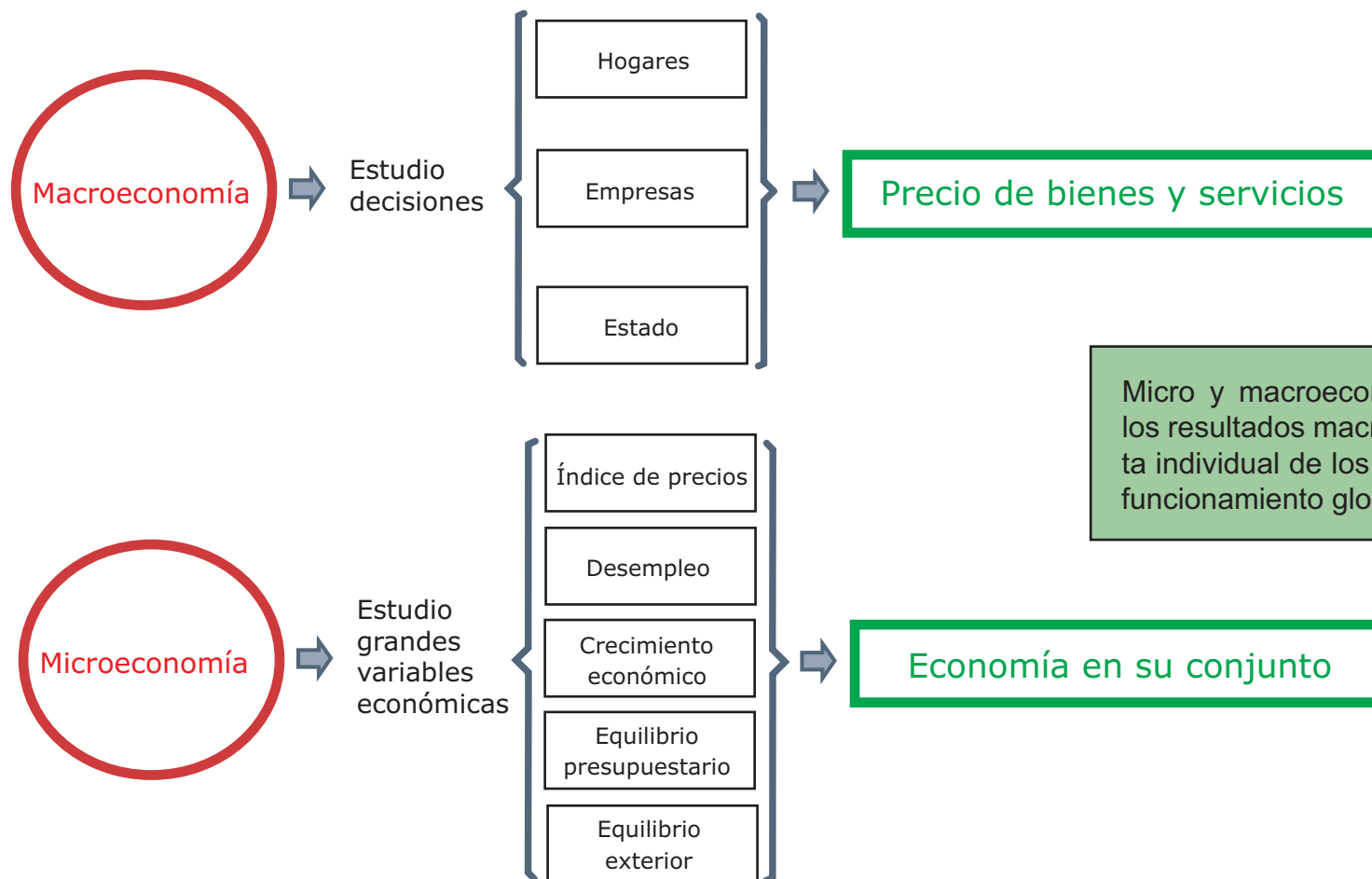
6. Microeconomía y Macroeconomía

La **microeconomía** estudia cómo se forman los precios mediante la interacción de los hogares, las empresas y estado en los distintos mercados.

La **macroeconomía** se ocupa del conjunto de la economía, de los fenómenos que afectan a la globalidad. Su objetivo esencial es comprender y mejorar los resultados de la economía en su conjunto.

Un **microeconomista** podría estudiar qué sucede con los precios de los libros de texto cuando disminuye el número de alumnos o el Estado decide subvencionarlos.

Un **macroeconomista** podría dedicarse a analizar cómo influye el aumento de nivel educativo en el crecimiento económico del país.



Micro y macroeconomía **están muy relacionadas**, los resultados macroeconómicos dependen de la conducta individual de los agentes y ésta, también depende, del funcionamiento global de la economía.

Pensar como un economista

La economía es una **ciencia social** que se ocupa de cómo el hombre asigna recursos racionalmente.



Emplea **modelos** para comprender y predecir la realidad.



El **flujo circular de la renta** ayuda a entender cómo se organiza una economía



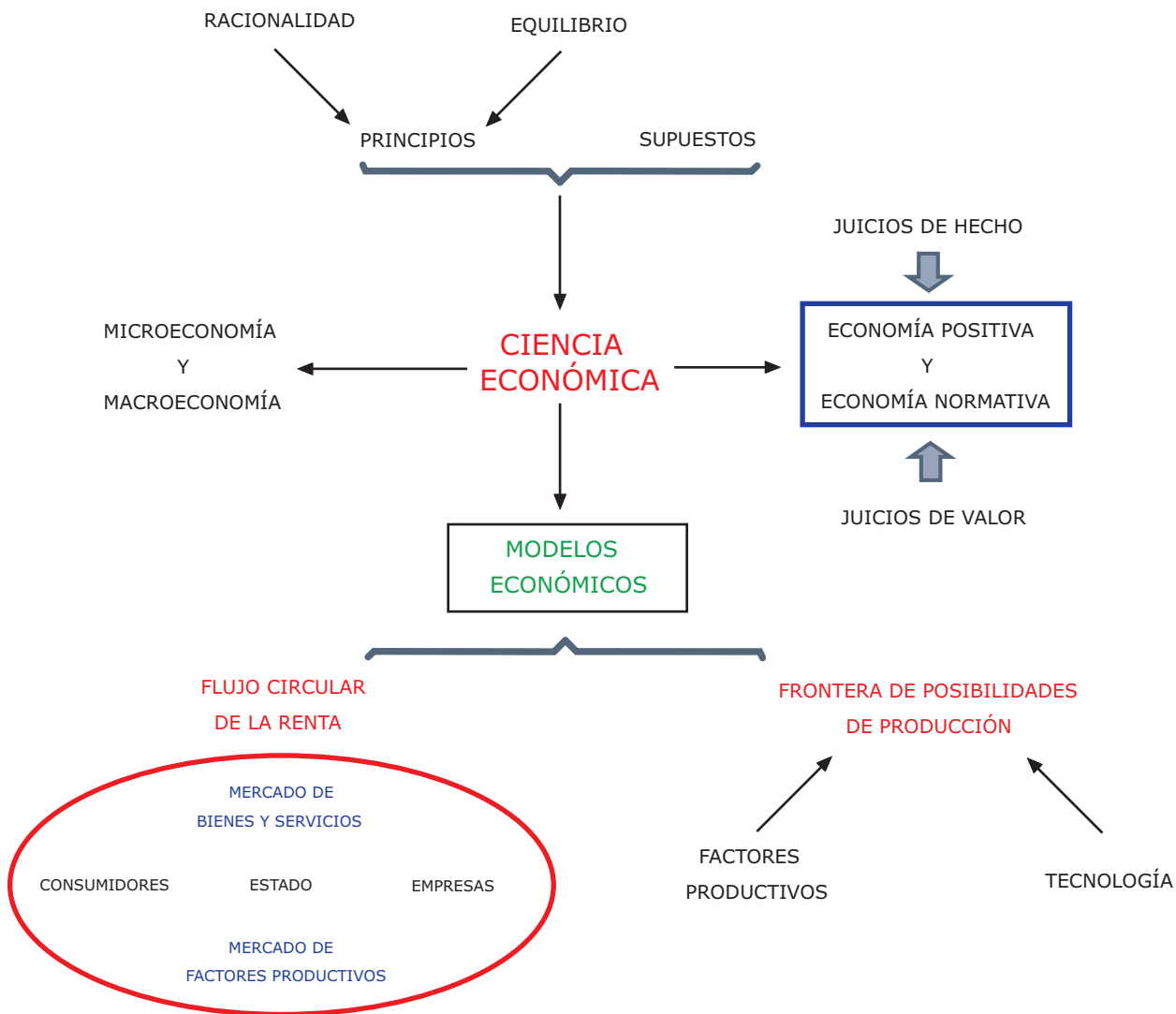
La **frontera de posibilidades** de producción muestra cómo la sociedad distribuye sus recursos entre distintos bienes.



Es importante distinguir entre **Teoría** (hechos) y **Política** (juicios).



La **microeconomía** estudia el comportamiento individual, mientras la **macroeconomía** se ocupa de asuntos globales.



¡COMERCIAMOS! →

LOS SECTORES
ECONÓMICOS

Sector primario

Sector secundario

Sector terciario

Terciarización de la economía

Ley Petty Clark



HISTORIA DEL
INTERCAMBIO

Excedente

Prehistoria

Edad antigua

Edad Media

Edad Moderna

Edad Contemporánea



DIVISIÓN DEL TRABAJO,
COMERCIO
E
INTERDEPENDENCIA

Liberalismo económico

Mercantilismo

Proteccionismo

Fisiocracia

Ganancias del comercio

Ventaja absoluta

Posibilidades de producción y de consumo



VENTAJA
COMPARATIVA

Relacion Real de Intercambio

Límites especialización



COMERCIO INTERPERSONAL
E INTERNACIONAL

Ludismo



ECONOMÍA
Y TERRITORIO

Espacio

Territorio

Instituciones

Economías externas

Actores

Economías internas

TEMA 4
División
del trabajo

1. Los sectores económicos

Para analizar el funcionamiento de la economía, se clasifica la producción en tres sectores productivos:

El sector primario

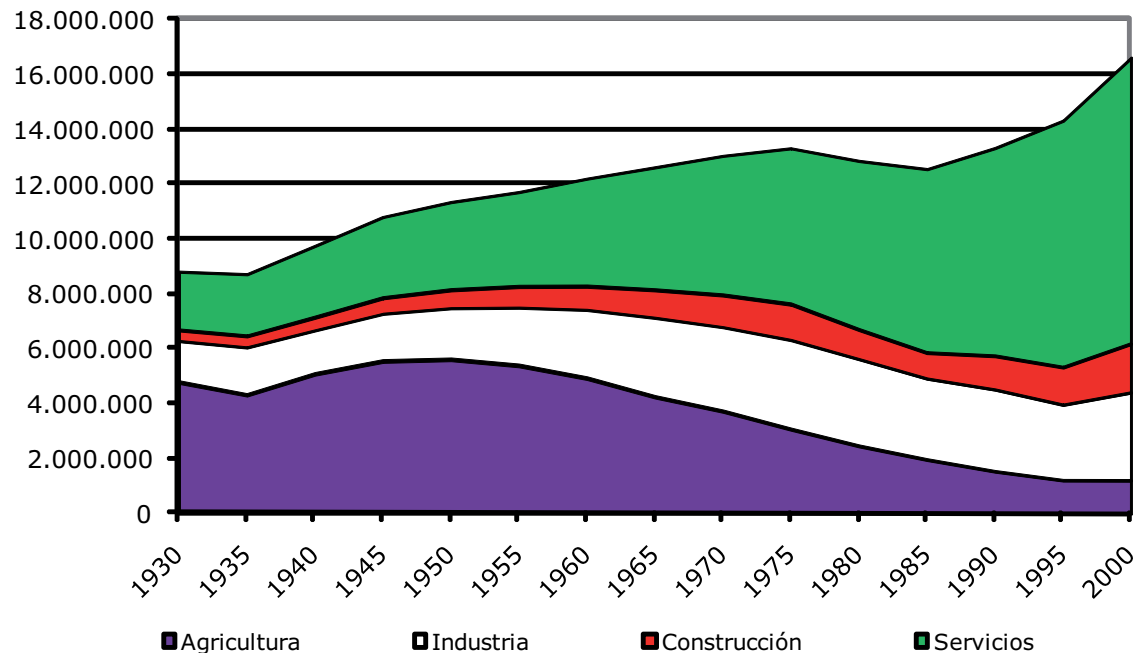
Actividades de extracción de la naturaleza: la agricultura, la ganadería, la pesca, la minería y la silvicultura.

El sector secundario

La industria y a todas las actividades de transformación de la materia prima en un bien de equipo o consumo. Se incluyen la siderurgia, las industrias mecánicas, la química, el textil, la construcción, la producción de bienes de consumo.

El sector terciario

Se dedica a ofrecer servicios a las personas y a las empresas. Su labor consiste en proporcionar a la población todos los productos disponibles en el mercado, permitiendo realizar las múltiples tareas que exige la vida en sociedad: producir, consumir y ocupar el tiempo de ocio. En este sector se incluyen: transporte, comunicaciones, banca, bolsa, seguros, turismo...



	1900	2009
España	25%	4%
EEUU	50%	1%

Población agraria / Población total

Población por sector

Leandro de Prados
El progreso económico de España (1850-2000)

La terciarización de la economía

Durante miles de años, la agricultura generó la mayor parte de los puestos de trabajo en el mundo. El sector primario es el predominante en las fases iniciales del desarrollo, y todavía hoy en los países subdesarrollados

Evolución histórica

En el año 1800 el 75% de la población mundial trabajaba en el campo, frente a un 15% que lo hacía en el sector secundario y un 10% en los servicios. A partir de 1800 con la primera revolución industrial, las fábricas comenzaron a absorber población agraria.

Se originó un aumento espectacular de la productividad, lo que redujo la necesidad de tanta fuerza de trabajo en el sector primario. Los capitales, la fuerza de trabajo y las mercancías excedentes se invirtieron en la industria. Durante mucho tiempo el crecimiento del sector secundario se tuvo como signo máximo de progreso de un país.

Las mejoras tecnológicas y de organización industrial aumentaron la productividad en la industria. Las tareas automatizadas permiten realizar el mismo trabajo con menos obreros y en menos tiempo.

Desde mediados del siglo XX el sector terciario ha cogido el relevo, y hoy en día, crea dos de cada tres nuevos empleos.

Este proceso, de paso de los recursos productivos del sector primario al secundario y finalmente al terciario, es lo que se conoce como **terciarización** de la economía y es un síntoma claro de progreso económico.

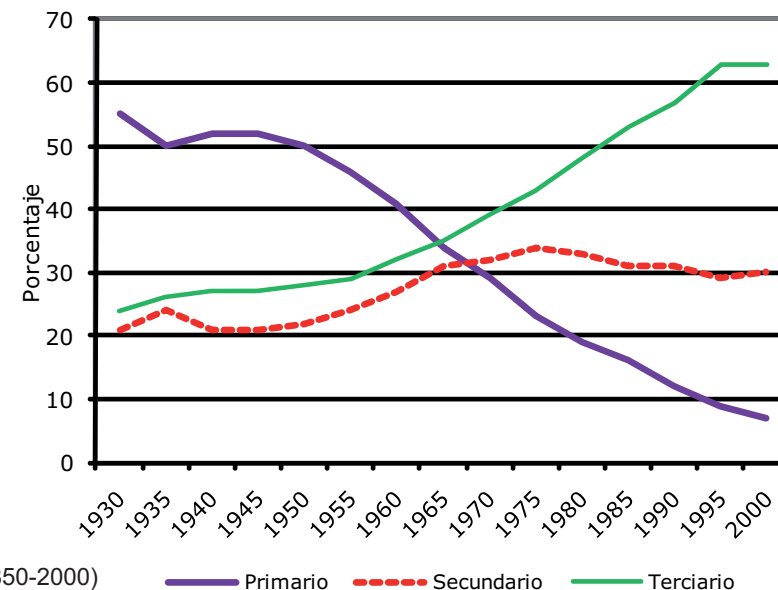
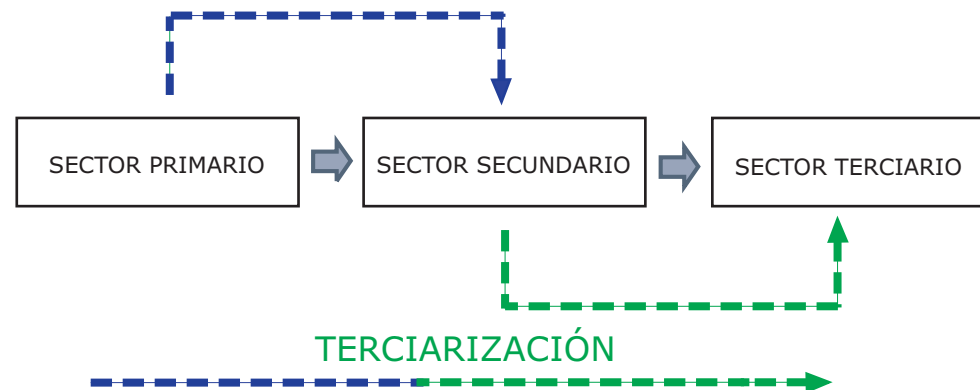
	1800	2009
Sector I	75%	4%
Sector II	15%	28%
Sector III	10%	68%

España:

Población sector / Población total

Ley Petty Clark: el progreso económico se manifiesta en el paso de trabajadores del sector primario al secundario y de éste al terciario.

Terciarización: incremento del sector terciario hasta ganar el mayor peso de la producción de un país.



Población por sector %

Leandro de Prados

El progreso económico de España (1850-2000)

— Primario — Secundario — Terciario

2. Historia del intercambio

A) Prehistoria

En el **Paleolítico** (desde hace 2,5 millones de años hasta hace 10.000 años, ¡el 99% de la historia del hombre!), la actividad económica se limita a cazar, pescar y recolectar. Lo que se obtiene se consume en el acto y **no existe el concepto de acumulación**:

El intercambio no aparece hasta que no existe un excedente.

Durante el **Neolítico** (10.000 años hasta el 4.000 a. de C.) la agricultura y ganadería **revolucionan la productividad**:

Surge la posibilidad de acumular excedente.

La propiedad es común y lo producido se comparte, pero unas tribus comienzan a **especializarse** en la agricultura y otras en la ganadería:

Nace la necesidad de intercambio.

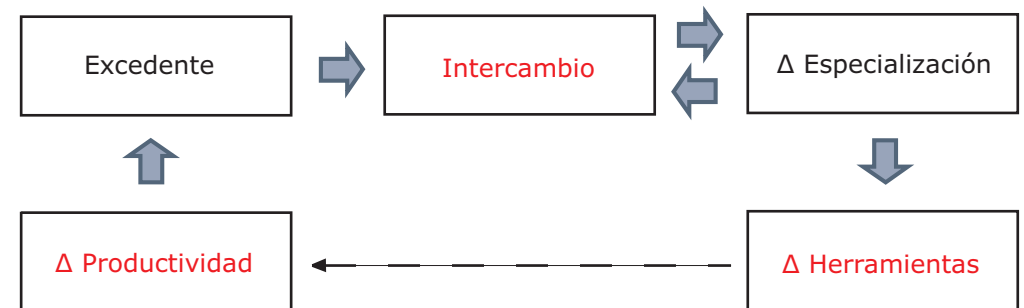
Se van perfeccionando los instrumentos utilizados para la caza, pesca y agricultura, aumentando la especialización y el comercio.

El **uso de metales** (4000 a. de C) permite crear herramientas mucho más eficaces, con lo que aumenta todavía más la productividad y el excedente económico. Comienza el intercambio de materias primas por productos elaborados. Las metales se extraen y compran en unos países (Persia, Bohemia, España y Britania) y son usados por los que poseen el conocimiento técnico (Egipto, Mesopotamia, Grecia y Roma).

Los países avanzados pagan con productos elaborados la compra de materias primas en los otros países.

La acumulación significativa de excedente conlleva la aparición del **concepto de riqueza** y el surgimiento de una sociedad desigualitaria, frente a la paleolítica en la que eran todos iguales: eso sí, igualmente pobres.

Excedente: parte de la producción no consumida.

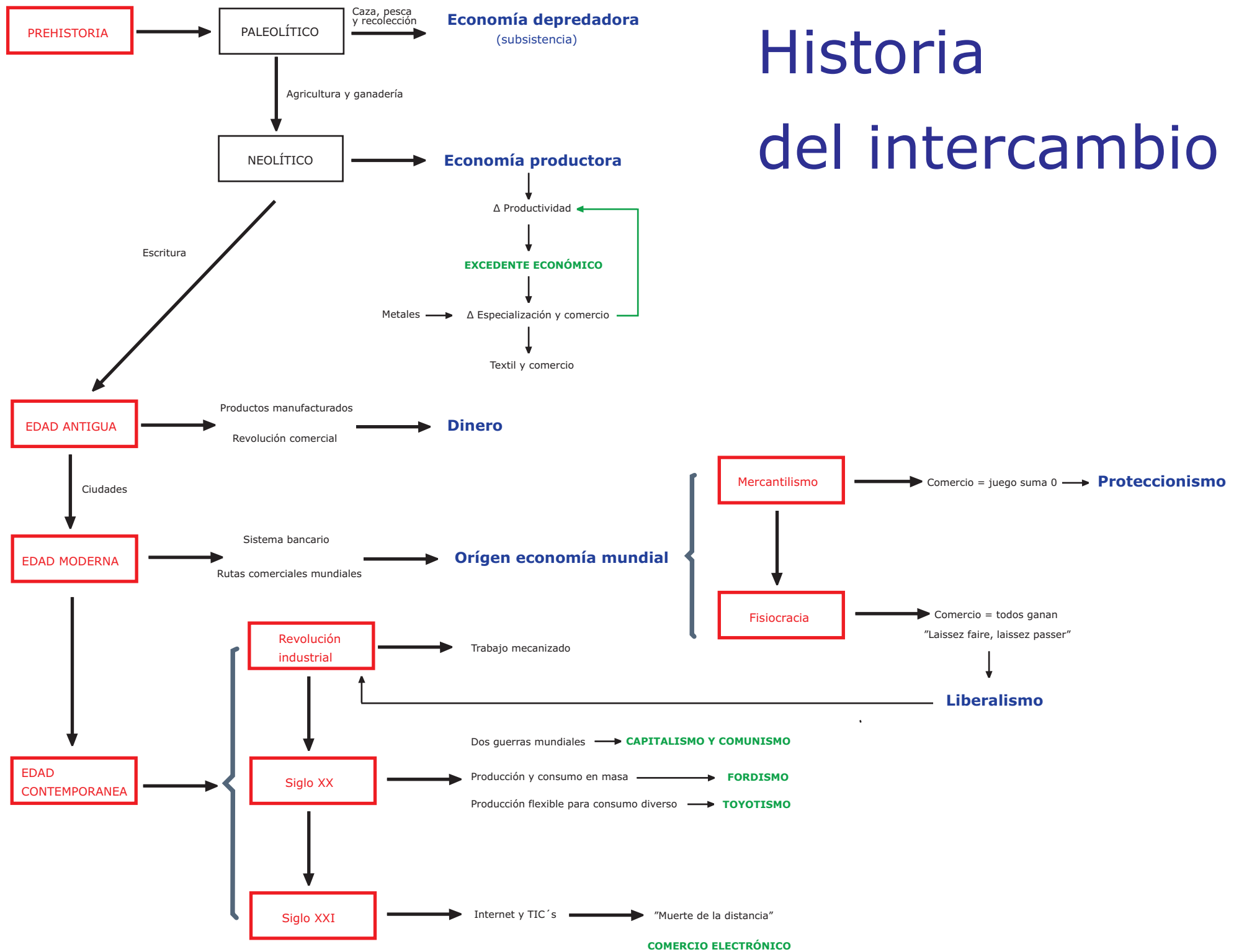


El **intercambio** nace de la aparición del excedente, de sacar partido de lo que no se consume.

El intercambio potencia la **especialización** y ésta de nuevo el intercambio.

La **desigualdad** surge de la riqueza, crea pobres y ricos. Antes...solo había pobres.

Historia del intercambio



Historia del intercambio

B) Edad Antigua

Egipto comercia a través del desierto, del Nilo, y del Mediterráneo. Los fenicios desarrollan estudios de mercado y técnicas de publicidad.

Con el **descubrimiento de la escritura** (3.000 a. de C.) se anota todo tipo de transacciones y se redactan contratos.

En Mesopotamia, el imperio babilónico revoluciona los intercambios económicos con el establecimiento de una red segura de comercio y eficientes regulaciones y técnicas comerciales.

Egipcios y babilónicos desarrollan la primera economía monetaria, aunque serán los romanos los que la perfeccionan con destreza.

Roma y Grecia crean imperios que proporcionan al comercio una gran estabilidad y favorece su crecimiento. Con Roma comienza también a establecerse una relación comercial asimétrica entre la metrópolis y las colonias, que carecen de su poder económico y militar.

A medida que aumenta el comercio, la división del trabajo y la especialización, el trueque muestra cada vez más limitaciones:

Surge la necesidad de facilitar estos intercambios mediante el dinero.

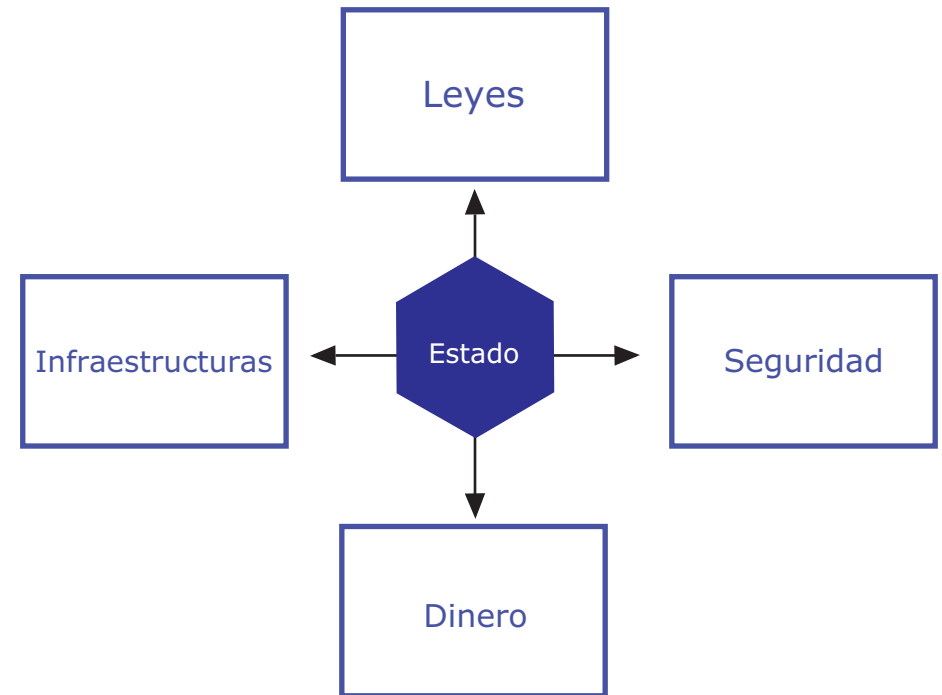
C) La Edad Media (S.V-XV)

Europa se sume en una **etapa oscura de subsistencia**, aunque destaca el papel de musulmanes y judíos que ponen los cimientos del sistema financiero y crediticio, clave para el crecimiento económico.

Es importante el papel de las rutas de peregrinaje como lugar de intercambio (El Camino de Santiago).

China e India desarrollan una gran actividad comercial. Destaca la ruta de la seda, de 12.000 kms que conecta Oriente con Occidente.

El **Estado** aparece para garantizar el cumplimiento de los contratos y proteger las redes de comercio.



El **Camino de Santiago** fue muy concurrido durante la Edad Media, después cayó en el olvido y en los últimos tiempos ha recuperado cierto auge.

Ha sido declarado por la Unesco Patrimonio de la Humanidad; Itinerario Cultural Europeo por el Consejo de Europa y ha recibido el título honorífico de Calle mayor de Europa.

Historia del intercambio

D) Edad Moderna (S.XV-SVIII). Más comercio, más bienestar

Con la **reactivación del comercio**, de las rutas marítimas y terrestres, y el desarrollo de las ciudades nace la Edad Moderna (mediados S XV).

El descubrimiento y explotación de América, África, China y la India inyecta riqueza e impulsa la actividad económica. Se desarrolla el **sistema bancario**, los medios de transporte y las primeras concesiones de monopolios para explotar los nuevos territorios:

Nace una economía con visión mundial.

El **Mercantilismo** (s. XVI y s. XVII) considera que un país gana comerciando a costa de otros. El estado juega un papel fundamental en la vida económica con fuertes medidas proteccionistas. Los mercantilistas no comprenden que el comercio no es un juego de suma cero entre competidores, al contrario, ambas partes pueden verse beneficiadas.

Con la imposición de restricciones y barreras a la importación, todas las naciones terminan siendo más pobres.

Para la **Fisiocracia** (s. XVIII), la economía funciona bien sin la intervención del estado:

Sin barreras al comercio la creación de riqueza es mayor.

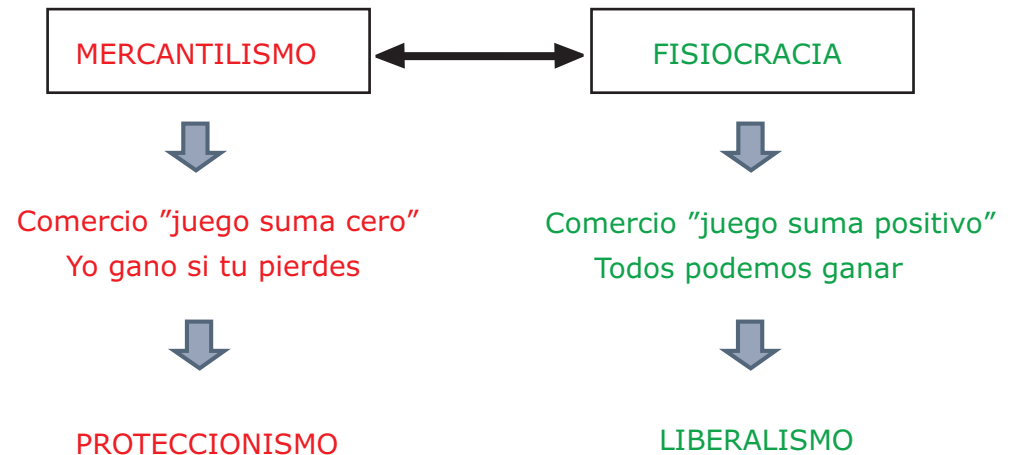
Los fisiócratas están obsesionados con el papel de la tierra como fuente de riqueza, y aunque subestiman los otros sectores, esta preocupación por aumentar su rendimiento **crea importantes excedentes agrarios**:

Se propicia el desplazamiento de trabajadores del campo a las ciudades: el germen de la revolución industrial.

Proteccionismo: restricción del comercio para favorecer a los productos nacionales.

“Dejad hacer, dejad pasar, el mundo camina por sí mismo”
(Laissez faire, laissez passer, le monde va de lui-même).
Mercier de la Riviere (1720-1794)

Juego de suma cero: situación en la que la ganancia o pérdida de un participante se equilibra con exactitud con las pérdidas o ganancias de los otros participantes.



El comercio **no es un juego de suma cero**, no implica que uno gane y otro pierda: todos pueden ganar.

Historia del intercambio

E) Edad Contemporánea (S. XVIII-)

El lema de la Fisiocracia influyó en posteriores pensadores liberales.

La **Revolución Industrial** (mediados del siglo S XVIII) multiplicó el excedente con la producción en serie, y con ello el intercambio.

Surge el **Liberalismo**, que consolida la idea de que el comercio aumenta el bienestar. Se alcanza unos niveles de prosperidad inimaginables anteriormente. Los avances tecnológicos y las innovaciones son continuos.

La última mitad del siglo XX está protagonizada por la **construcción de un orden mundial** (ONU e instituciones financieras internacionales), la creación de la Unión Europea y otros mercados comunes, el predominio de las empresas multinacionales y el nacimiento de la ayuda al desarrollo.

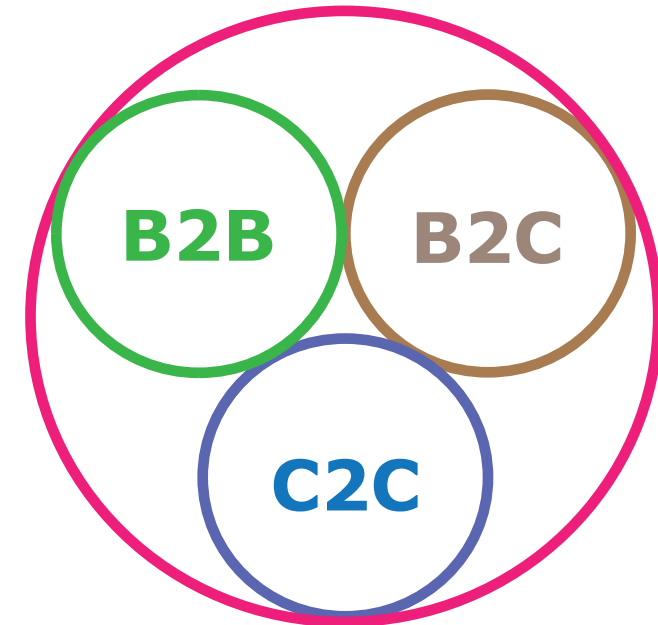
Internet y el comercio global

Internet transforma el inicio del siglo XXI, con las nuevas tecnologías el tiempo y la distancia dejan de ser grandes obstáculos en las transacciones económicas, por lo que **el intercambio se vuelve completamente global**. China e India vuelven a emerger como potencias económicas.

Aparece y se generaliza el **comercio electrónico**, caracterizado porque comprador y vendedor no se encuentra físicamente en el mismo sitio y emplean tecnologías de la información para el intercambio. Sus antecedentes estarían en la venta por catálogo (1920) y por televisión (1980).

*Estamos en la era de “la muerte de la distancia” (The Economist).
El intercambio ya es global.*

Liberalismo económico: mayor uso del mercado para coordinar la actividad económica.



Modalidades de comercio electrónico:

- Comercio de empresa a empresa (B2B “Business to Business”)
- Comercio de empresa a consumidor (“B2C” Business to Consumer”)
- Comercio de consumidor a consumidor (“C2C” Consumer to Consumer “)

3. División del trabajo, comercio e interdependencia

Adam Smith lo tenía claro, la causa de “La riqueza de las naciones” era la **división y especialización del trabajo y el comercio**: aumentaba la destreza, ahorra tiempo y permitía liberar mentes para crear máquinas.

Más de doscientos años de historia le han dado totalmente la razón:

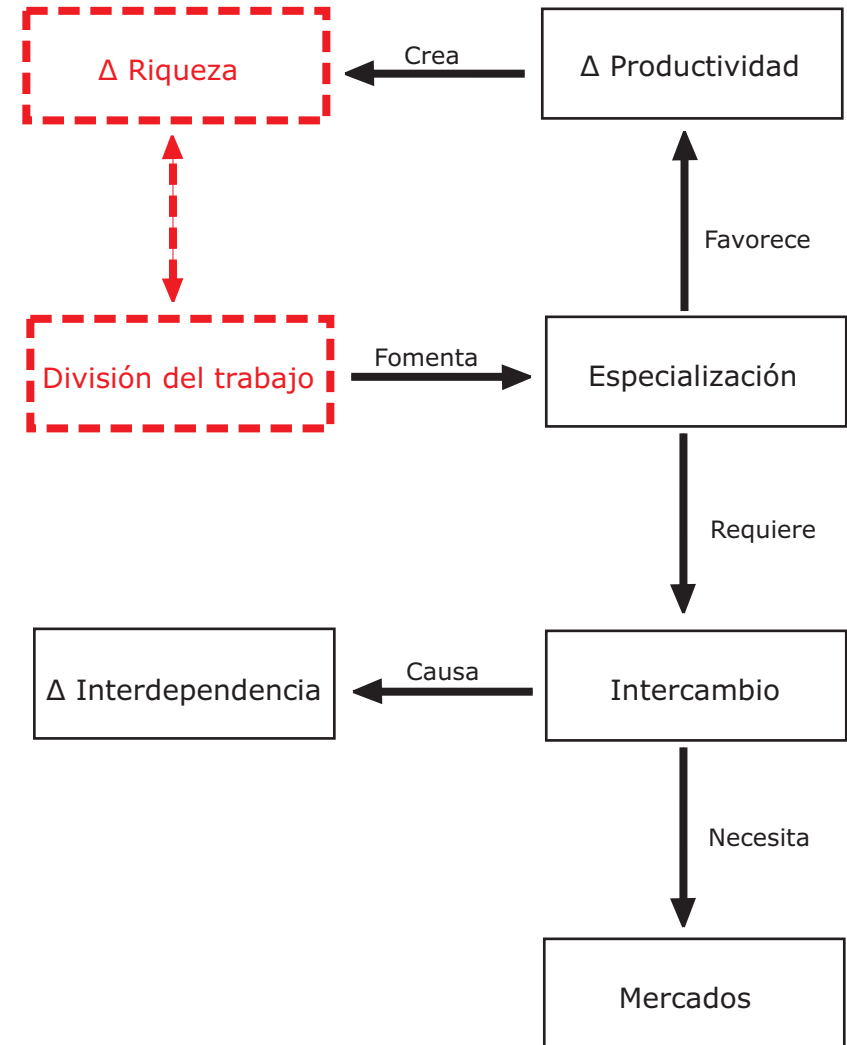
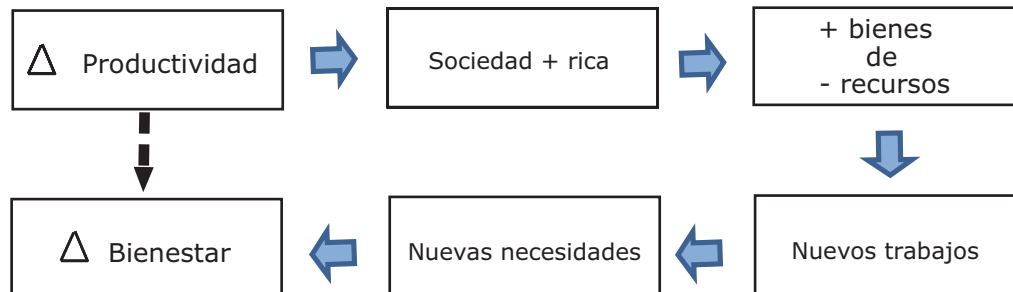
Somos más productivos, es decir, más ricos.

Con el comercio **todo el mundo puede ganar**, ya que permite la especialización en las actividades que mejor se realizan y después del intercambio, comprar una mayor variedad de bienes y servicios a un coste más bajo.

El comercio nos hace más ricos, pero también más dependientes de los otros.

El comercio lleva a un **uso más eficiente** de los recursos, pero aunque a medio plazo todo el mundo gana, en el corto plazo genera perdedores.

Sus **efectos son similares al desarrollo tecnológico**: destruye puestos de trabajo en las industrias más ineficientes, especialmente los puestos con perfiles menos cualificados.



"Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia **no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo**. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; éste no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre." **Adam Smith**.

Las ganancias del comercio

Andrea y Basilio son dos náufragos en una isla. No se llevan nada bien: ni se hablan, ni comercian. Ambos dedican 80 horas semanales a la caza y a la pesca.

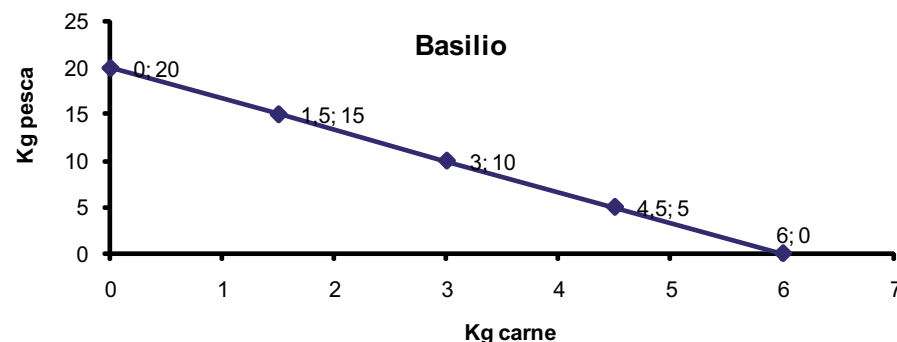
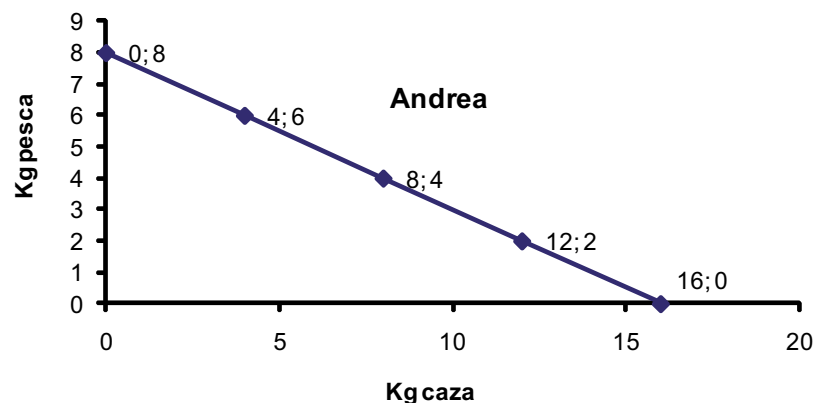
Andrea

Recursos	Horas caza	80	60	40	20	0
	Horas pesca	0	20	40	60	80
Producción	Kg. caza	16	12	8	4	0
	Kg. pesca	0	2	4	6	8

Basilio

Recursos	Horas caza	80	60	40	20	0
	Horas pesca	0	20	40	60	80
Producción	Kg. caza	6	4,5	3	1,5	0
	Kg. pesca	0	5	10	15	20

Ventaja absoluta: una persona tiene ventaja absoluta frente a otra en la producción de un bien, si tarda menos horas que la otra persona en obtener una unidad de dicho bien.



	Horas necesarias para producir 1 kg		Cantidad producida en 80 horas	
	Caza	Pesca	Caza	Pesca
Andrea	5	10	16	8
Basilio	13,33	4	6	20

Para comparar la productividad se utiliza la **ventaja absoluta**. Andrea tiene ventaja absoluta en la caza (5 h / 1kg de caza) y Basilio en la pesca (4h / 1kg de pesca).

Si Andrea se especializa en cazar y Basilio en pescar, disfrutarán de una mayor cantidad de bienes para su consumo, ya que la frontera de posibilidades de consumo conjunta les permite alcanzar un mayor bienestar.

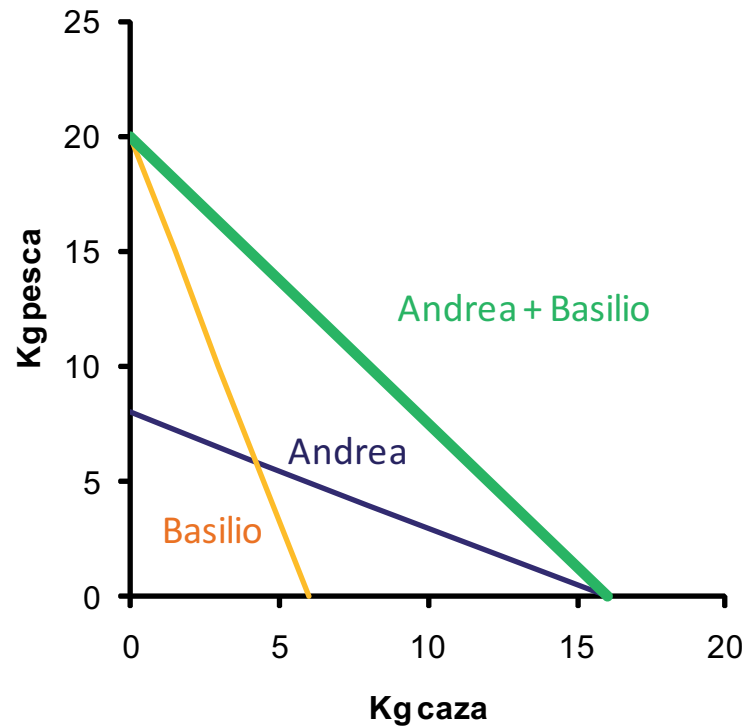
Si cada uno se especializa en el bien que produce mejor y después comercian, **alcanzaran un mayor bienestar**.

Posibilidades de producción y de consumo

Con el comercio tenemos que distinguir entre las posibilidades de producción y las posibilidades de consumo.

Las primeras siguen siendo las mismas, pero las posibilidades de consumo conjunto es ahora mayor.

“Nunca una nación se ha arruinado comerciando”
Benjamin Franklin (1706-1790)



Supongamos que a nivel individual Andrea hubiera escogido la combinación (8;4) y Basilio la (3;10).

En total estarían disfrutando de 11 kg de caza y 14 pesca, cuando si se especializaran tendrían 5 kg adicionales de caza y 6 de pesca para repartirse entre los dos.

La **FPP conjunta** hace ahora alcanzables combinaciones de producción y consumo que antes no lo eran.

4. La ventaja comparativa

Pero ¿qué sucedería si Andrea es más eficiente tanto cazando como pescando? ¿se habrían terminado las posibilidades de intercambio?

Ahora Andrea es más eficiente en la producción de los dos bienes (5 h/kg de caza y 4 h/kg de pesca). Tiene ventaja absoluta en ambos.

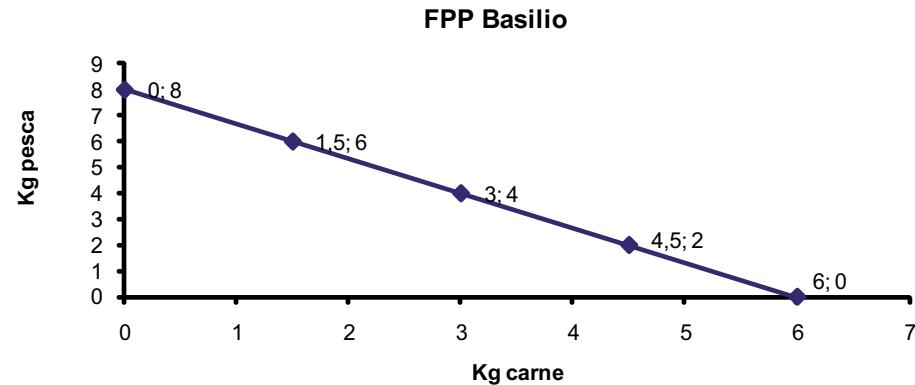
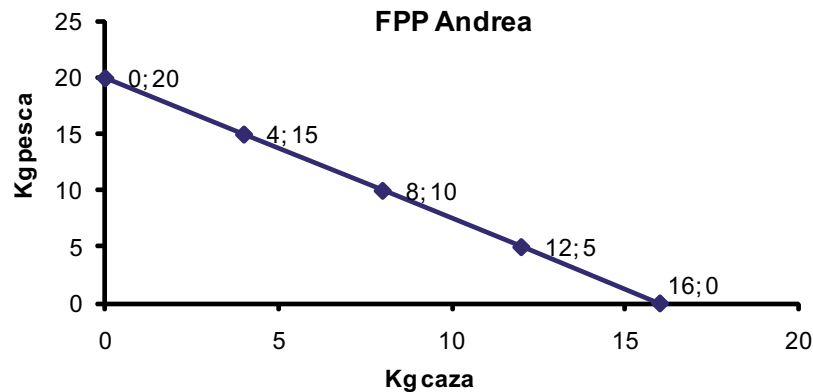
Ventaja comparativa: una persona tiene ventaja comparativa frente a otra en la producción de un bien, si el coste de oportunidad que tiene para ella la obtención de una unidad de dicho bien es menor que la que tiene para la otra persona.

Andrea

Recursos	Horas caza	80	60	40	20	0
	Horas pesca	0	20	40	60	80
Producción	Kg. caza	16	12	8	4	0
	Kg. pesca	0	5	10	15	20

Basilio

Recursos	Horas caza	80	60	40	20	0
	Horas pesca	0	20	40	60	80
Producción	Kg. caza	6	4,5	3	1,5	0
	Kg. pesca	0	2	4	6	8



	Horas necesarias para producir 1 kg		Cantidad producida en 80 horas	
	Caza	Pesca	Caza	Pesca
Andrea	5	4	16	20
Basilio	13,33	10	6	8

“La ventaja comparativa es el mejor ejemplo que se conoce de un principio económico indiscutiblemente cierto, pero que sigue sin ser obvio para personas inteligentes”.

Paul Samuelson (1915-2009)

Los costes de oportunidad

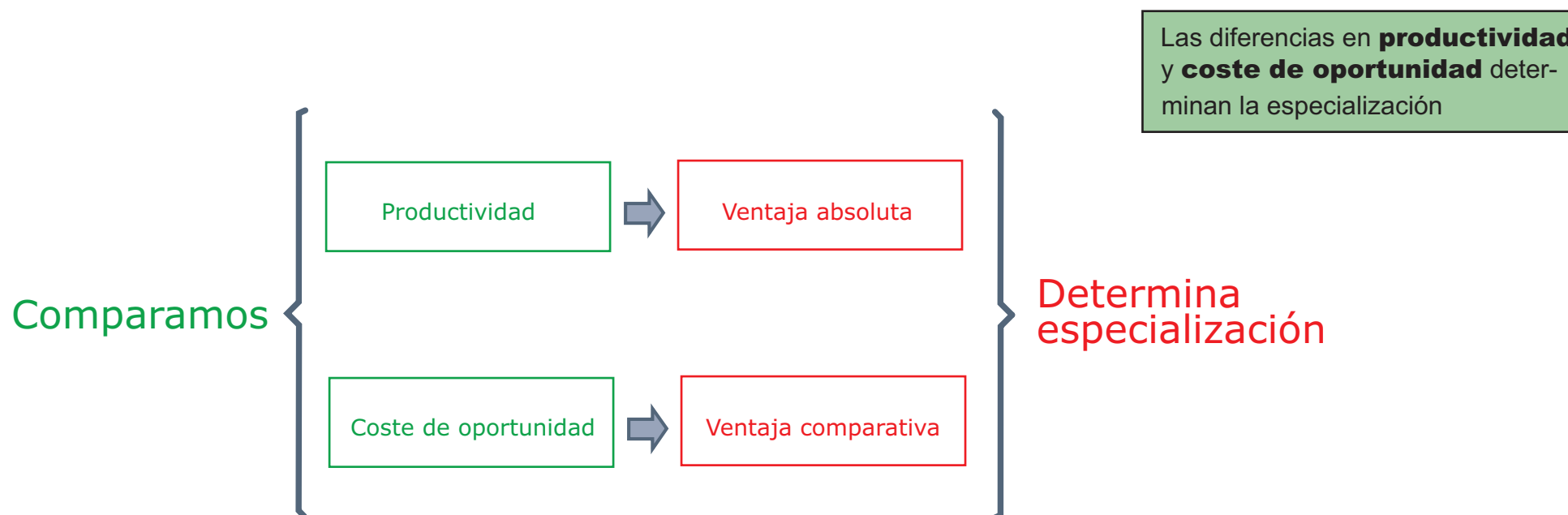
Para determinar en qué bien se especializará cada uno, comparamos sus costes de oportunidad.

Andrea tendría ventaja comparativa en la producción de caza (1,25 frente a los 1,33 de Basilio), mientras que Basilio la tendría pescando (0,75 frente a los 0,8 de Andrea). Por tanto Andrea se dedicará a cazar y Basilio a la pesca.

La **pendiente de su FPP es precisamente su coste de oportunidad**, ya que si dividimos la altura entre la base ($20/16$), la pendiente es 1,25. El coste de oportunidad de 1kg de pesca sería la proporción inversa $4/5=0,8$ kg de caza.

Basilio en cambio necesita 13,33 horas para producir un kg de caza, con esas horas produciríamos 1,33 kg de pesca ($13,33/10$). El coste de oportunidad del kg de pesca sería de nuevo con la proporción inversa $10/13,33=0,75$ kg de caza. En este caso la pendiente es 1,33 ($8/6$).

		Coste de oportunidad de 1 kg de	
		Caza	Pesca
Andrea	1,25 kg de pesca	0,8 kg de caza	
Basilio	1,33 kg de pesca	0,75 kg de caza	



La relación real de intercambio

Una vez que sabemos en qué bienes se especializará cada persona, nos queda averiguar la relación real de intercambio: cómo intercambiarán la caza y la pesca.

Estará situada entre sus respectivos costes de oportunidad, de tal manera que el kg de carne se intercambiará a un precio que esté entre 1,25 (lo ideal para Basilio) y 1,33 kg de pesca (lo mejor para Andrea).

Como el precio de cualquier bien, esta relación de intercambio va a depender de la disposición de los agentes a comprar o vender a los distintos precios.

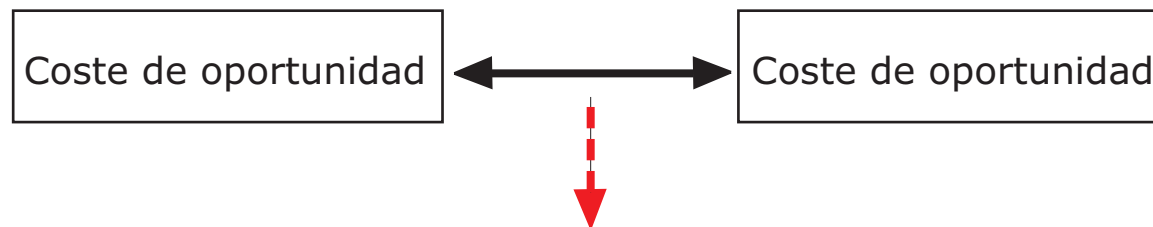
Si Andrea de manera individual se sitúa en la combinación (12, 5) y Basilio al que también le gusta mucho la carne en (4, 2,66). En total estarían disfrutando de 16 kg de caza y 7,66 de pesca.

Deciden especializarse, y de acuerdo a la ventaja comparativa Andrea caza y Basilio pesca. Después intercambian el kg de caza por 1,30 kg de pesca (precio que está entre 1,25 y 1,33 kg de pesca por kg de carne).

Por tanto, **¡ambos han salido ganando con la división del trabajo y el intercambio!**

Relación real de intercambio: relación a la que se intercambian los bienes.

	Cantidad producida y consumida sin comercio		Cantidad producida con especialización		Cantidad consumida después del intercambio	
	Caza	Pesca	Caza	Pesca	Caza	Pesca
Andrea	12	5	16	0	12	5,2
Basilio	4	2,66	0	8	4	2,8



Relación real de intercambio

Causas y consecuencias de la ventaja comparativa

Aunque muchas veces se asocia únicamente a un talento innato, en la mayor parte de los casos, la ventaja en producir un bien o servicio mejor que el resto de la gente se puede explicar por factores como educación, formación y experiencia.

Las sociedades desarrolladas confían operaciones y trabajos cada vez más complejos a personas específicamente formadas para ello, por eso, los esfuerzos en aumentar el capital humano se traducen en mejoras en cualificaciones, trabajos más enriquecedores y mayores ingresos.

Especialización y ganancias de bienestar

A nivel internacional, los países pueden tener ventaja comparativa por motivos diversos: recursos naturales, clima, cultura, lengua, instituciones eficientes...

Si cada persona, empresa o país se especializa en la producción del bien en el que tiene ventaja comparativa, la producción total ("la tarta") aumenta, y este aumento puede utilizarse para mejorar el bienestar de todo el mundo.

Las ganancias de bienestar que origina el comercio ocasionan que cada vez sea más rentable especializarse en tareas más concretas.

Limitaciones a la especialización.

Si la especialización es tan buena, ¿por qué no todos los países se especializan a gran velocidad?

Un factor esencial de la especialización es la densidad de población, por eso la población especializada es mayor en los núcleos urbanos que en las zonas rurales. Factores como las leyes y las costumbres pueden limitar la especialización y el comercio

Persona, región o país



"Los nepalíes no lo hacen todo ellos mismos porque sean pobres, sino que son pobres en parte porque lo hacen todo ellos mismos."

B.Bernanke (1953-)

La ventaja comparativa explica la **interdependencia y las ganancias** derivadas de la división del trabajo y del comercio.

Muestra que al especializarnos en lo que hacemos relativamente mejor, todo el mundo sale ganando.

Especialización
ventaja comparativa



Δ Producción



Δ Bienestar

Comercio interpersonal y comercio internacional

Del mismo modo que las personas comercian porque salen ganando, los países también comercian entre sí para aumentar su nivel de bienestar, ya que la **autosuficiencia tanto a nivel personal como de nación, conlleva niveles más bajos de riqueza**. Las naciones pueden verse beneficiadas si se especializan en los bienes que tienen ventaja comparativa.

En el comercio entre países, dentro cada nación hay individuos que se benefician y otros que salen perdiendo, por lo que aunque el efecto global es claramente positivo (los beneficios de quienes ganan superan a las pérdidas de quienes pierden), los grupos perjudicados tratan de persuadir a los poderes públicos para que impongan barreras que limiten el comercio.

Comercio y tecnología

Los efectos de la tecnología y el comercio son similares: los recursos se utilizan más eficientemente y la sociedad aumenta su bienestar. Es tan absurdo estar en contra de comerciar como de mejorar tecnológicamente, sin embargo continuamente aparecen movimientos en contra de alguno de estos avances.

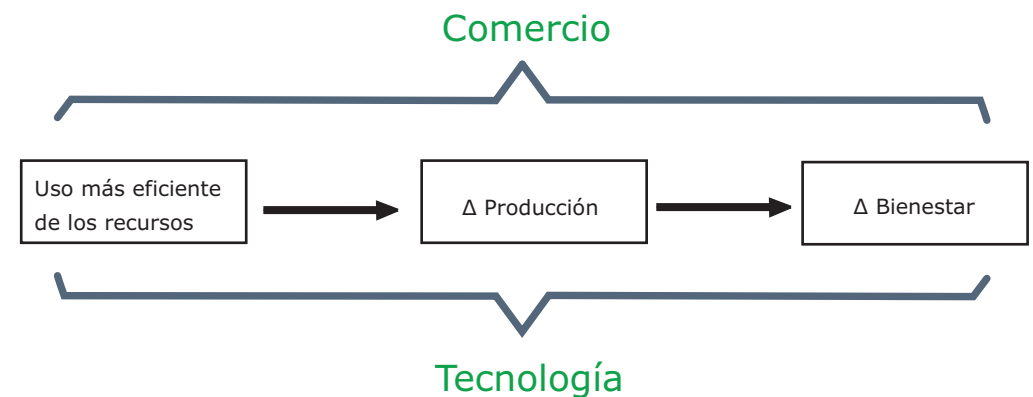
A principios del siglo XIX, el ludismo fue un levantamiento de obreros contra la mecanización de las fábricas. Destruían las máquinas por el temor de perder el trabajo.

Los dos siglos siguientes demostraron lo equivocados que estaban, ya que la clase media experimentó una verdadera revolución del bienestar y los niveles de ocupación se mantuvieron o mejoraron.

El aspirador mexicano

Cuando se creó la NAFTA (1994), el tratado de libre comercio EEUU-México, algunos políticos auguraban que todas las empresas se marcharían a México debido a sus bajos costes de mano de obra. Transcurridos más de quince años, algunos empleos se han perdido en EEUU pero se han creado otros con el comercio.

Ludismo: revuelta violenta de los obreros contra los medios de producción (siglo XIX).



5. Economía y territorio

Tradicionalmente en economía se consideraba el espacio como el simple “sitio” en que tenía lugar la actividad económica. Su papel era pasivo y para la empresa representaba sólo un coste más a tener en cuenta.

No se entendía muy bien porqué algunas zonas tendían a tener mucha industria y otras ninguna. La industria se orienta a la demanda, pero también la población acaba desplazándose a los lugares donde hay empleo.

Pero los costes no solo vienen determinados por lo que la empresa hace en su interior (economías internas) también por el exterior (dónde está ubicada). La concentración de industrias favorece la reducción de costes para el conjunto del sector: se comienza a entender **porqué en determinadas zonas se acumula o no el capital físico.**

La teoría centro periferia

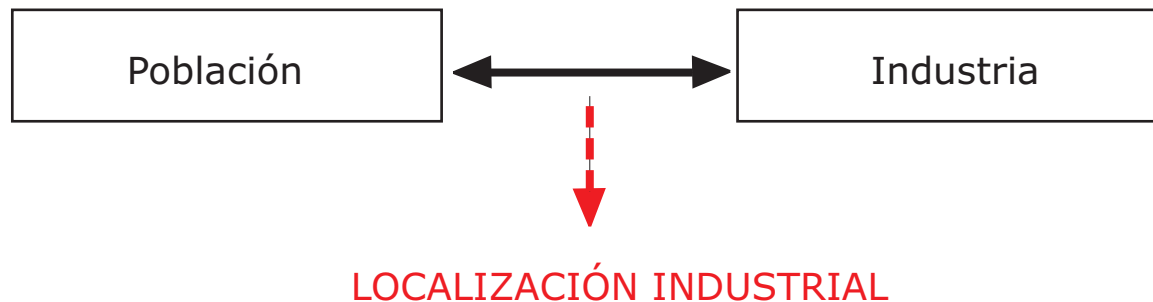
Estas ideas se van perfeccionando con la teoría del centro y la periferia: las industrias poco eficientes tienden a estar localizadas de forma dispersa y cerca de las materias primas, y las modernas y eficientes en enclaves concretos.

Los procesos de acumulación de capital se generan y dirigen desde los espacios centrales (economías desarrolladas) y en los espacios periféricos (economías subdesarrolladas) sólo hay esta acumulación de forma mucho más residual.

Espacio: lugar (pasivo) en el que tiene lugar la actividad económica.

Economías externas: ventajas logradas por una empresa mediante fácil acceso a suministros, mercados, mano de obra cualificada; medios de financiación, investigación y servicios; y otros recursos productivos disponibles.

Economías internas: ventajas logradas por una empresa mediante su capacidad de utilizar equipo, administración, publicidad y otros recursos productivos ya existentes, a través de un gran volumen de producción.

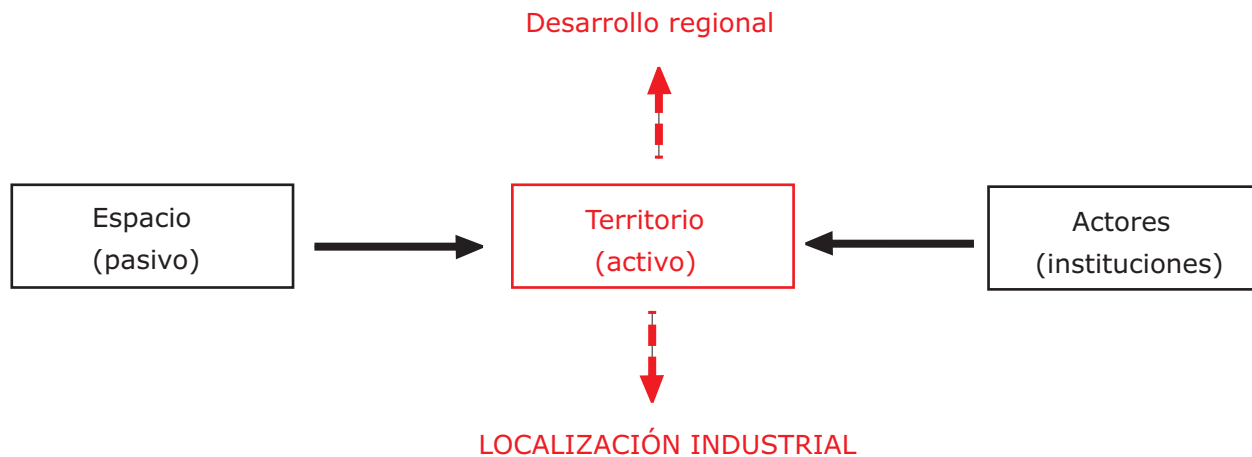


Localización y territorio

Pero en los años 70 se constató que economías sin dotaciones de recursos naturales como Japón destacaban a nivel mundial en industrias como la construcción naval o la siderurgia, países de la denominada “periferia” lograban crecer y desarrollarse mediante procesos de acumulación de capital productivo mientras otros quedaban totalmente descolgados, importantes regiones del “centro” entraban en claro declive y otras sin embargo mostraban importantes niveles de desarrollo económico.

El concepto de “espacio” explica muy poco lo que sucede en la realidad, por lo que toma protagonismo la idea de “territorio”. Es un espacio social, que va a desempeñar un papel activo y con una serie de elementos sociales y culturales que afectan al desarrollo económico de la región.

Así, los llamados “**actores**” del territorio (conjunto de instituciones tanto públicas como privadas y elementos culturales y sociales) van a promover o no el arraigo de empresas y el aumento o disminución del capital productivo en la región.



Territorio: espacio activo que afecta al desarrollo económico de la región.

Instituciones: usos, hábitos, costumbres y normas por los que se rigen las relaciones sociales y económicas entre los miembros de un grupo.

El caso africano

Uno de los principales factores que impiden a muchos países pobres del continente africano desarrollarse es el grave deterioro institucional:

- Corrupción extrema de cargos públicos.
- Imposibilidad de garantizar la ley el orden.
- Ausencia de respeto a la propiedad privada, desincentiva el ahorro y la creación de riqueza..

División del trabajo

El **comercio** ha sido el principal motor del **bienestar económico** de la humanidad.



El origen de la riqueza está en la **productividad**, que aumenta con la división del trabajo y la **especialización**.



Las **ventajas comparativas** indican la dirección de la especialización y del comercio.



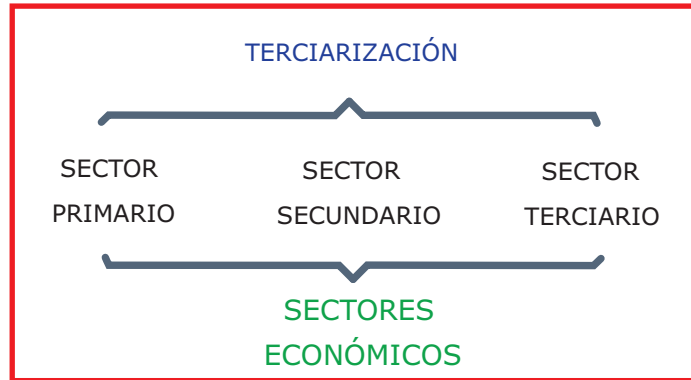
A medida que **aumenta la productividad**, se pueden ir trasvasando recursos **hacia otras actividades**.



Los **países ricos** (los que son muy productivos) tienen un **sector servicios muy desarrollado**.



El **territorio** juega un **papel activo en la localización empresarial**.

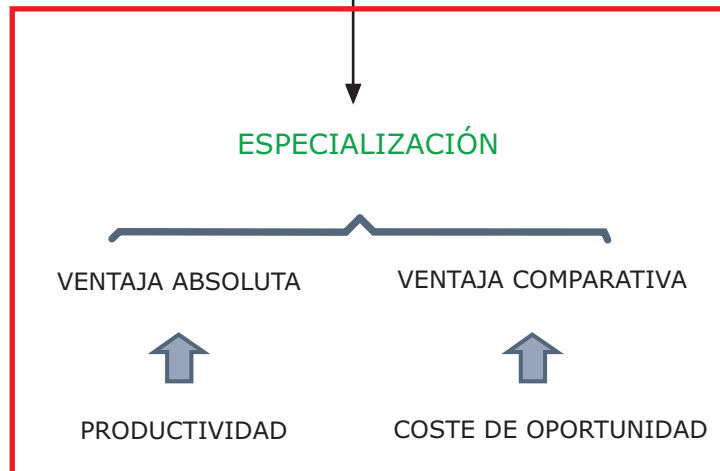


DIVISIÓN DEL TRABAJO

ECONOMÍA Y TERRITORIO

HISTORIA DEL INTERCAMBIO

- PREHISTORIA
- EDAD ANTIGUA
- EDAD MEDIA
- EDAD MODERNA
- EDAD CONTEMPORÁNEA



¡PRODUCIMOS! →

LA PRODUCCIÓN



CICLO DE ACTIVIDAD



PRODUCCIÓN EN EL CORTO PLAZO



COSTES DE PRODUCCIÓN



DECISIÓN DE CUÁNTO PRODUCIR



PRODUCCIÓN EN EL LARGO PLAZO

TEMA 5 Producción

Valor añadido

Productividad

Beneficio

Ciclo de explotación

Corto plazo

Largo plazo

Función de producción

Producto marginal

Producto medio

Coste fijo

Coste variable

Coste total

Coste marginal

Coste variable medio

Coste fijo medio

Eficiencia

Ingreso total

Ingreso medio

Ingreso marginal

Beneficio medio

Maximización de beneficio

Umbral de rentabilidad

Rendimientos a escala

Economías de escala

Deseconomías de escala

1. La producción

Mediante el consumo de bienes y servicios se satisfacen necesidades, pero antes de que pueda existir consumo tiene que haber producción, y ella requiere el uso de factores productivos. .



Producción: transformación mediante tecnología de factores de producción (inputs) en bienes y servicios (outputs).

El valor añadido

Las empresas transforman los factores (inputs) en un producto (output), generando “valor” o utilidad en ese proceso.

A medida que los bienes son más útiles, su precio aumenta en el mercado, por lo que las empresas con mayor capacidad de crear valor son las que obtienen más beneficios.

Las empresas intentan ofrecer a sus clientes productos y servicios que les proporcionen una utilidad mayor o diferente de la que proporciona la competencia.

La empresa es la **unidad básica de producción** y su objetivo maximizar el beneficio.

Valor añadido: diferencia entre el valor del producto y el valor de los factores productivos que adquiere a otras empresas

El pan

El agricultor produce trigo por valor de 1 €.



El molinero le compra el trigo y produce harina por valor de 3 €.



El panadero transforma la harina en pan por valor 6 €.



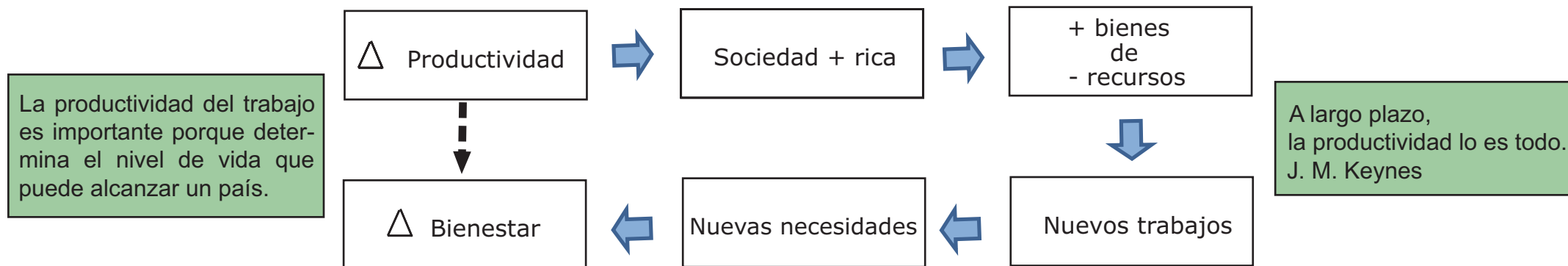
VA agric. 1 - 0 = 1€
VA molin. 3 - 1 = 2€
VA panad. 6 - 3 = 3€

Total v. añadido = 6 €

2. La productividad

La productividad es el producto por factor, la eficiencia con la que los materiales de los que se parte se transforman en producto: lo bueno que se es haciendo las cosas.

A mayor producción por hora, más disponibilidad de bienes para satisfacer más necesidades, lo que aumenta el bienestar de la sociedad. Los países desarrollados disfrutan de un alto nivel de vida por la elevada productividad de su trabajo.



¿Qué determina la productividad?

La inversión en capital físico, en capital humano, en investigación y desarrollo, y la eficacia de las instituciones determinan el crecimiento de la productividad.

El **capital físico** son las máquinas, herramientas... "el factor de producción producido por el hombre", y está muy relacionado con la evolución de la tecnología, que depende de la investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i).

El **capital humano** aumenta con la especialización, la formación, la experiencia y el desarrollo de habilidades. Para que capital físico y capital humano den sus máximos frutos deben **estar en sintonía**, ya que la eficiencia en la utilización de mejores medios de capital físico está condicionada por el nivel de formación de las personas que los utilizan y su capacidad de esfuerzo y organización.

Las **instituciones** son mucho más que los organismos públicos y privados, es la forma en la que se relacionan las personas, con sus hábitos buenos y malos. Existen muchas sociedades dotadas de una gran riqueza de factores productivos que no logran salir de la pobreza por defectos de carácter institucional.

En Europa, en términos reales se ha multiplicado por 10. Somos 10 veces más ricos.



3. El ciclo de actividad de la empresa

Las empresas compran materias primas a sus proveedores, que almacenan para después transformar en productos, para su venta los clientes. En las empresas comerciales no transforman físicamente, la empresa actúa como un intermediario entre proveedores y clientes.

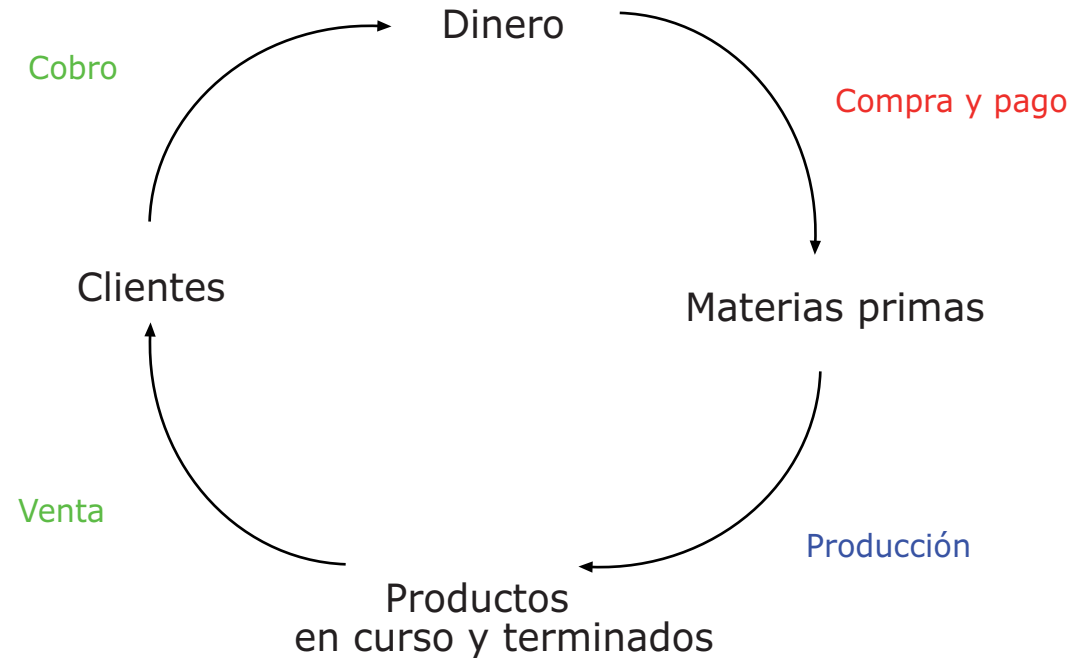
Los beneficios

Las empresas realizando este ciclo esperan obtener beneficios. La cantidad que reciben por la venta de su producción es el ingreso total y lo que pagan para adquirir los factores de produc-

Beneficio: es la diferencia entre el ingreso total y el coste total
 $Bfo = IT - CT$

Ciclo de maduración : el tiempo desde que se adquiere la materia prima hasta que se cobra al cliente.

Ciclo de explotación



A menor tiempo en curso ➡ más giros al año ➡ mayor rentabilidad

Ciclo dinero-mercancía-dinero

El ciclo normalmente comienza con la salida de dinero de la empresa para pagar a los proveedores de materias primas y termina cuando los clientes pagan los productos.

Cuantas más veces al año la empresa sea capaz de repetir este ciclo, más dinero podrá ganar y mayor rentabilidad obtendrá de sus recursos. En algunos productos el ciclo puede durar horas (panadería) en otros

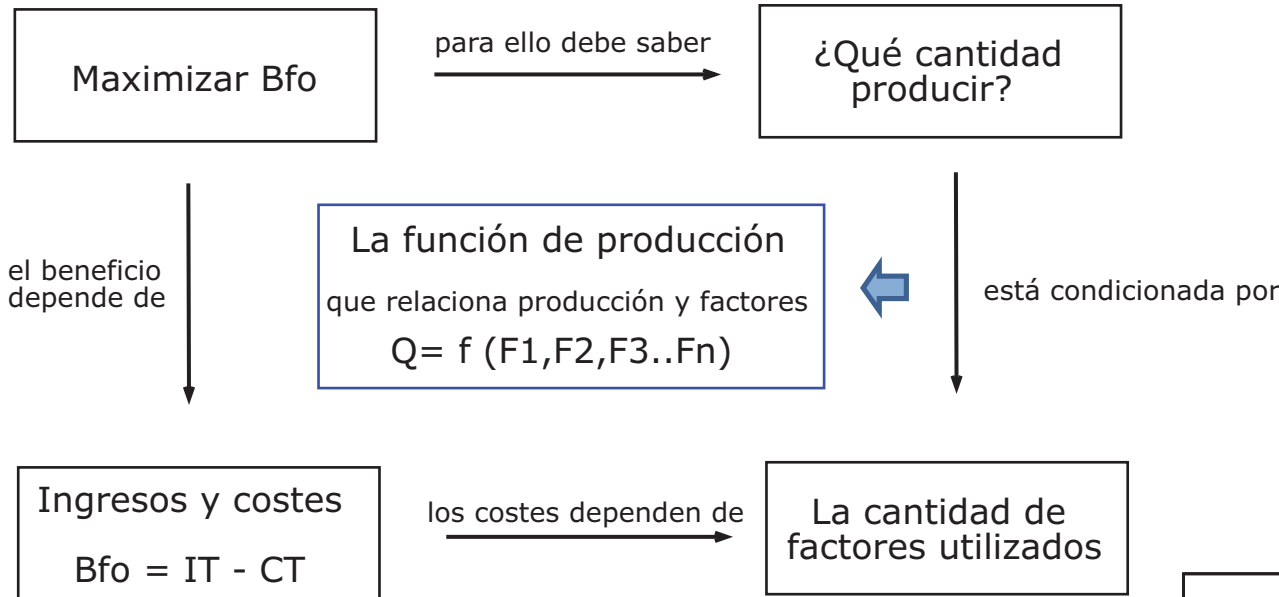
4. La función de producción

La relación tecnológica entre los factores empleados para producir y el producto obtenido, se puede mostrar por medio de una función:

$$Q = f (F1,F2,F3,...Fn)$$

Q sería la cantidad total producida en un periodo de tiempo determinado y F1,F2,F3,...Fn, los factores productivos empleados.

El objetivo de la empresa es



Capital y trabajo

Vamos a plantear un sencillo modelo en el que supondremos que sólo existen dos factores de producción: trabajo y capital.

$Q = f (K,L)$, K y L son las cantidades empleadas de capital y trabajo.

En el corto plazo supondremos que sólo se puede variar las cantidades del factor variable (trabajo), mientras que en el largo plazo todos los factores serán modificables

Corto plazo: periodo de tiempo en el que no es posible alterar las cantidades de uno o más factores productivos

Largo plazo: periodo de tiempo necesario para que todos los factores de producción sean variables

	Corto plazo	Largo plazo
↓	↓	↓
VARIABLE	Trabajo	VARIABLE
FIJO	Capital	VARIABLE

5 La producción en el corto plazo

La empresa ha de **conocer cuánto puede producir y determinar cuánto quiere producir.**

Para aumentar la producción debe aumentar la cantidad de factores que emplea, pero no es fácil en poco tiempo, adquirir una cantidad mayor de todos.

La función de producción nos indica cuánto podemos producir, mientras que la decisión de cuánto queremos producir dependerá de los beneficios.

Cuánto puede producirse



decisión técnica



Función de producción

Cuánto debe producirse

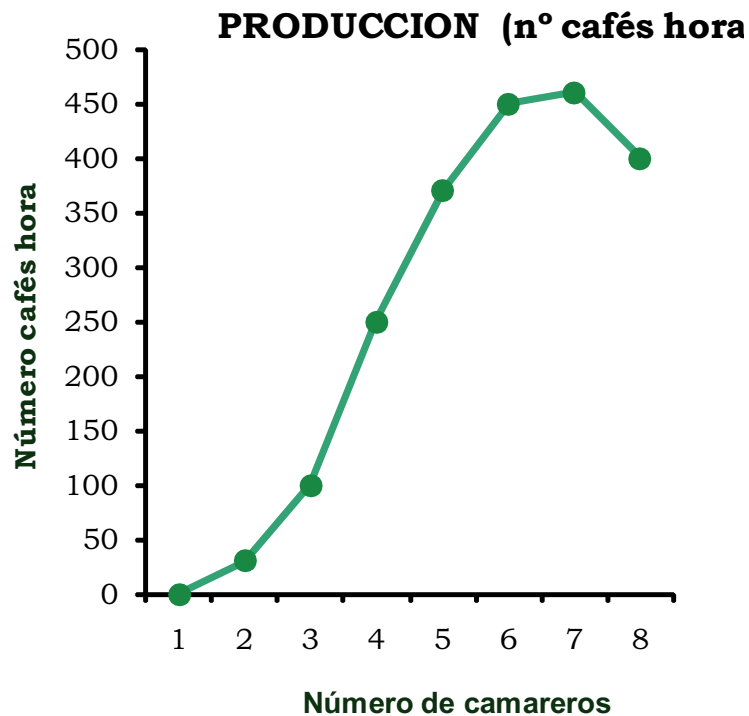


decisión económica



Función de costes

¡No tiene porqué ser bueno producir lo máximo posible!



El cálculo del producto marginal

El primer camarero, aumenta la producción de 0 a 30, por lo que su producto marginal sería 30 cafés (30-0). En el caso del segundo 70 cafés (100-30), el tercero 150...y el con el cuarto el Pmg empieza a descender.

Trabajo Nº camareros	PRODUCCIÓN Nº cafés hora	PRODUCTO MARGINAL	PRODUCTO MEDIO
0	0		
1	30	30	30
2	100	70	50
3	250	150	83,33
4	370	120	92,5
5	450	80	90
6	460	10	76,67
7	400	-60	57,14

Producto marginal: variación de la producción al utilizar una unidad más de factor

$$P_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

Producto medio: producción por factor. Es la productividad de un factor.

$$P_{me} = \frac{Q}{L}$$

6. Los costes de producción

La empresa escogerá cuánto quiere y le interesa producir en función de los precios y de los costes, buscando el máximo beneficio.

Coste fijo (CF): coste que no varía con el nivel de producción.

Coste variable (CVT): coste que varía con el nivel de producción.

Coste total (CT): suma de costes fijos y costes variables. $CT = CF + CVT$

Los costes medios y el coste marginal

Es muy útil para la empresa conocer los distintos costes por unidad producida.

$$\frac{CT}{Q} = C_{me}$$

Coste medio: coste por unidad de producción.

$$\frac{CF}{Q} = CF_{me}$$

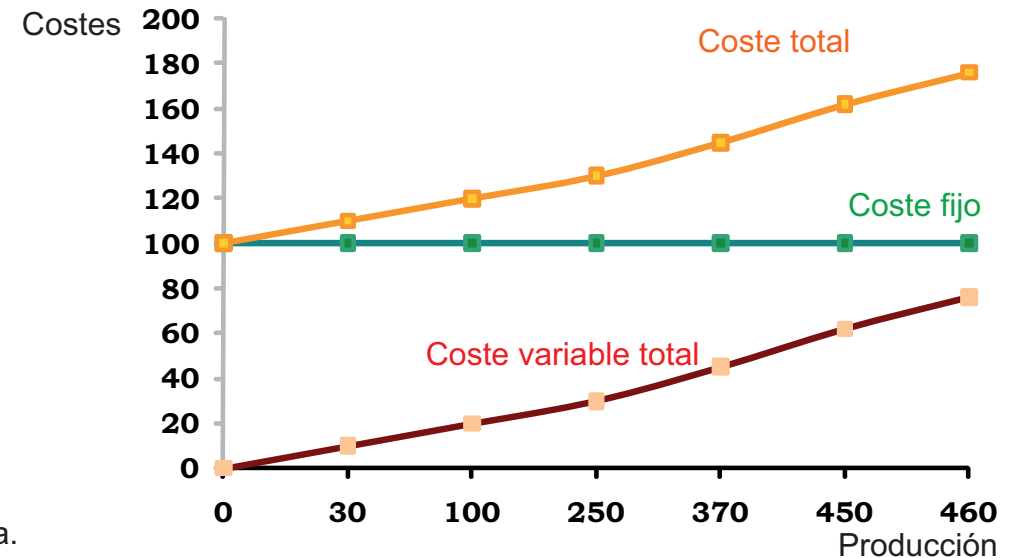
Coste fijo medio: coste fijo por unidad de producción.

$$\frac{CVT}{Q} = CV_{me}$$

Coste variable medio: coste variable fijo por unidad de producción.

$$\frac{\Delta CT}{Q} = C_{mg}$$

Coste marginal: aumento del coste total por producir una unidad adicional.



Producción Nº cafés hora	CF en €	CVT en €	CT en €
0	100	0	100
30	100	10	110
100	100	20	120
250	100	30	130
370	100	45	145
450	100	62	162
460	100	76	176

El cálculo del producto marginal

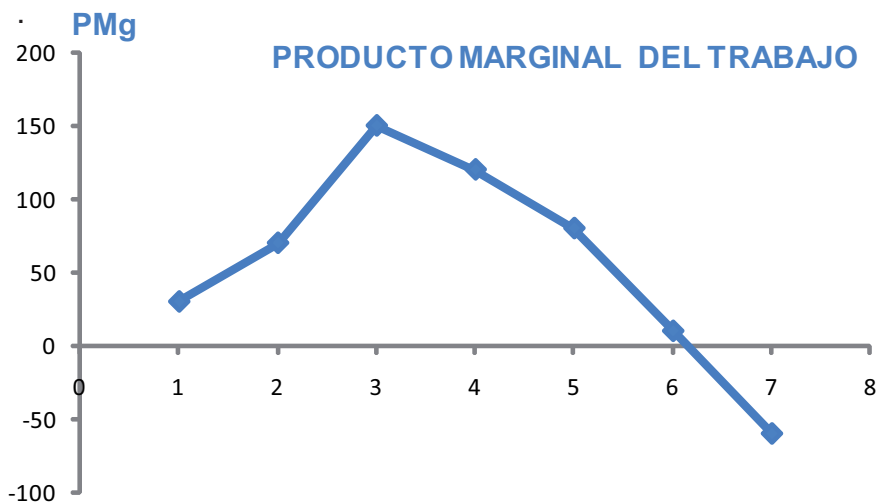
Si producimos 30 unidades incurriendo en unos costes totales de 110 € y el aumento a 100 unidades provoca que los costes asciendan a 120 €.

El coste de producir ha aumentado 10 €, por lo que estimamos el coste marginal de cada una de esas setenta nuevas unidades en $100/70=1,43€$.

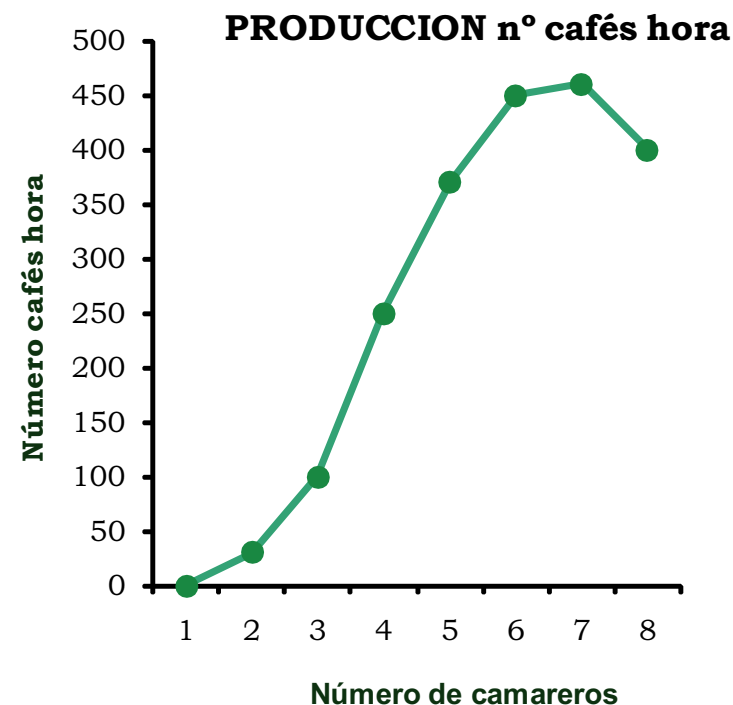
7. Eficiencia y función de producción.

Todos los puntos de la función de producción son eficientes: son la cantidad máxima que puede producirse con un determinado número de factores.

Ley de los rendimientos decrecientes : a medida que aumentamos unidades del factor variable, su producto marginal decrece al compartir los mismos factores fijos



Las gráficas muestran el punto en el que empieza actuar la ley de rendimientos decrecientes: El producto marginal decrece al compartir los factores variables las mismas instalaciones (factores fijos).



¿Por qué desciende la producción?

Un camarero produce 30 cafés en una hora. Al contratar el segundo y el tercer camarero, el número de cafés servidos por hora aumenta todavía más.

Parece lógico, los camareros han dividido el local por áreas, se coordinan muy bien y enseguida atienden a los nuevos clientes.

El cuarto y el quinto camarero también contribuyen, pero a un ritmo claramente menor. Contratar un sexto camarero implica que empiezan a entorpecerse en la barra, la máquina de café se satura y comienzan los tropiezos por el local: la producción aumenta sólo en 10 cafés.

Al añadir un trabajador más la saturación de la barra ya es total y comienzan las broncas entre ellos y los continuos tropezones: **la producción desciende.**

Trabajo Nº camareros	PRODUCCIÓN Nº cafés hora	PRODUCTO MARGINAL	PRODUCTO MEDIO
0	0		
1	30	30	30
2	100	70	50
3	250	150	83,33
4	370	120	92,5
5	450	80	90
6	460	10	76,67
7	400	-60	57,14

8. Los ingresos

Para decidir qué cantidad le interesa producir debe conocer sus ingresos, que se determinan en función del precio de venta y la cantidad vendida.

Ingreso total : precio por cantidad vendida.

$$IT = P * Q$$

$$\frac{IT}{Q} = lme$$

Ingreso medio: cantidad ingresada por unidad vendida.

$$\frac{Bfo}{Q} = Bfome$$

Beneficio medio: beneficio por unidad de producción.

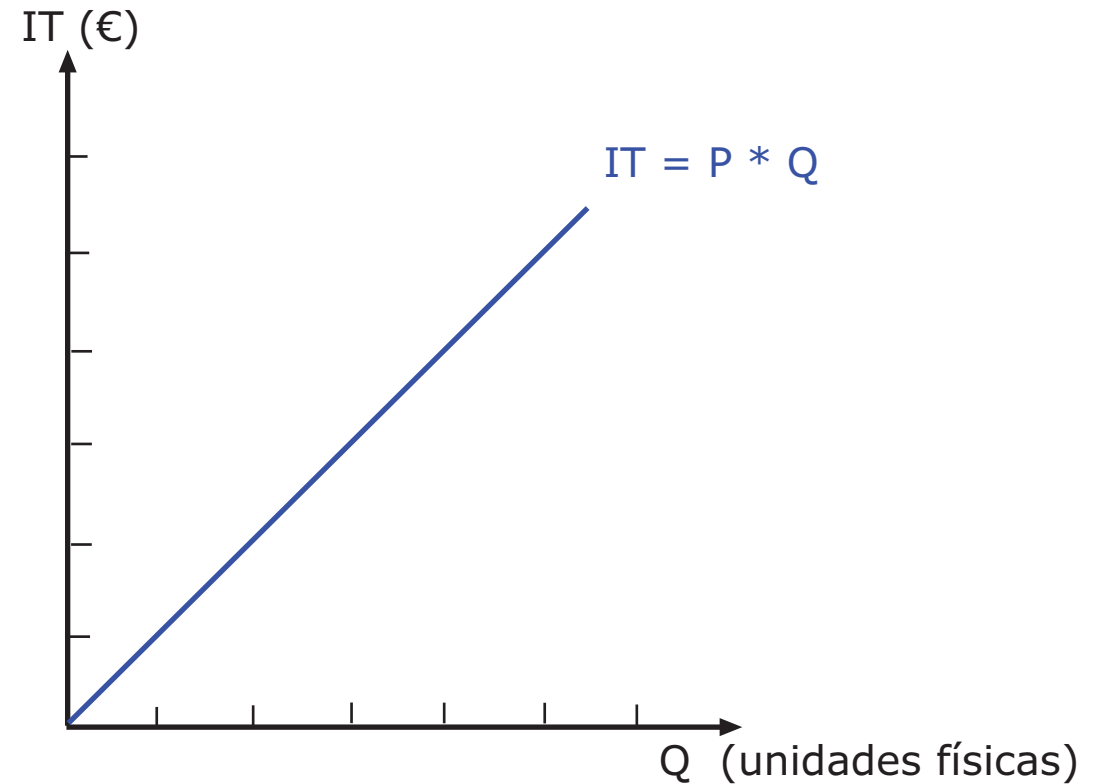
$$\frac{\Delta IT}{Q} = lmg$$

Ingreso marginal: cantidad ingresada pr unidad adicional.

El ingreso se mueve rápido...

La mayor parte de los ingresos de la empresa informática HP proceden de productos que hace un año... no existían.

Si el precio de venta los cafés es de 1 €, y vende en una hora 100 cafés, el $IT=1*100= 100€$



El precio es la pendiente de IT

9. La decisión de cuánto producir

Para decidir qué cantidad le interesa producir, debe conocer sus ingresos, determinados en función del precio y la cantidad vendida.

Examinando la tabla, podemos comprobar que **si el empresario quiere maximizar los beneficios**, contrataría aquel número de trabajadores (cinco) que le dan los beneficios mayores (288 €).

Para maximizar beneficios comparamos ingresos marginales y costes marginales.

Factor trabajo nº de camareros	Producción nº cafés hora	CT en €	Cmg en €	Precio en €	IT en €	Img en €	BENEFICIO
0	0	0	-	1	0	-	-100
1	30	110	0,33	1	30	1	-80
2	100	120	0,14	1	100	1	-20
3	250	130	0,07	1	250	1	120
4	370	140	0,13	1	370	1	225
5	450	162	0,21	1	450	1	288
6	460	176	1,40	1	460	1	284

También llegamos al mismo resultado comparando el ingreso marginal y el coste marginal correspondientes a cada unidad producida.

Mientras el **ingreso marginal sea superior al coste marginal**, el aumento de producción (mediante la contratación de camareros) es rentable, ya que se eleva la cifra de beneficios.

Sin embargo, cuando el coste marginal de producir la sexta unidad (1,40€) es superior al ingreso marginal que origina (1 €), no es rentable para el productor producir esa cantidad (460 cafés) ni contratar al sexto trabajador.

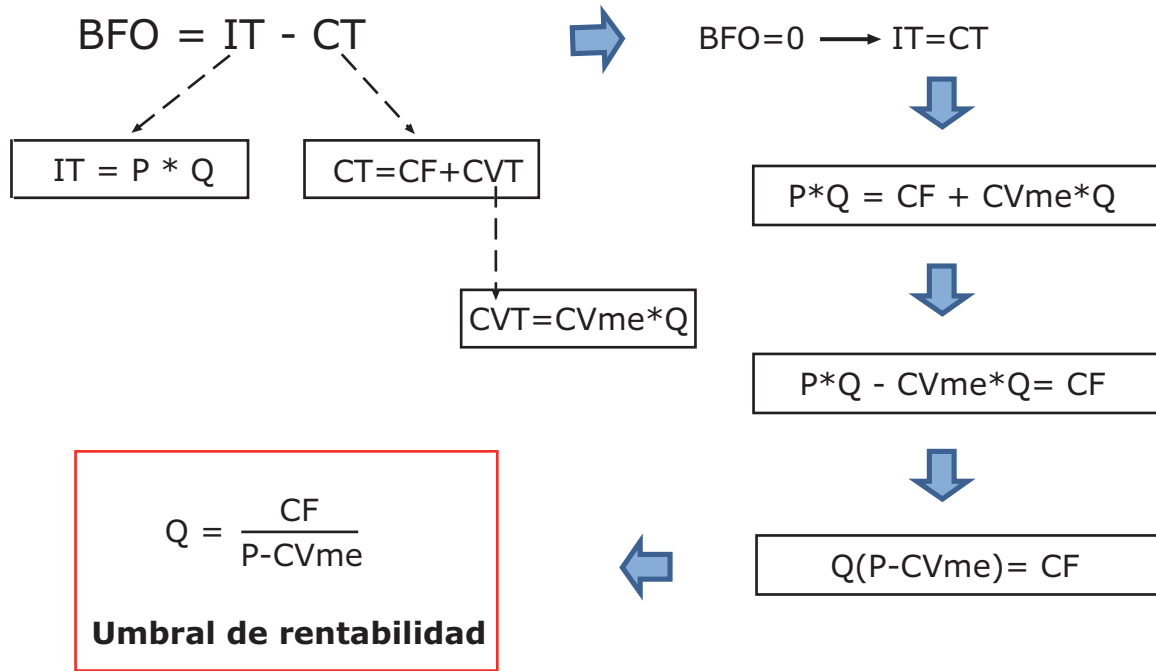
Tanto aportas, tanto vales...

Cuando en 1989 cayó el muro de Berlín, las empresas de Alemania Oriental se privatizaron y empezaron adoptar criterios económicos en su gestión.

Estaban llenas de trabajadores que apenas aportaban al proceso productivo (¡tampoco cobraban mucho!), pero al comparar el ingreso marginal con el coste marginal de cada trabajador, el resultado fueron más de 400.000 despidos.

10. El umbral de rentabilidad

Para la empresa es importante saber en qué momento empieza a ganar dinero. Suponemos que los costes son funciones lineales.

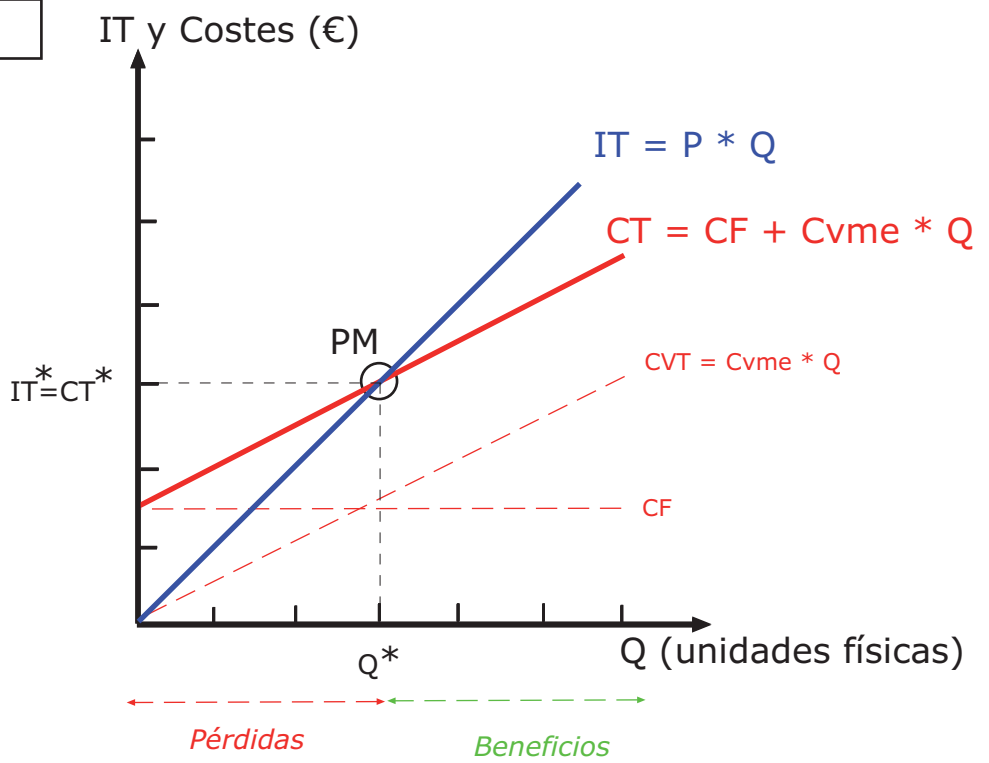


Umbral de rentabilidad (punto muerto): es el nivel de producción a partir del cual la empresa obtiene beneficios

Fíjate que la pendiente del IT (p) debe ser mayor que la pendiente del CT (CVme), para que puedan llegar a existir beneficios.

Por cada unidad que producimos y vendemos ingresamos una cantidad de euros (P), que ha de cubrir no sólo el coste de los factores asociados directamente a la producción de esa unidad vendida (CVme), sino también los costes generales (CF),

Si produce y vende por debajo de este punto, la empresa está incurriendo en pérdidas y si lo hace por encima obtiene beneficios.



11. Ejemplo práctico de umbral de rentabilidad

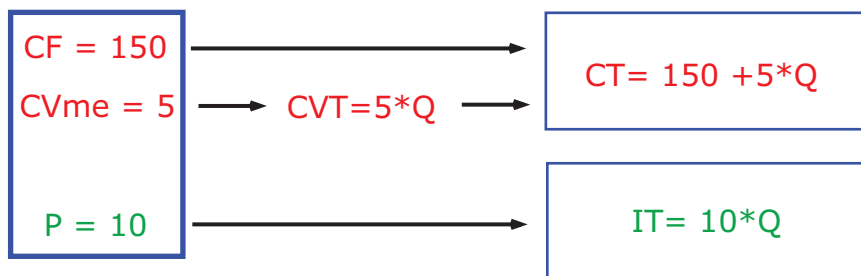
Tienes un puesto de pasteles ambulante. Cada día soportas unos costes fijos de 150 € (impuestos, seguro y alquiler del puesto) y por cada docena de pasteles que elaboras incurres en un coste de 5 € (materias primas, envoltorio, y regalo sorpresa). El precio de la docena de pasteles es de 10 €.

¿Cuántas docenas tienes que vender al día para no perder dinero?.

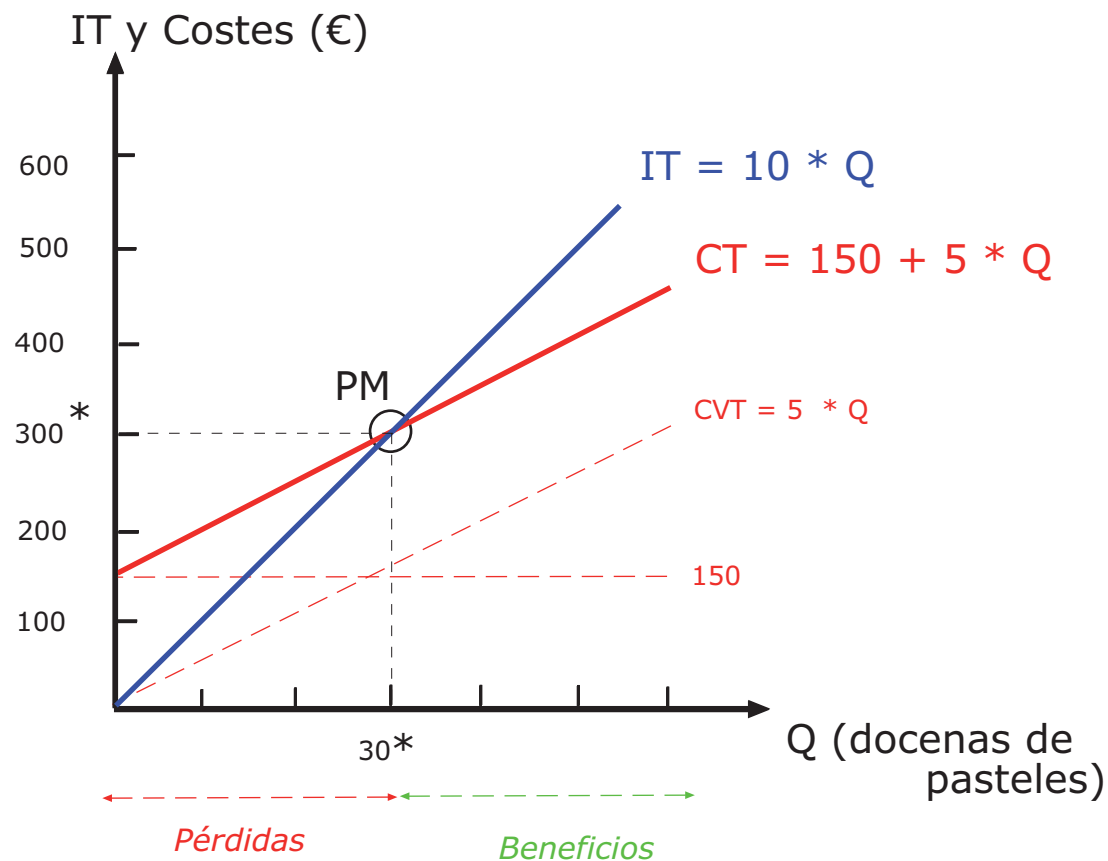
$$Q^* = \frac{CF}{p - cvme} \Rightarrow Q^* = \frac{150}{10 - 5} \Rightarrow Q^* = 30 \text{ docenas de casta-}$$

$$IT_{30} = CT_{30} \rightarrow IT_{30} = 10 * 30 = \mathbf{300 \text{ €}} \text{ y } CT_{30} = 150 + 5 * 30 = \mathbf{300 \text{ €}}$$

Representamos las funciones dando valores a la variable (Q) para obtener CF, CVT, CT e IT.



Q	CF	CVT	CT	IT	BFO
0	150	0	150	0	-150
10	150	50	200	100	-100
20	150	100	250	200	-50
30	150	150	300	300	0
40	150	200	350	400	50
50	150	250	400	500	100
60	150	300	450	600	150



Si damos valores de Q entorno al punto muerto, la gráfica nos quedará centrada

12. La producción en el largo plazo

Como a largo plazo todos los factores de producción son variables, una decisión importante que debe tomar el productor es sobre la escala o tamaño que adoptará. Puede aumentar el tamaño de cafetería, ubicarla en otra zona, instalar nuevas máquinas o emplear nuevos métodos de organización.

Los rendimientos a escala

Si el dueño de la cafetería decide duplicar todos los factores (trabajadores, local, máquinas...), el resultado podría ser:

- Rendimientos constantes de escala.

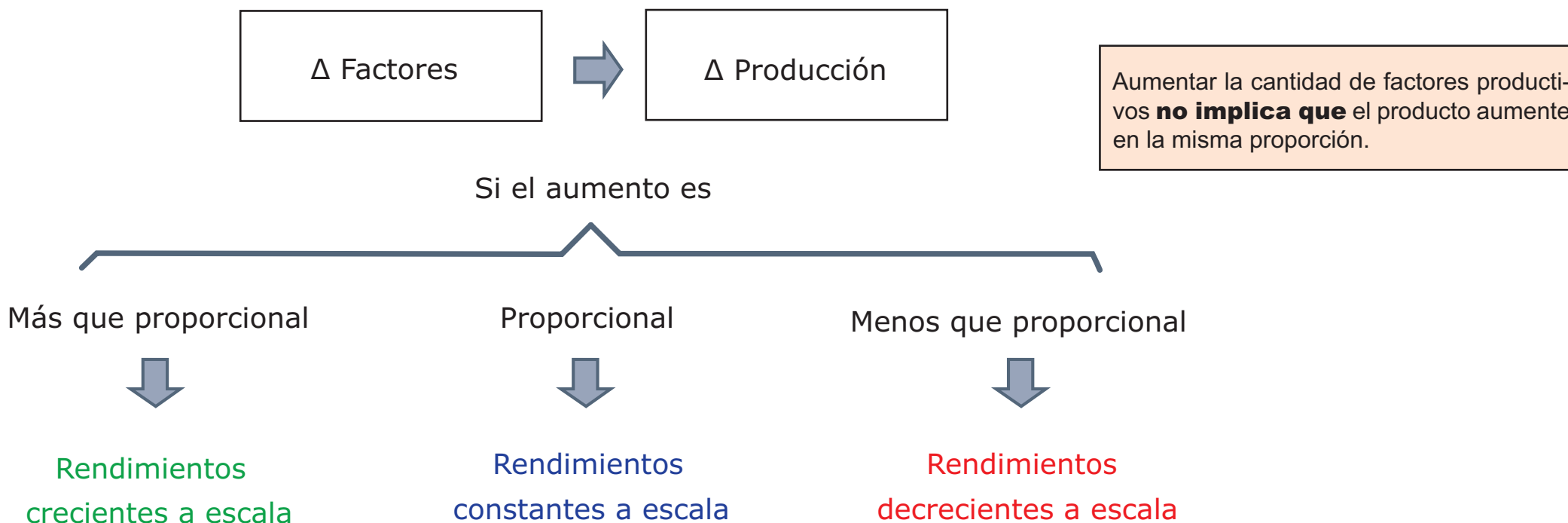
El aumento de la producción es proporcional al aumento de los factores. Si el empresario duplica los factores, la producción se duplicaría también.

- Rendimientos crecientes a escala.

El aumento de la producción es mayor proporcionalmente que el aumento de los factores. En este caso, la producción aumentaría más del doble.

- Rendimientos decrecientes a escala.

Un aumento de los factores provoca un aumento menor de la producción. La producción no se habría duplicado.



13. Economías de escala

Directamente vinculado con el concepto de rendimientos crecientes a escala está el de economías de escala.

Una empresa tiene economías de escala cuando el coste medio por unidad producida disminuye a medida que aumenta la escala de la producción.

▲ Producción → ▼ Coste medio → **ECONOMÍAS DE ESCALA**

▲ Producción → ▲ Coste medio → **DESECONOMÍAS DE ESCALA**

Economía de escala: disminución de los costes medios al aumentar el tamaño de producción.

Razones de la economías de escala

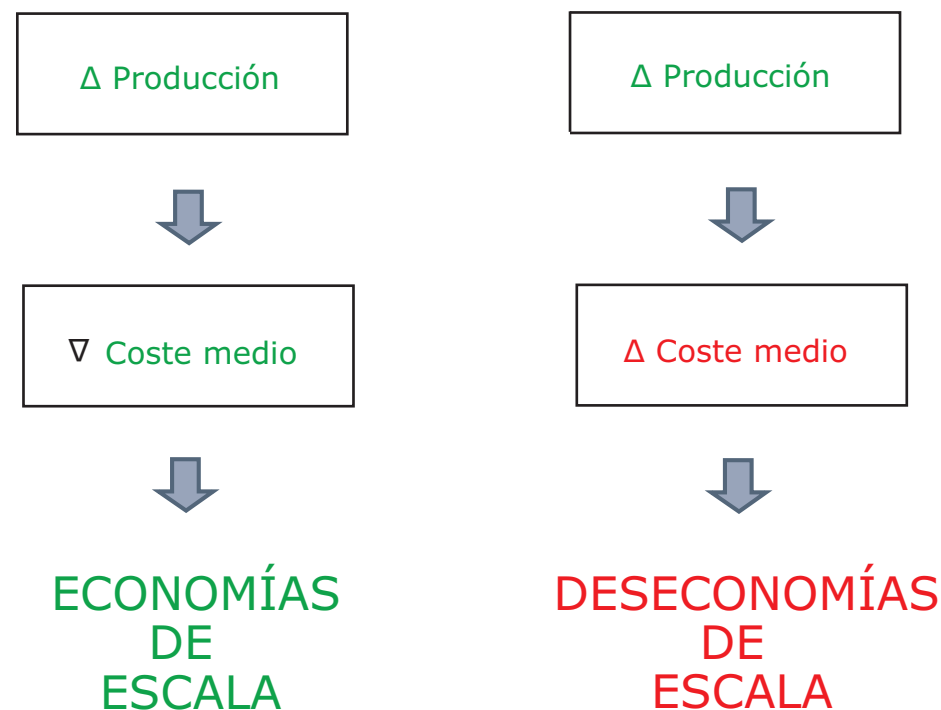
Algunas de las razones del motivo por el que en algunas empresas al aumentar su producción disminuyen su coste medio son:

- La especialización y la división del trabajo. Cuanto más grande es la empresa, más especializado suele estar el trabajo.
- Las indivisibilidades y el reparto de los gastos generales. Algunos factores tienen dimensiones mínimas, las empresas pequeñas no los aprovechan con eficiencia al no tener un gran tamaño de planta.
- Mayor eficiencia de las máquinas grandes. Las máquinas grandes suelen ser más eficientes en el aprovechamiento de los factores.
- Economías financieras. Las grandes empresas obtienen recursos financieros en mejores condiciones y precio.

Razones deseconomías de escala

Los motivos por los que algunas empresas al traspasar cierto tamaño, aumentan sus costes medios pueden ser:

- Problemas de coordinación y gestión.
- Falta de motivación del personal por un división del trabajo muy repetitiva.



La producción

Producir "**crea valor**", lo que nos permite consumir y satisfacer necesidades.



La **productividad** es el origen del **bienestar y la riqueza**.



La **función de producción** determina **cuánto puede** producir la empresa.



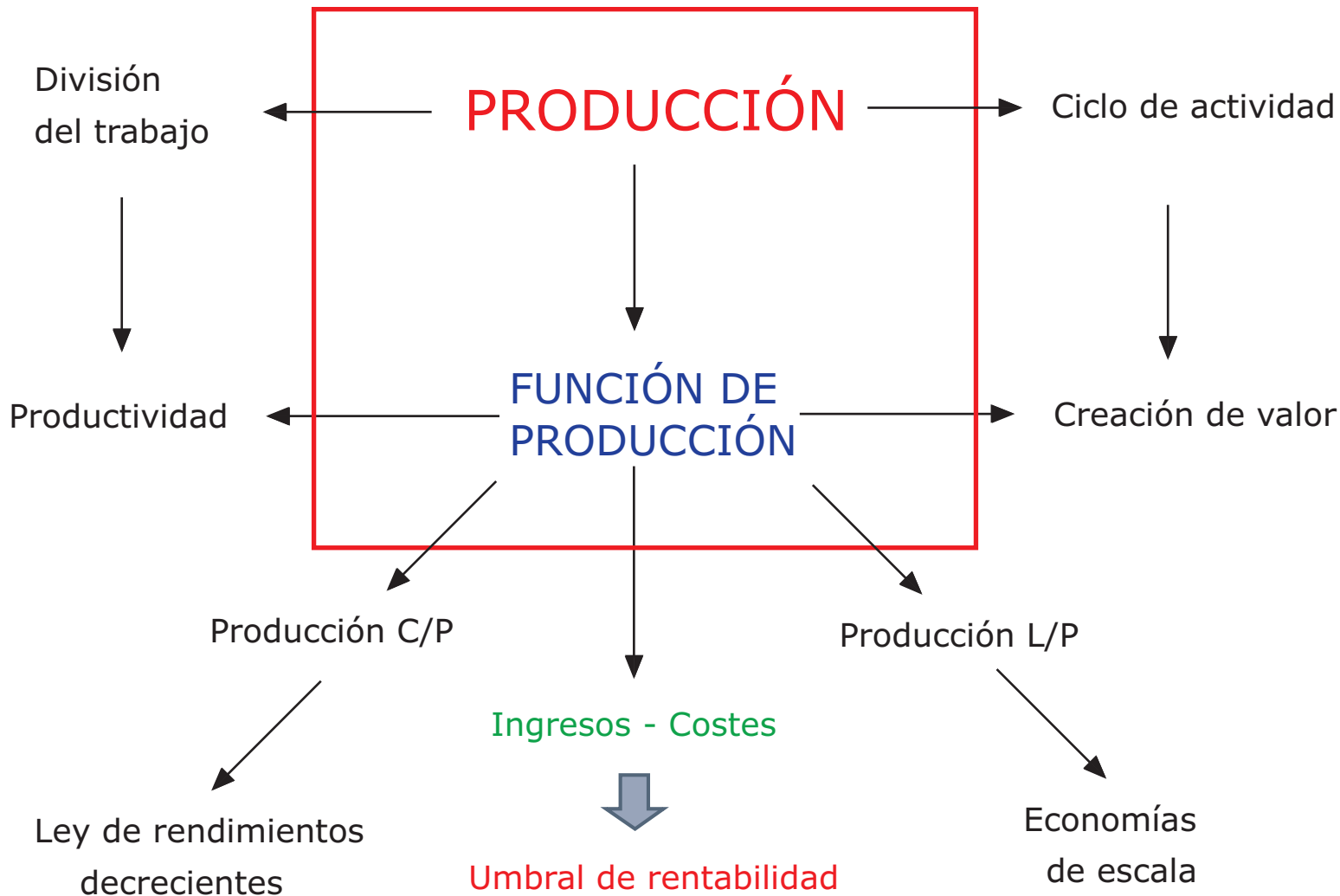
La estructura de costes determina **cuánto debe** producir



En el **corto plazo** existen factores fijos y variables; en el **largo plazo**, todos los factores son variables.



El **umbral de rentabilidad** nos indica el punto a partir del que la empresa obtiene beneficios.



¡INTERCAMBIAMOS! →

LA DEMANDA

Ley de la demanda Bienes complementarios Bienes sustitutos
Bienes normales Bienes inferiores
Tabla de demanda Curva de demanda



LA OFERTA

Ley de oferta Tabla de oferta Curva de oferta



EL EQUILIBRIO
DE MERCADO

Mercado Ley de oferta y demanda



CONTROL DE PRECIOS

Precio máximo Precio mínimo
Exceso de oferta Exceso de demanda



VARIACIONES EN EL
EQUILIBRIO

Desplazamientos de la demanda Desplazamientos de la oferta



LA ELASTICIDAD

Elasticidad de la demanda Elasticidad renta
Elástica Inelástica Constante

TEMA 6

El mercado

1. La demanda

Basilio es un fanático de los juegos de videoconsola. En su decisión de cuántos juegos comprará al mes van a intervenir multitud de factores, desde si tiene a la vista una competición de videojuegos o si sus padres le recortan la paga por no aprobar un examen.

Plantearemos un sencillo modelo suponiendo que esta demanda mensual dependerá de: **el precio del juego, el precio de bienes relacionados, su renta disponible, sus gustos y las expectativas.**

El precio del bien

Si el precio del juego sube, comprará menos. Si baja es probable que compre más. Esta relación entre precio y cantidad demandada es **la ley de demanda.**

El precio de bienes relacionados

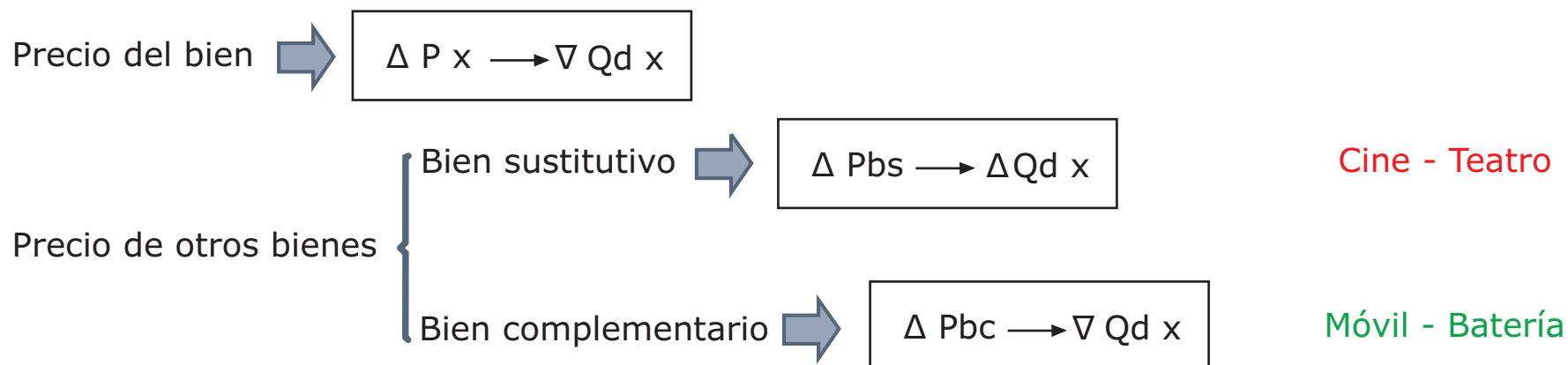
Si aumenta el precio de la videoconsola, menos personas demandarán sus juegos. Cuando el aumento del precio de un bien disminuye la cantidad demandada del otro, los dos se denominan bienes complementarios.

Demanda: cantidad que los consumidores quieren y pueden comprar a los distintos precios.

Ley de la demanda: manteniéndose todo lo demás constante, cuando sube el precio del bien, disminuye su cantidad demandada

Bienes complementarios: par de bienes que se consumen conjuntamente. Cuando sube el precio de uno, disminuye la demanda del los dos.

Bienes sustitutivos: par de bienes que son mutuas alternativas para los consumidores. Cuando sube el precio de uno, aumenta la demanda del otro.



Más variables que afectan a la demanda

Los gustos

Cuanto más deseable parece un bien, más se demandará. Las empresas conocedoras de ello, tratan de incidir en la conducta de los consumidores mediante campañas publicitarias, que estimulan el consumo de sus productos.

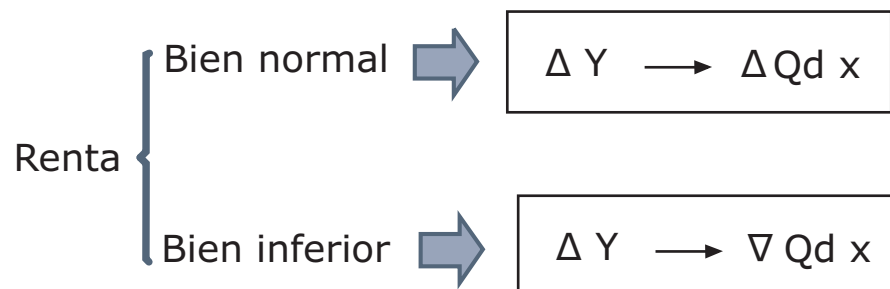
La renta

Cuando aumenta la renta de los consumidores, tiende a aumentar la demanda de casi todos los bienes.

Si recibe más dinero de paga semanal de sus padres, sería de esperar que destinase una parte de esa subida a más juegos. Si la demanda aumenta al hacerlo la renta de los consumidores, estamos ante un bien normal, mientras que si la demanda disminuye al aumentar su renta disponible se denomina bien inferior.

Las expectativas

El futuro nos condiciona en gran medida nuestras decisiones presentes. Si el cumpleaños de Basilio es dentro de una semana, es posible que se anime a gastar más este mes ya que cuenta con la esperanza de un dinero extra. Si vislumbra un horizonte económico con nubarrones, es más probable que dosifique más su gasto. La expectativa de subidas o bajadas de precio inciden en los consumidores.



Bien normal: su consumo aumenta al aumentar la renta

Bien inferior: su consumo disminuye al disminuir la renta.

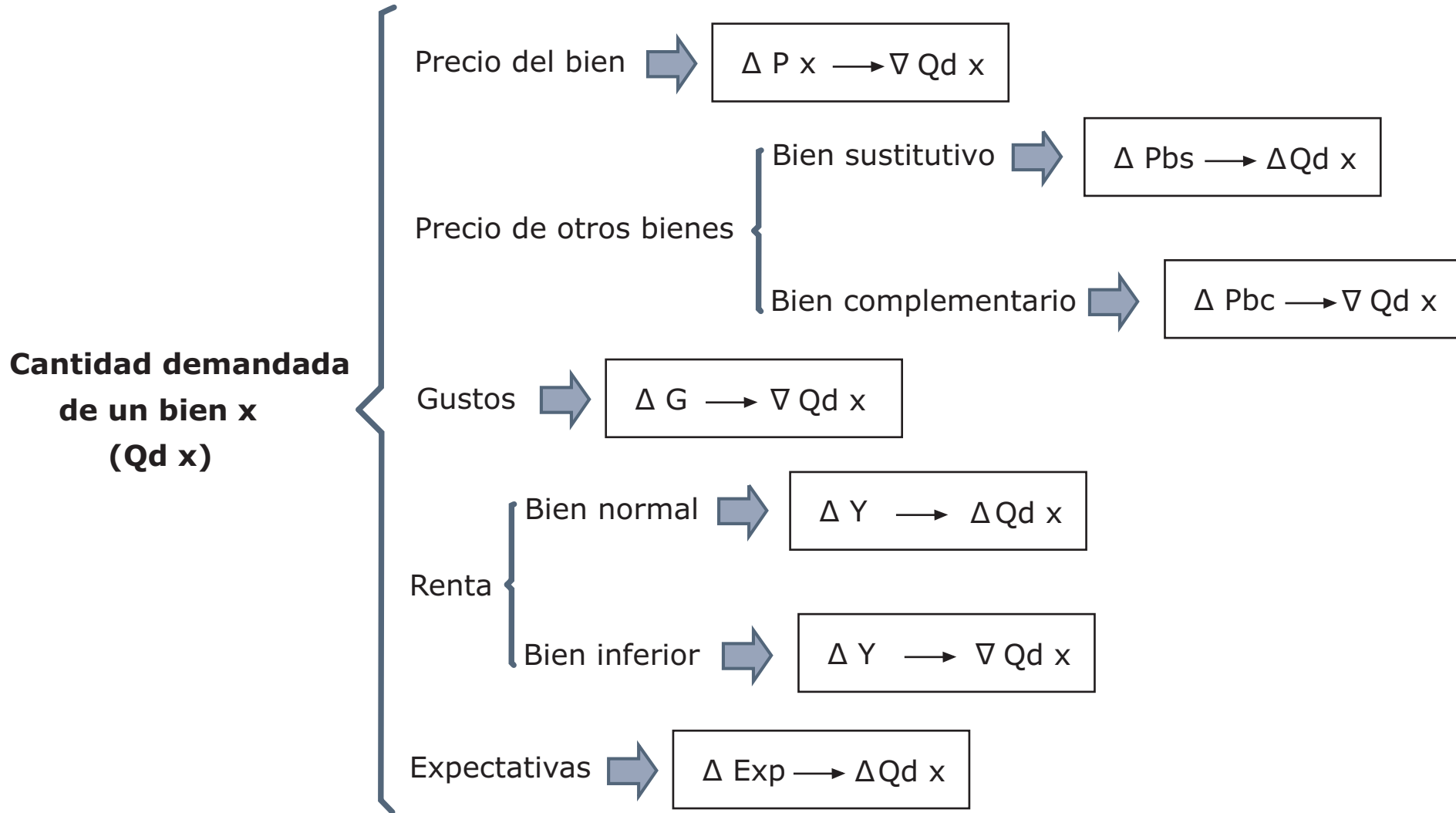
Bienes inferiores

El **pan o la margarina**, son ejemplos de **bienes inferiores**, ya que a medida que las personas disponen de más renta, suelen consumir menos de estos productos.

Un bien inferior podría ser un videojuego de un modelo atrasado de videoconsola, que están en el mercado a un precio mucho más asequible para los consumidores más modestos

En 1830 el 70% de la renta de las familias se destinaba a alimentación (20% actualmente).

Resumen factores de la demanda



2. La tabla de demanda y la curva de demanda

Manteniéndose todo lo demás constante, existe una clara relación entre el precio de mercado de un bien y la cantidad demandada del mismo. Esta relación se denomina tabla de demanda o curva de demanda.

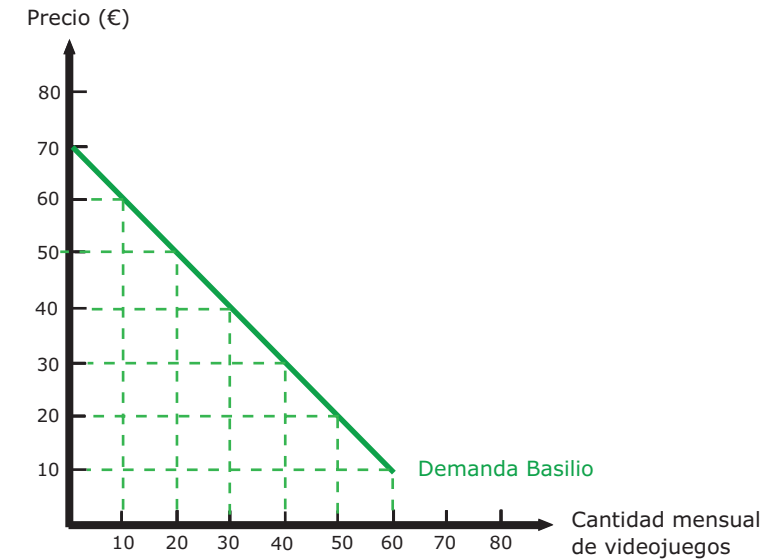
Tabla de demanda:

Diferentes cantidades que los consumidores quieren y pueden comprar de un bien a algunos precios en un determinado periodo de tiempo

Curva de demanda:

Representación gráfica de la relación entre el precio de un bien y la cantidad demandada.

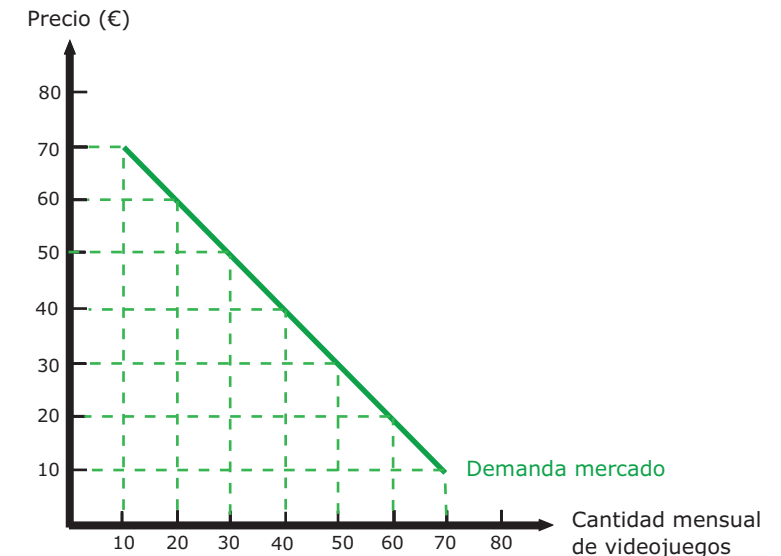
Basilio	
Precio en € por videojuego	Qo mensual de videojuegos
10	60
20	50
30	40
40	30
50	20
60	10
70	0



La demanda del mercado

Manteniéndose todo lo demás constante, existe una clara relación entre el precio de mercado de un bien y la cantidad demandada del mismo. Esta relación se denomina tabla de demanda o curva de demanda.

Precio en € por videojuego	Basilio	Andrea	Mercado
	Qd mensual de videojuegos	Qd mensual de videojuegos	Qd mensual de videojuegos
10	60	10	70
20	50	10	60
30	40	10	50
40	30	10	40
50	20	10	30
60	10	10	20
70	0	10	10



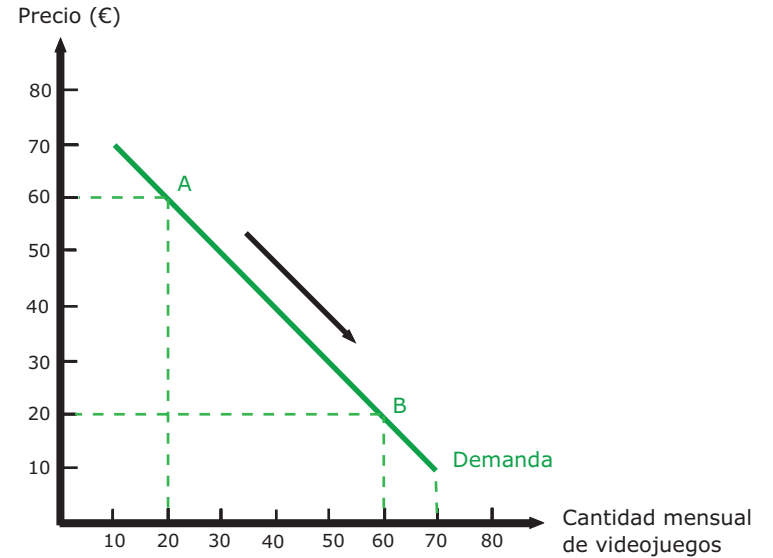
Movimientos y desplazamientos de la demanda

Tenemos por tanto una curva que relaciona las cantidades mensuales demandadas en el mercado de videojuegos con el precio de cada unidad.

Si se altera el precio, la cantidad demandada de este bien variaría. En cambio si se modifica cualquiera de los otros factores (precio de otros bienes, renta, gustos o expectativas) se produciría un desplazamiento de la curva variando la demanda.

Si el precio de mercado es de 20€ nos encontraríamos en el punto A, con una cantidad demandada mensualmente de 6 juegos.

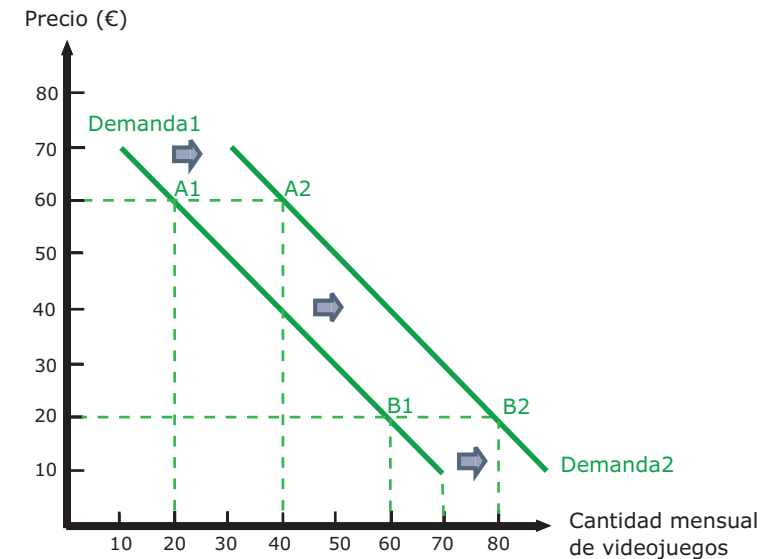
Ante un descenso del precio a 15 €, la cantidad demandada ascendería hasta los 14 (punto B). Observamos que se ha producido un movimiento a lo largo de la curva de demanda.



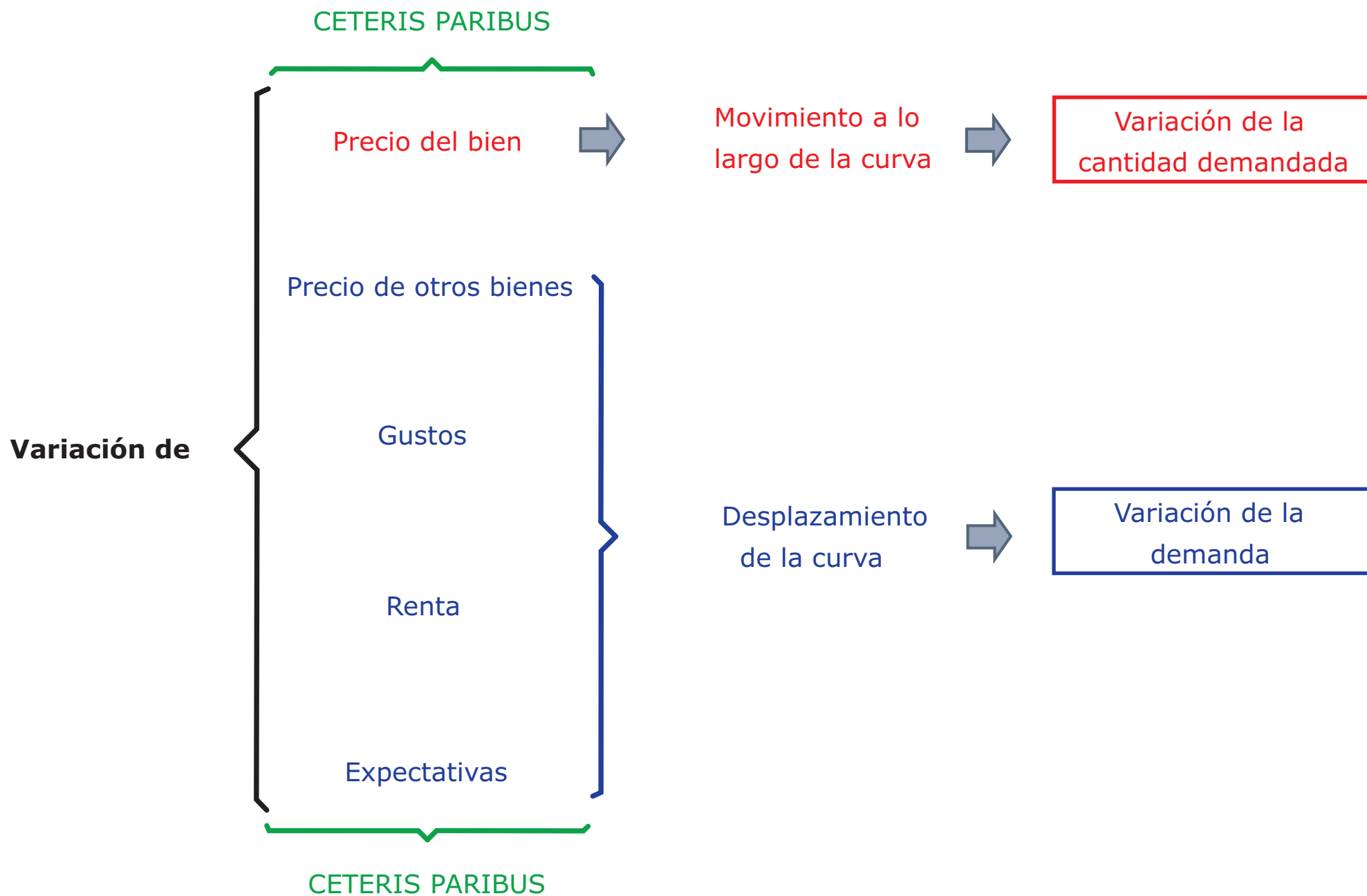
Si estamos en el punto A1 y aumenta la renta disponibles de los consumidores ($\blacktriangle R$), para el mismo nivel de precios (20€) la cantidad demandada será ahora de 40 videojuegos (punto A2).

Si repetimos esta acción para cada nivel de precios observamos que la curva se ha desplazado (d2).

Precio en € por videojuego	Aumento de Renta	
	Renta inicial	Renta final
10	70	90
20	60	80
30	50	70
40	40	60
50	30	50
60	20	40
70	10	30



Desplazamientos y movimientos de la demanda



3. La oferta

La cantidad ofrecida es la cantidad que los vendedores quieren y pueden vender. Si la empresa JUEGANA S.A, que produce juegos para consola, en la decisión de cuántos videojuegos producirá al mes dependerá principalmente de: el precio del juego, los costes de producción, las expectativas, y la naturaleza y acontecimientos impredecibles.

El precio del bien

Si el precio del videojuego sube, la producción y venta de juegos se hace más rentable y por lo tanto aumenta la cantidad ofrecida. Esta relación entre precio del bien y cantidad ofrecida se conoce como ley de oferta.

Los costes de producción

Si aumentan los costes de producción disminuyen los beneficios, por lo que la producción se reduce para cualquier nivel de precios.

Estas variaciones pueden ser debidas a modificaciones en los precios de los factores de producción, cambios organizativos y tecnológicos o las políticas de los gobiernos (impuestos y subvenciones).

Si aumentan los costes de producción de hacer un juego, JUEGANA disminuirá la cantidad ofrecida para cada nivel de precios.

Las expectativas

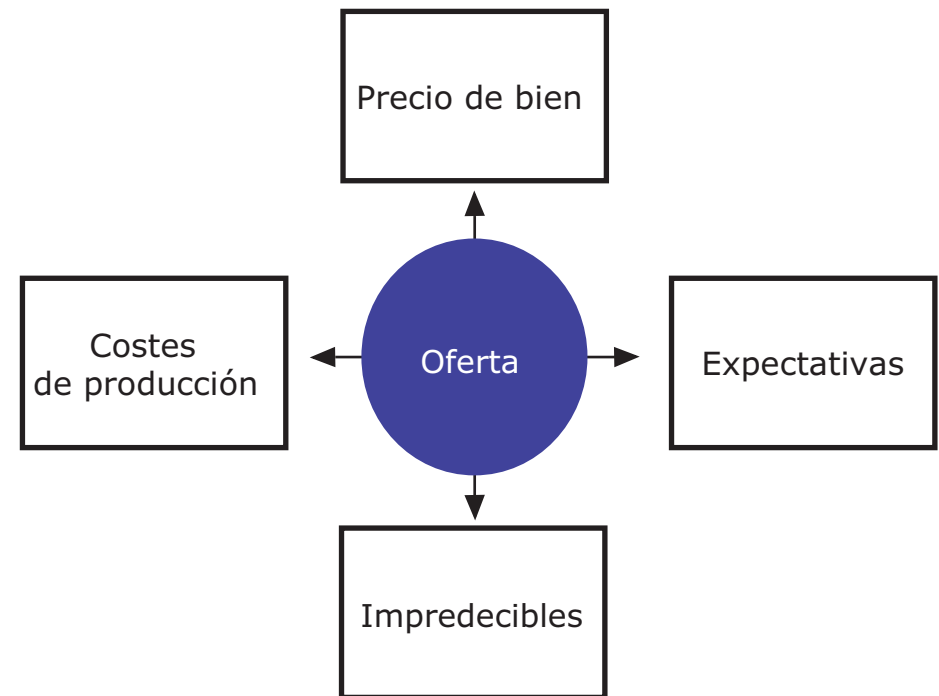
Cuando los productores esperan que el precio suba, reservarán una parte de su producción actual y ofrecerán menos hoy en el mercado. Mejoras en los índices de confianza ante el futuro, llevan a las empresas a aumentar su capacidad productiva.

Naturaleza y otros acontecimientos impredecibles

Meteorología, conflictos laborales, plagas, guerras....Todos ellos son factores que afectan a la cantidad ofrecida en el mercado.

Oferta: cantidad que los vendedores quieren y pueden vender a los distintos precios.

Ley de oferta: manteniéndose todo lo demás constante, cuando sube el precio del bien, aumenta su cantidad ofrecida.



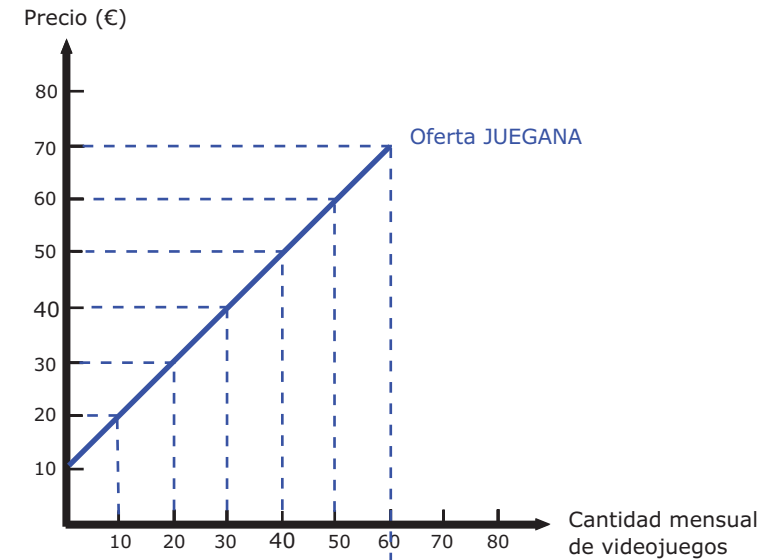
4. La tabla de oferta y la curva de oferta

Manteniéndose todo lo demás constante, existe una clara relación entre el precio de mercado de un bien y la cantidad ofrecida del mismo.

Esta relación se denomina tabla de oferta o curva de oferta.

La **tabla de oferta** muestra las diferentes cantidades que los productores quieren y pueden vender de un bien a algunos precios en un determinado periodo de tiempo. **La curva de oferta** sería el gráfico que muestra la relación entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida.

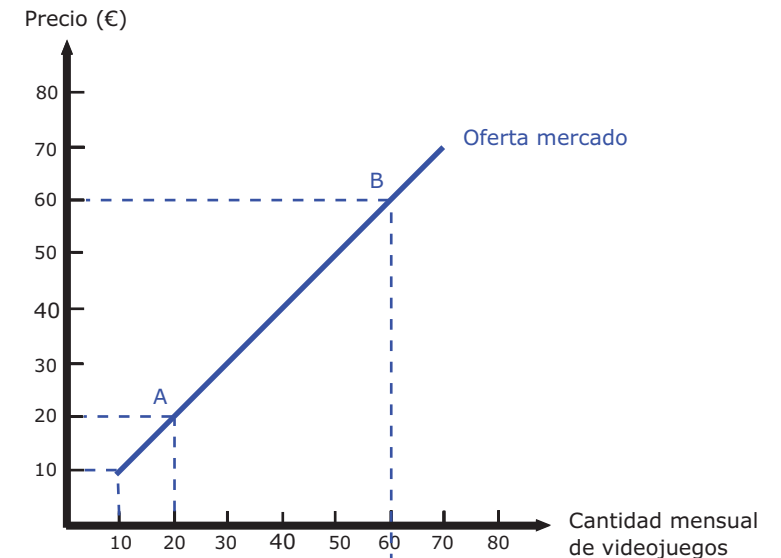
Precio en € por videojuego	Qo mensual de videojuegos
10	0
20	10
30	20
40	30
50	40
60	50
70	60



La oferta del mercado

Si en el mercado existe otra empresa, PARTICIPA, podemos sumar sus ofertas para determinar la oferta total del mercado.

Precio en € por videojuego	JUEGANA	PARTICIPA	Mercado
	Qo mensual de videojuegos	Qo mensual de videojuegos	Qo mensual de videojuegos
10	60	10	70
20	50	10	60
30	40	10	50
40	30	10	40
50	20	10	30
60	10	10	20
70	0	10	10



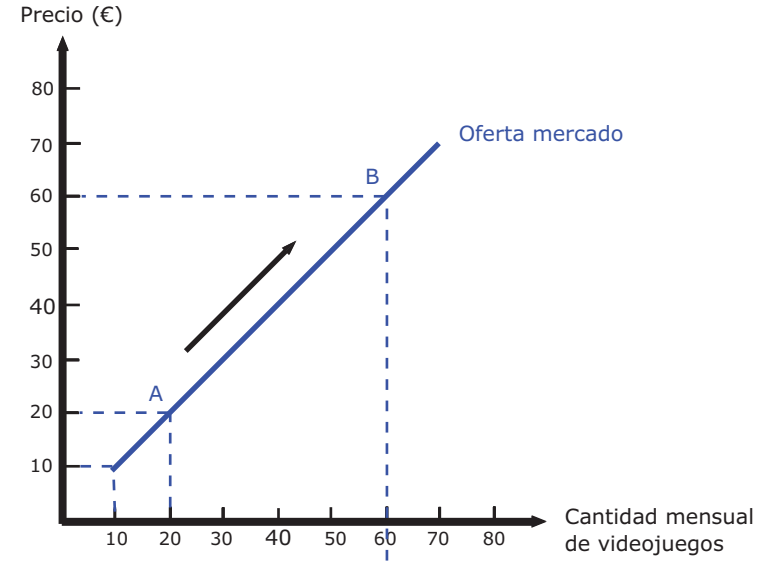
Movimientos y desplazamientos de la oferta

La nueva curva relaciona las cantidades mensuales ofrecidas en el mercado de videojuegos con el precio de cada unidad.

Si se modifica el precio, la cantidad ofrecida de ese bien variaría. En cambio si se modifica cualquiera de los otros factores (costes de producción, expectativas, naturaleza e impredecibles) se produciría un desplazamiento de la curva variando la oferta.

Si el precio de mercado es de 15€ nos encontraríamos en el punto A, con una cantidad ofrecida mensualmente de 22 videojuegos.

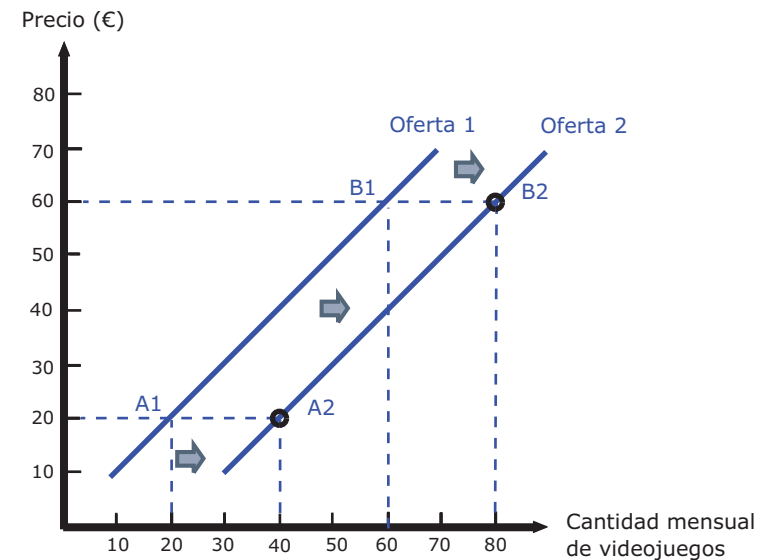
Ante un aumento del precio a 20 €, la cantidad ofrecida ascendería hasta los 30 videojuegos (punto B). Observamos que se ha producido un movimiento a lo largo de la curva de oferta.



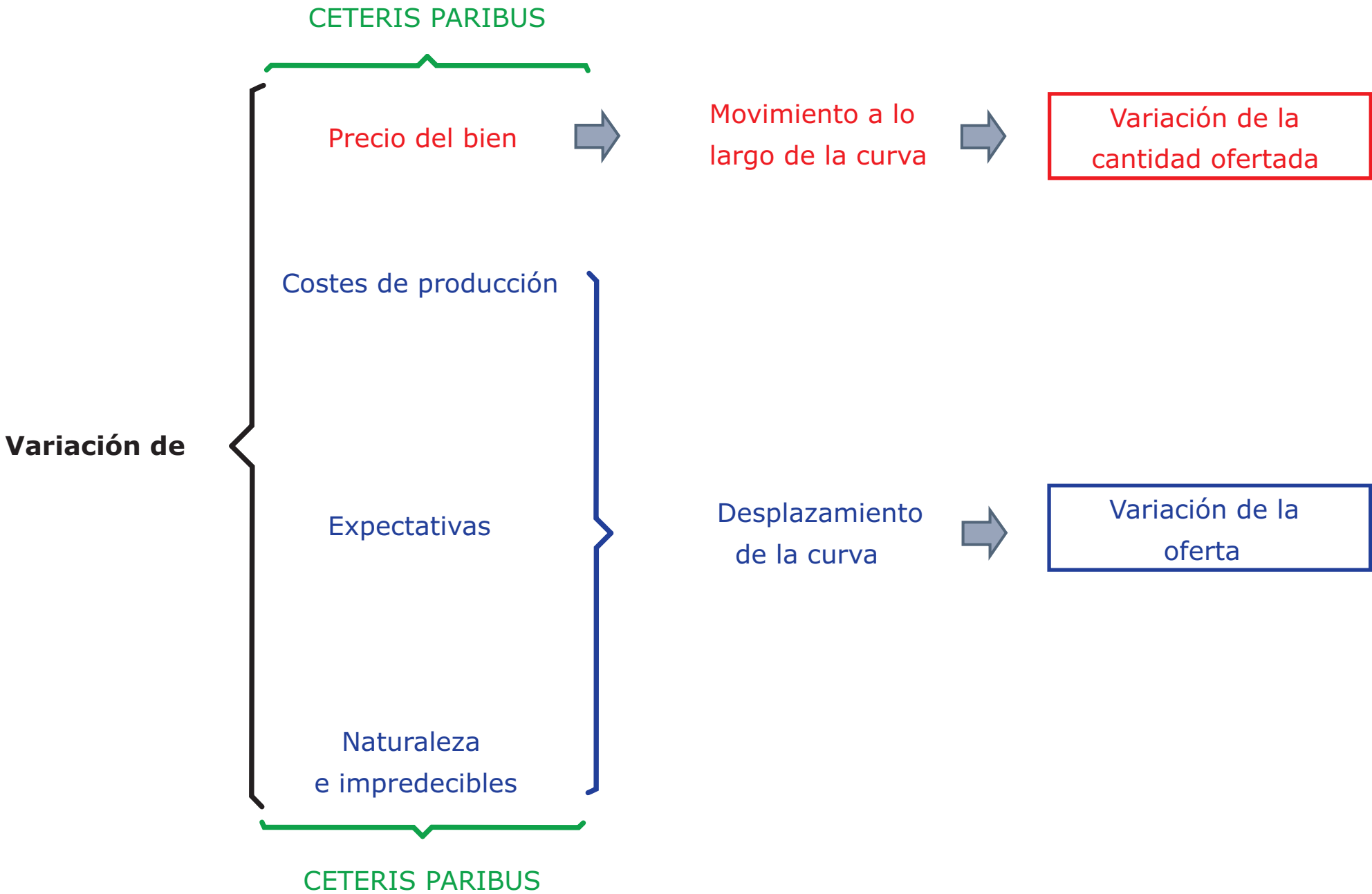
Reducción de costes de producción

	Costes iniciales	Costes finales
Precio en € por videojuego	Qo mensual de videojuegos	Qo2 mensual de videojuegos
10	10	30
20	20	40
30	30	50
40	40	60
50	50	70
60	60	80
70	70	90

Si estamos en el punto A1 disminuyen los costes de producción por una mejora tecnológica (∇ CP), para el mismo nivel de precios (15€) la cantidad ofrecida será ahora de 37 videojuegos (punto A2). Si repetimos esta acción para cada nivel de precios observamos que la curva de oferta se ha desplazado (O2).



Desplazamientos y movimientos de la oferta



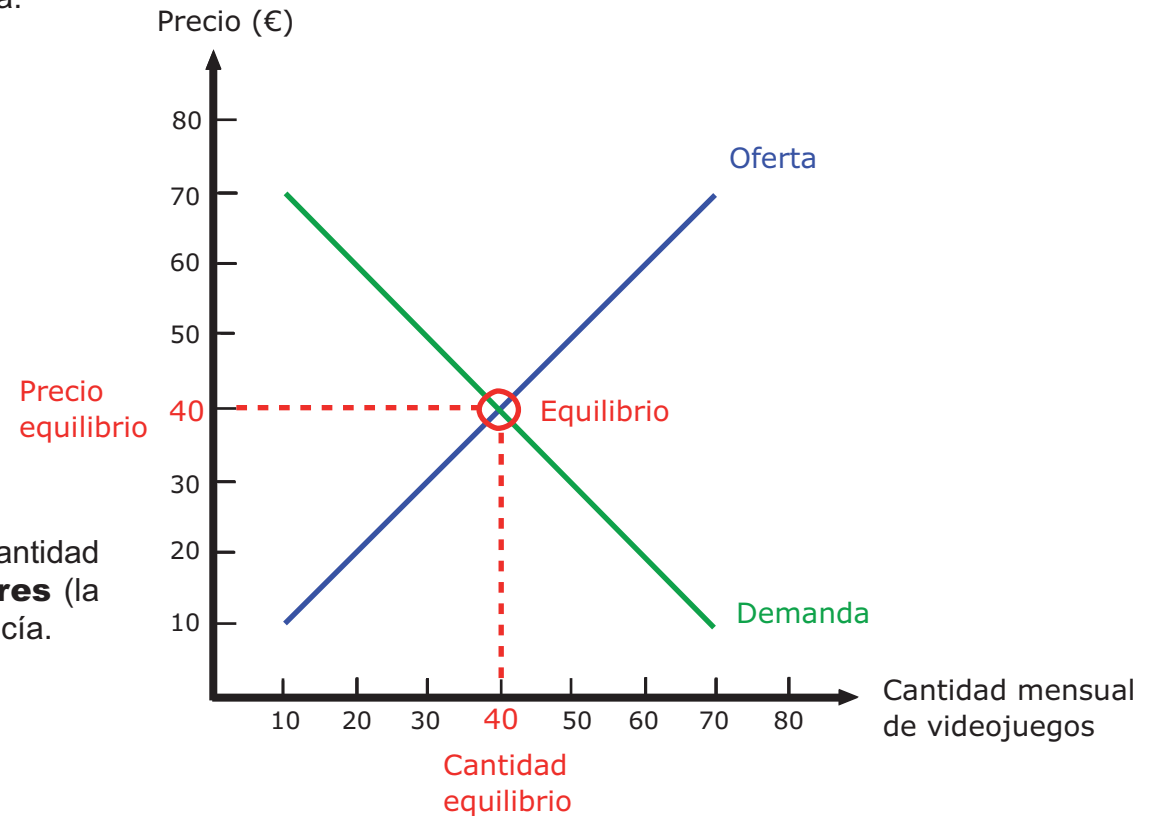
5. El equilibrio de mercado

Para decidir qué cantidad interesa producir, la empresa debe conocer sus ingresos, determinados en función del precio y la cantidad vendida.

Precio en € por videojuego	Qd mensual de videojuegos	Qo mensual de videojuegos
10	70	10
20	60	20
30	50	30
40	40	40
50	30	50
60	20	60
70	10	70

En el punto de equilibrio **los deseos de los vendedores** (la cantidad que quieren y pueden vender) y los **deseos de los compradores** (la cantidad que quieren y pueden comprar) coinciden: el mercado se vacía.

En este punto de equilibrio no hay ni escasez ni excedente del bien.



Óptimo, no perfecto

“Aunque los resultados del mercado no son perfectos, a menudo son óptimos. Los resultados óptimos son los mejores posibles, dado el nivel y la distribución de la renta y de los recursos escasos.

En otras palabras, esperamos que las decisiones tomadas en el mercado sean las mejores posibles para cada agente que participa en él. Por lo tanto los resultados son óptimos, en el sentido de que todo el mundo ha conseguido los mejores resultados posibles, dada su renta y su talento.”

(Bradley Schiller, Principios de economía)

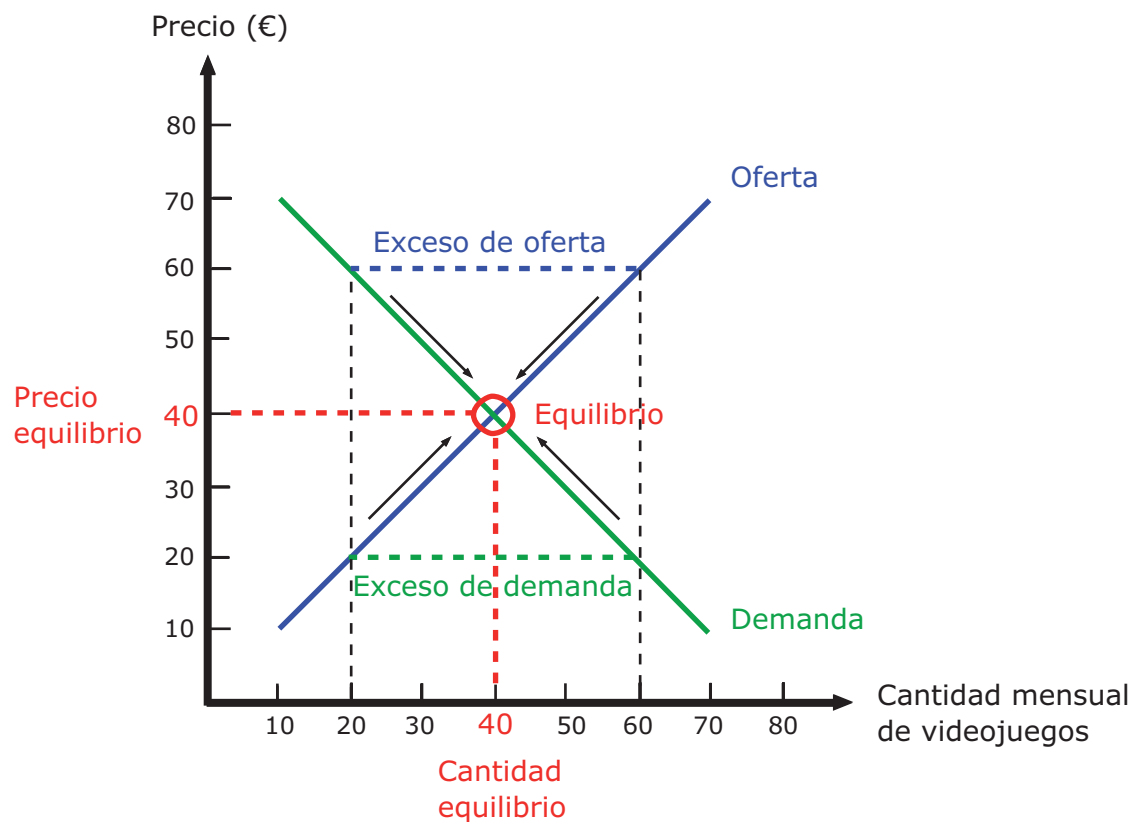
Mercado: cualquier tipo de lugar en el que se compran y se venden bienes.

Ley de la oferta y la demanda: el precio se ajusta para equilibrar oferta y demanda.

Tendencia al equilibrio

Los mercados suelen tender a esta situación de equilibrio. Si el precio de la videoconsola es de 20 €, la cantidad ofertada sería de 30 videoconsolas, mientras que la cantidad demandada no pasaría de las 6 unidades. Tenemos por tanto un exceso de oferta de 24 juegos. Los productores responden al exceso de oferta bajando sus precios, de tal forma que el mercado tiende al equilibrio.

Si en cambio el precio está en 5 € serían los consumidores los que demandarían una gran cantidad de juegos (30), mientras los productores ofrecerían tan sólo 6. ¿Cómo se corrige este exceso de demanda? Pues subiendo los precios, de tal forma que el mercado de nuevo tiende al punto de equilibrio. Este funcionamiento es lo que se conoce como **ley de la oferta y la demanda**.



El punto donde se cortan la oferta y la demanda nos determina el equilibrio. Al precio de equilibrio (12,5 €) la cantidad ofrecida (17,5 videoconsolas) es igual a la demandada, por lo que se dice que el mercado está en equilibrio.

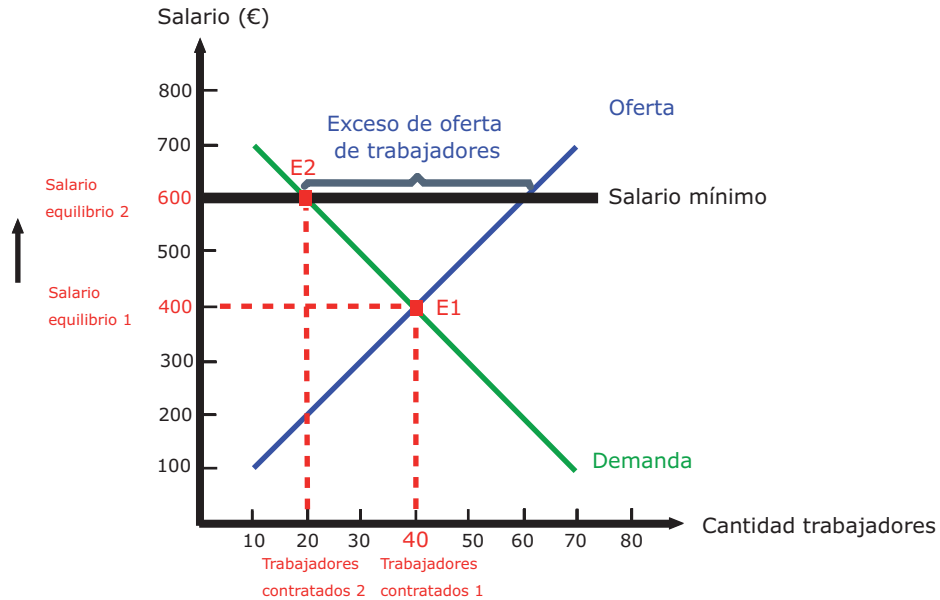
Los mercados **no son más que enormes conversaciones** en las que compradores y vendedores intercambian información para decidir el precio de algo.

A principios del siglo XX, sólo un 10-15% de la población mundial vivía en una economía de mercado. En la década de 1970, el porcentaje ya había aumentado un 40%; y hoy estamos hablando del 90% o más

Funky Business Forever

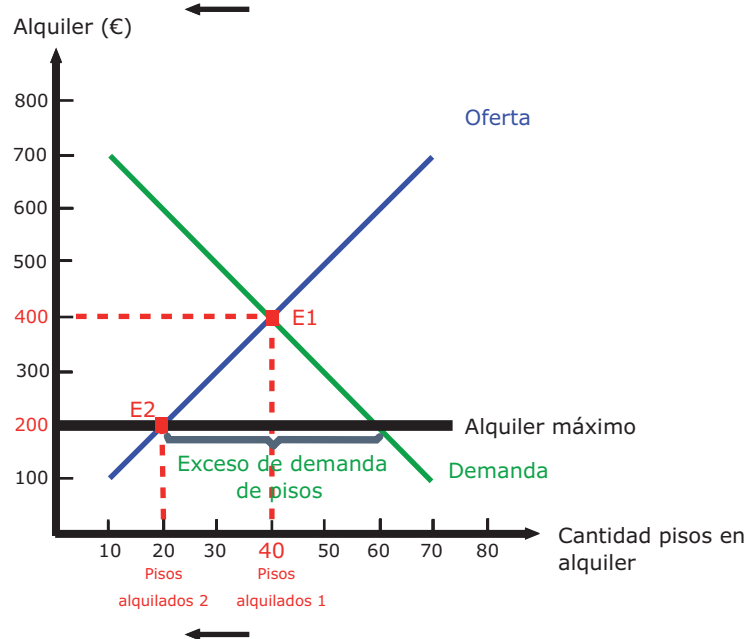
6. El control de precios

Son muy polémicas las intervenciones del gobierno en el mercado estableciendo precios máximos (por ejemplo en alquileres) o mínimos (como el salario mínimo interprofesional), ya que por una parte persigue nobles intereses sociales, pero por otra crea distorsiones en los precios y en la asignación de recursos, impidiendo al mecanismo de mercado ajustarse de manera natural y originando ineficiencia



El salario mínimo

Al fijar un salario mínimo (w_2), Q_1 trabajadores mejoran su situación y se encuentran empleados a un salario más alto que el de equilibrio, pero se crea un exceso de oferta de trabajadores que no encuentran empleo a ese salario vigente.



Precios máximos en el mercado de alquiler

En ocasiones la intervención de los poderes públicos buscando que las personas tengan más accesible un alquiler, origina que los resultados sean los contrarios a los deseados.

Cuando se controlan los alquileres de vivienda y se fija un precio máximo (inferior al de equilibrio), la conclusión es que hay menos vivienda para todo el mundo. Estamos en una situación de exceso de demanda, por lo que la cantidad ofrecida en el mercado se reduce y la cantidad demandada aumenta.

Los únicos ganadores son los pocos privilegiados que adquieren un apartamento a ese precio.

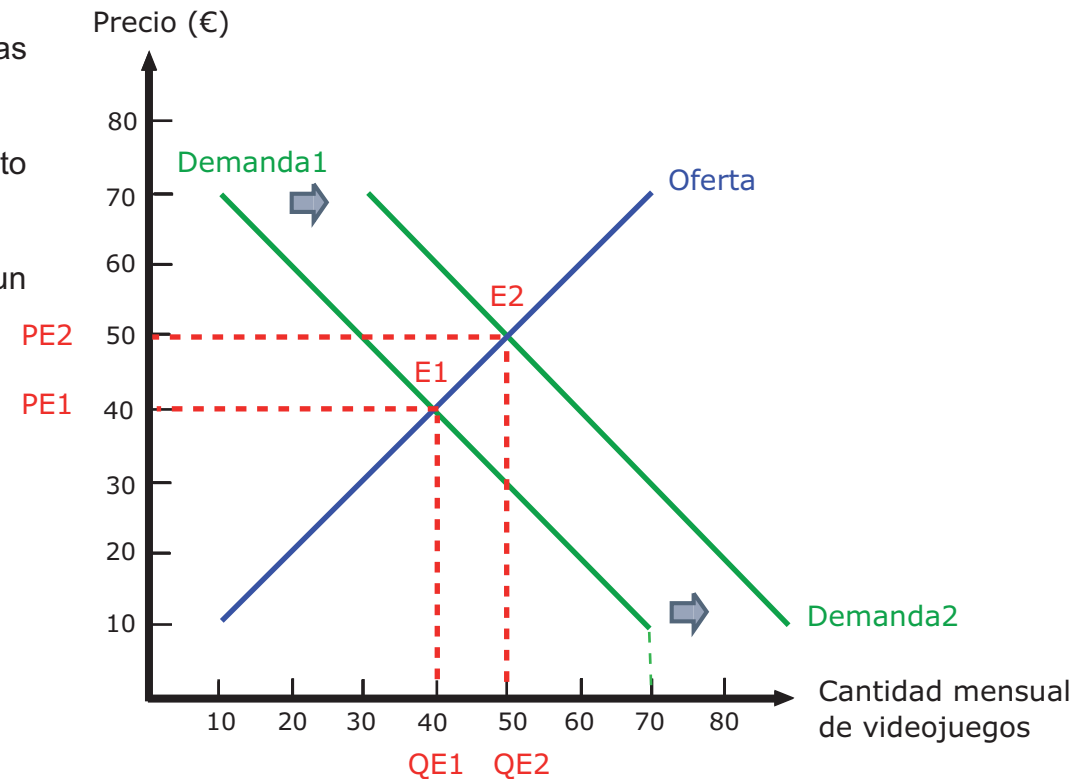
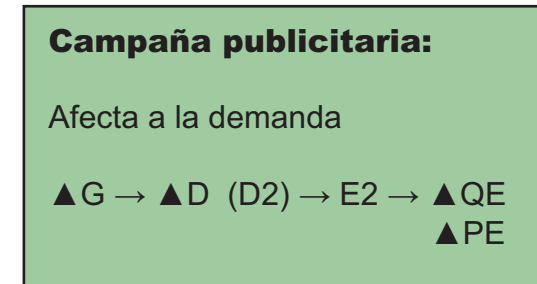
7. Variaciones en el equilibrio de mercado

Cuando varían los factores que afectan a la oferta o a la demanda, éstas se desplazan y se modifica el equilibrio. Para evitar cometer errores, debemos seguir tres pasos en el análisis:

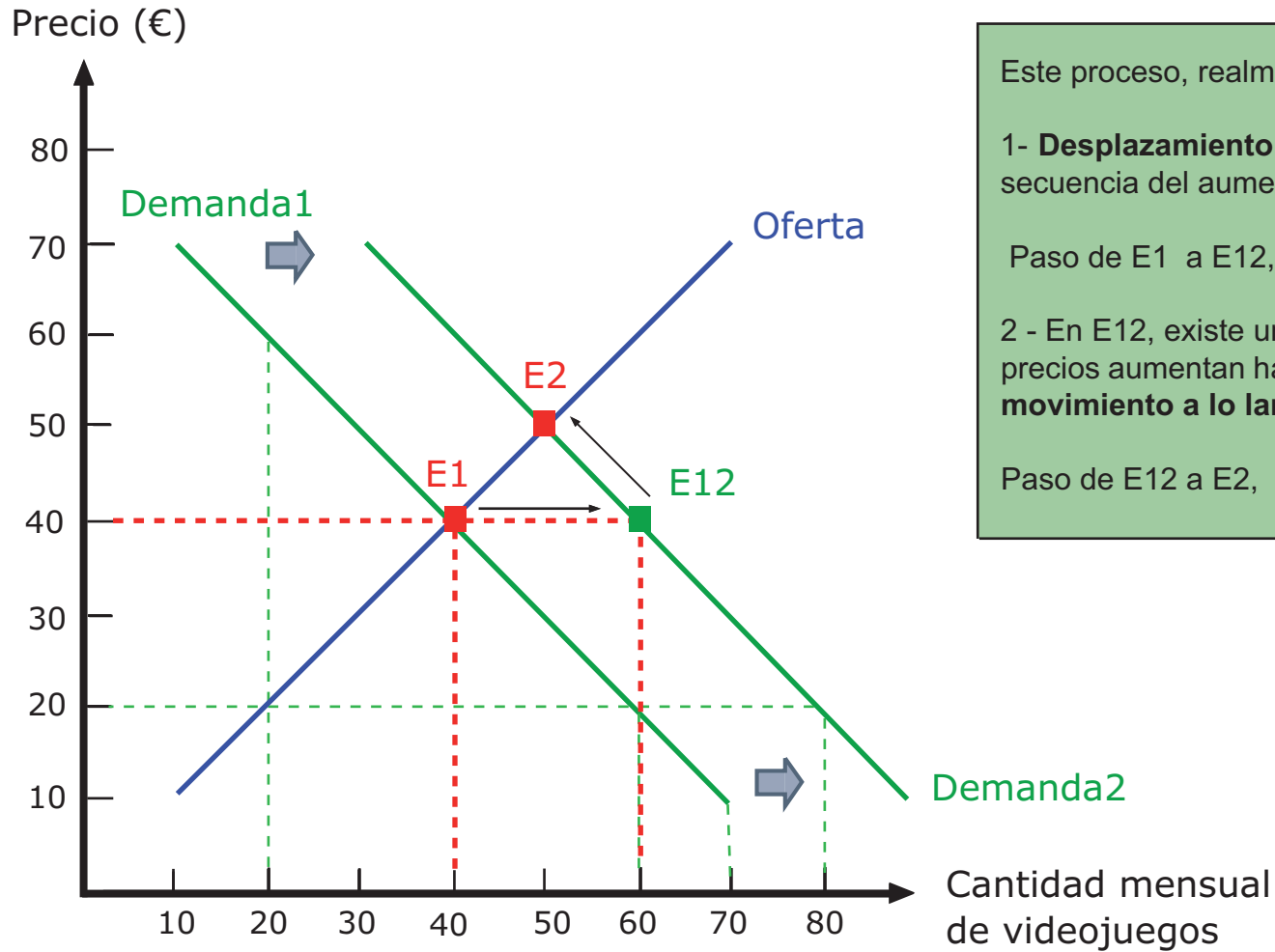
- 1- ¿El factor analizado afecta a la curva de demanda o a la de oferta?
- 2- ¿En qué sentido se desplaza la curva?
- 3- ¿Cómo ha variado el equilibrio?

Siguiendo con nuestro ejemplo, supongamos que la empresa fabricante de videojuegos contrata a un deportista famoso para promocionar intensamente un nuevo juego. ¿Cómo afectará esto a nuestro mercado?

- 1- La campaña publicitaria afectará a la demanda, ya que aumentarán las preferencias sobre la compra del nuevo videojuego.
- 2- La demanda aumenta, el desplazamiento será hacia la derecha (aumento de la cantidad demandada para cada nivel de precios)
- 3- Si la demanda se desplaza hacia la derecha, nuevo equilibrio (E2) a un precio más alto (PE2) y cantidad mayor (QE2).



Variaciones paso a paso



Este proceso, realmente se produce en **dos fases**:

1- **Desplazamiento** de la curva de demanda como consecuencia del aumento en inversión publicitaria.

Paso de E1 a E12, $Q_d = 40$ a $Q_d = 60$ y $Q_o = 40$

2 - En E12, existe un exceso de demanda, por lo que los precios aumentan hasta alcanzar el equilibrio (E2). Es un **movimiento a lo largo de la curva** de demanda.

Paso de E12 a E2, $Q_d = 60$ a $Q_d = 50 = Q_o$

Variaciones en los costes de producción

Supongamos que, partiendo del equilibrio inicial, los pocos ingenieros informáticos especializados en la creación de juegos logran un aumento salarial considerable. ¿Qué sucederá en el mercado de juegos?

La subida de los salarios aumenta los costes de producción para las empresas, por tanto afecta a la oferta.

Al aumentar los costes de producción, para el mismo nivel de precios se ofrecerá una cantidad menor: el desplazamiento será hacia la izquierda.

Como consecuencia de este desplazamiento aumentará el precio y la cantidad intercambiada será menor.

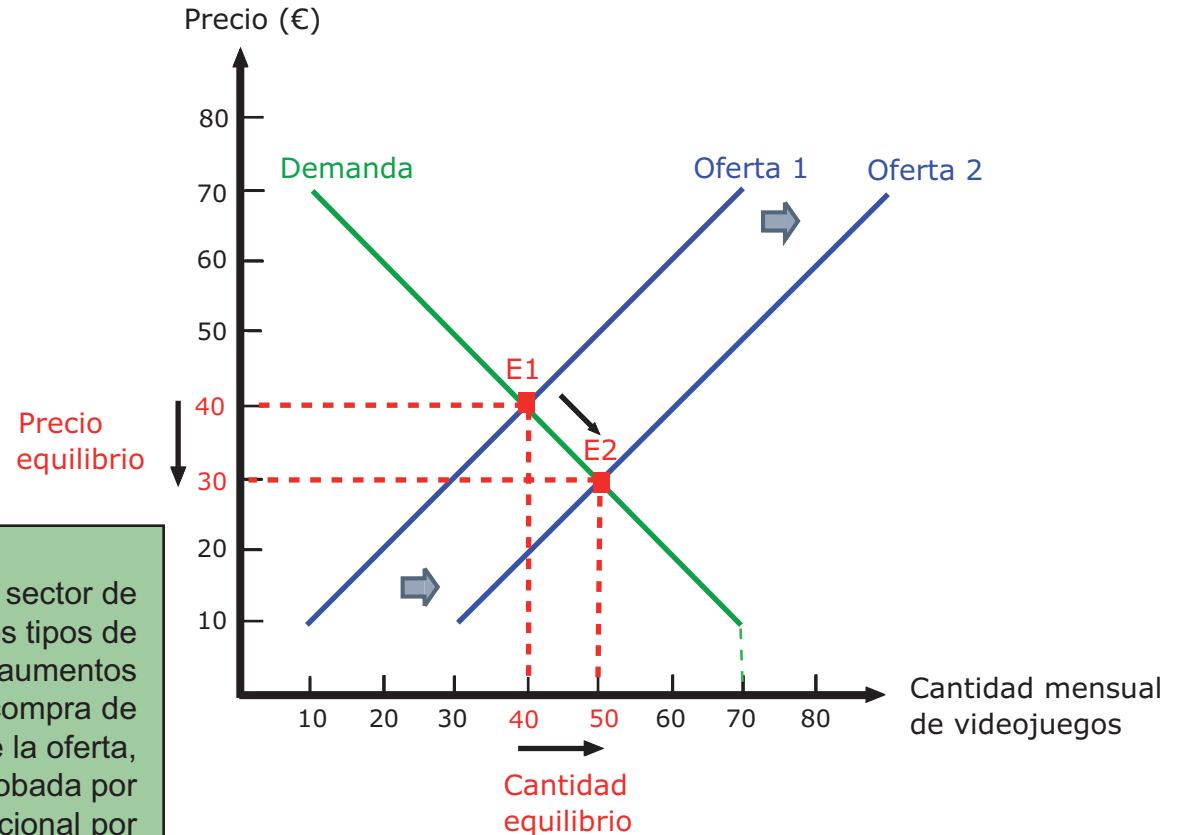
Aumento de salarios:

Afecta a la oferta

▲ Costes → ▼ O (O2) → E2 → ▼ QE y ▲ PE

“Son conocidos los factores que alentaron el insostenible auge del sector de la vivienda residencial : por el lado de la demanda de vivienda, unos tipos de interés reales negativos, los estímulos fiscales a la compra, y los aumentos de demanda derivados tanto de la fuerte inmigración como de la compra de segundas residencias y otros factores demográficos; por el lado de la oferta, una planificación urbanística muy restrictiva -que la legislación aprobada por el Estado en 2002 no llegó a modificar, al ser declarada inconstitucional por invadir las competencias de las Comunidades Autónomas-, que generó elevados ingresos a los Ayuntamientos y elevó el precio del suelo, lo que propició una espiral alcista de precios que alentó la compra especulativa.”

Burbuja inmobiliaria, Manuel Conthe, expansión.com 2008



8. Elasticidad de la demanda

La elasticidad mide la **sensibilidad ante un cambio**.

La elasticidad de la demanda es la sensibilidad de la cantidad demandada a una variación del precio.

La utilidad de la elasticidad

Si el productor sube el precio de venta, ¿ingresa más?

El ingreso total del productor está en función del precio de bien y la cantidad demandada (y vendida):

$$IT = P * Q$$

Podemos pensar que si subimos el precio, el ingreso aumenta:

$$\Delta P \rightarrow \Delta P * Q \rightarrow \Delta IT$$

Pero, la ley de la demanda establece que al subir el precio disminuye su cantidad demandada:

$$\Delta P \rightarrow \blacktriangledown Q \rightarrow \blacktriangledown IT$$

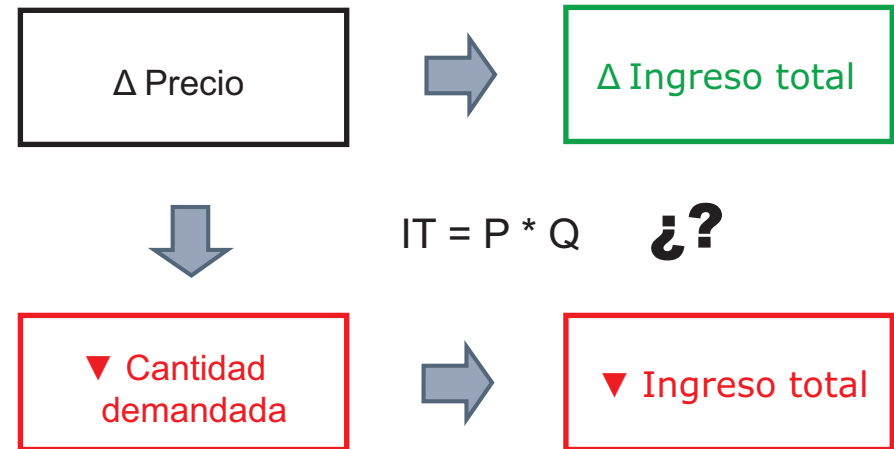
El efecto sobre el ingreso total será, en principio, incierto, por lo que tenemos que determinar cuál de estos dos efectos es más poderoso.

$$\text{¿IT?} = \Delta P * \blacktriangledown Q$$

Para aclarar este resultado final, se utiliza la elasticidad de la demanda.

Mide las reacciones de la cantidad demandada de un bien ante variaciones en su precio, es decir, si les es fácil a los consumidores **“escapar o no”** del producto cuando el productor sube su precio.

Elasticidad de la demanda: variación de la cantidad demandada al variar el precio.



Necesitamos saber cómo de sensible es la demanda a esta subida de precio.

Si la demanda es muy **sensible** no es rentable subir los precios ya que los consumidores “escapan” del producto.

Si es **insensible** al precio y **los consumidores no pueden escapar** del producto, los productores ganan con la subida.

La medición de la elasticidad

Al ser de distinta naturaleza (unidades físicas y unidades monetarias), las variaciones se miden en términos porcentuales.

El resultado de la elasticidad de la demanda es negativo, ya que cuando los precios aumentan, la cantidad demandada disminuye.

Para su análisis, consideramos el resultado en valor absoluto:

Ed = 1

Las variaciones en precios y cantidades son idénticas, el IT se mantiene constante. La **demanda es constante**.

Ed < 1

La variación en la cantidad demandada es inferior a la variación en el precio, el IT aumentará. La **demanda es inelástica**.

Ed > 1

La variación en la cantidad demandada es superior a la variación en el precio, por lo que el IT disminuye. La **demanda es elástica**.



10

20

$$\frac{20 - 10}{10} = 1 = 100\%$$

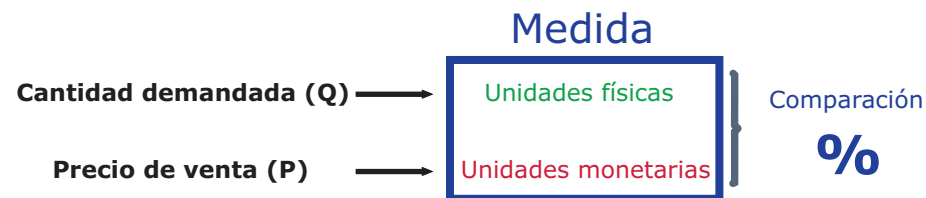
$$\frac{100\%}{50\%} = 2$$



16

24

$$\frac{24 - 16}{16} = 0,5 = 50\%$$



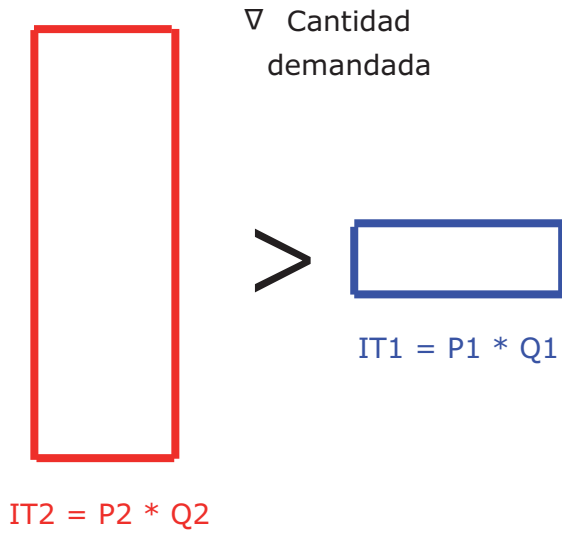
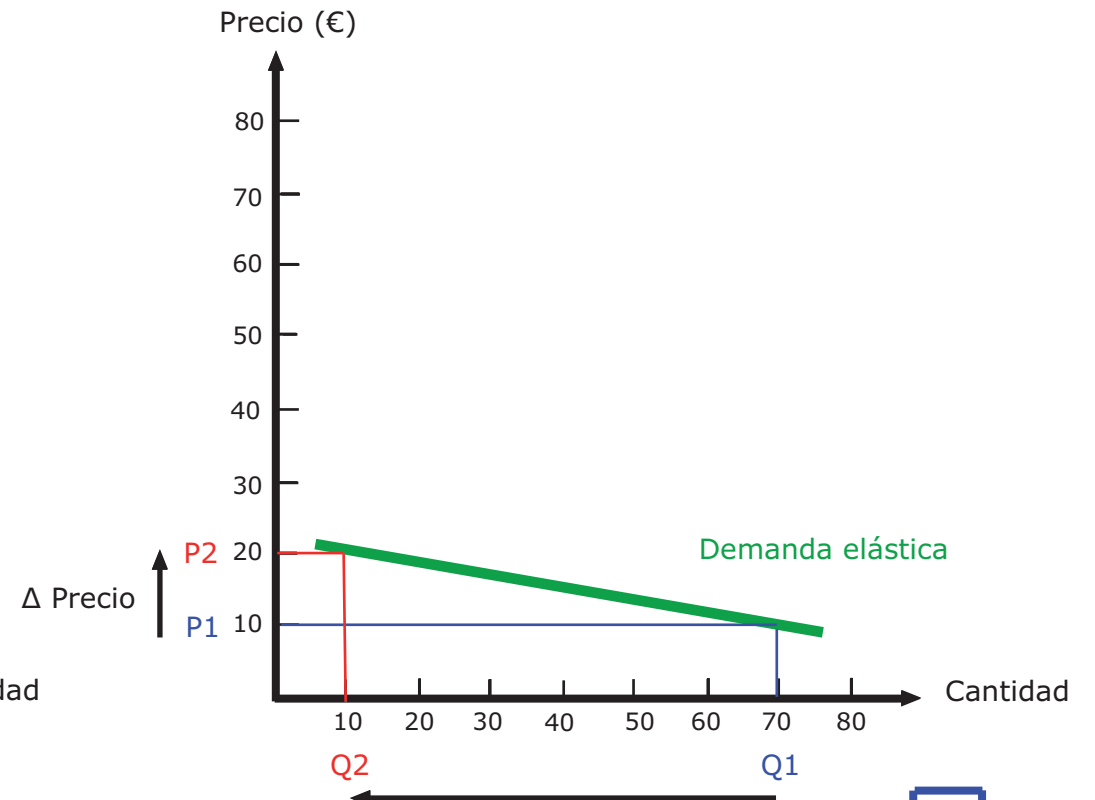
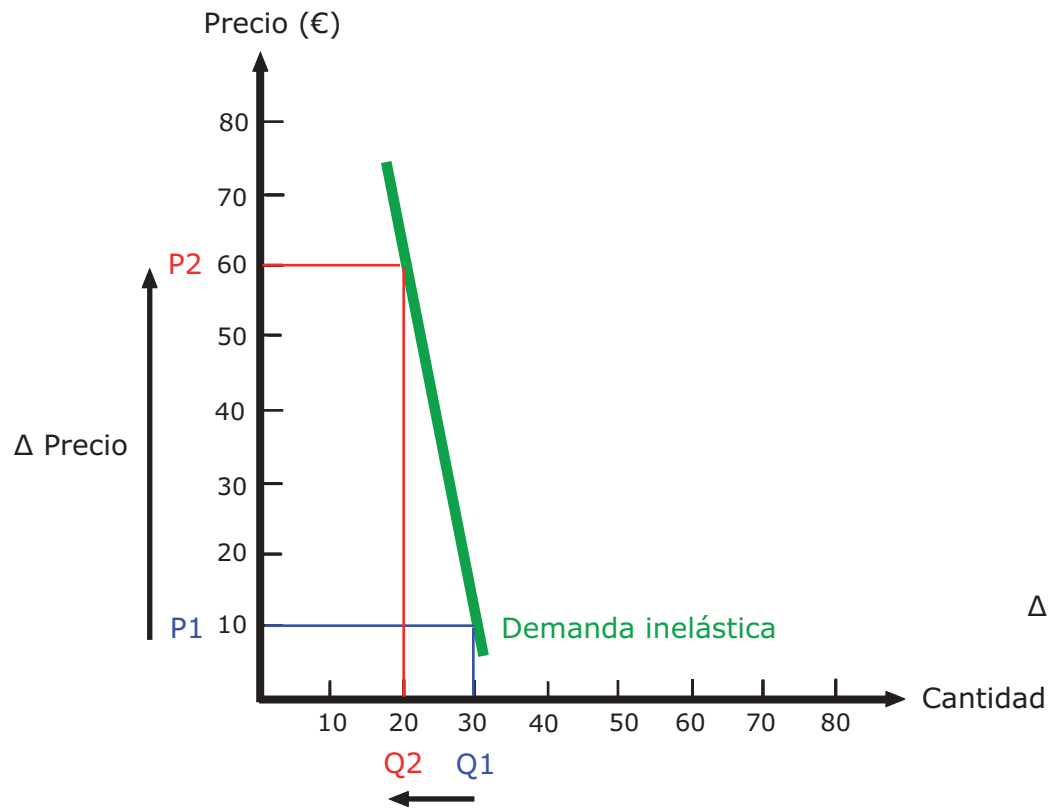
¿En qué porcentaje ha variado la cantidad demandada?

$$\text{Elasticidad de la demanda} = \frac{\text{Variación porcentual } Q}{\text{Variación porcentual } P} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}}$$

¿En qué porcentaje ha variado el precio de venta?

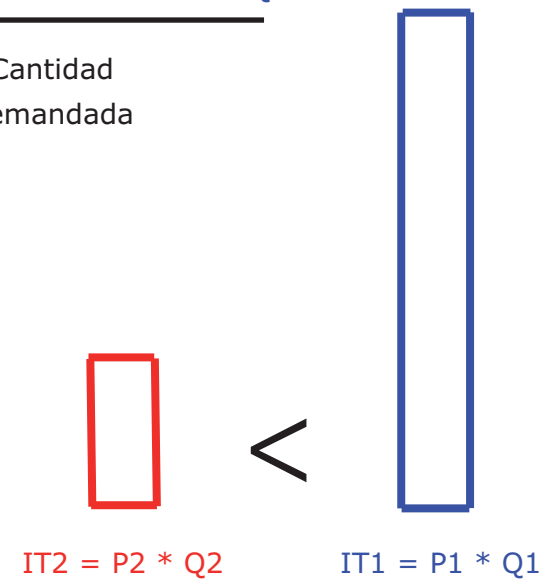
- Ed = 1 → demanda constante → = IT
- Ed < 1 → demanda inelástica → > IT
- Ed > 1 → demanda elástica → < IT

Interpretación gráfica de la elasticidad



Demanda inelástica:
 $IT1 = P1 * Q1 < IT2 = P2 * Q2$

Demanda elástica:
 $IT1 = P1 * Q1 > IT2 = P2 * Q2$



Factores de la elasticidad

Para maximizar su beneficio, el productor analiza el tipo de bien que ofrece, e intentar estimar la elasticidad de su demanda. Esta elasticidad suele estar en función de:

- La **existencia de bienes sustitutivos** Si son numerosos los sustitutivos y se parecen al bien, más consumidores cambiarán de bien al encarecerse (“escapan”), por lo que la demanda será más elástica.
- El **tipo de bien**. Los bienes necesarios suelen ser más inelásticos, los de lujo tienen una demanda elástica, ya que es más fácil prescindir de ellos.
- La **proporción de renta** que se gasta en el bien. Cuanto mayor es la proporción que gastamos en un bien, más afecta una subida del precio del mismo, siendo más drástica la reducción de su consumo y por tanto más elástica su demanda.
- El **plazo de tiempo** considerado. La demanda es más elástica a largo plazo ya que cuanto más largo sea el periodo de tiempo transcurrido después de una variación del precio, más fácil es que los consumidores puedan encontrar alternativas.

La elasticidad renta

También es útil el cálculo de otras elasticidades. Podemos diferenciar entre los bienes normales e inferiores utilizando la elasticidad renta, que mide como varía la cantidad demandada al variar la renta disponible del consumidor..

¿En qué porcentaje ha variado la cantidad demandada?

%



$$= \frac{\text{Variación porcentual } Q}{\text{Variación porcentual } R} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta R}{R}}$$

Elasticidad renta



%

¿En qué porcentaje ha variado la renta?

Elasticidad renta: variación de la cantidad demandada al variar la renta.

Algunas **elasticidades de la demanda**, detectadas en la práctica:

2,2 Pescado fresco

1,5 Automóviles nuevos a corto plazo

0,9 Calzado

0,4 Cigarrillos

0,3 Café

0,2 Gasolina a corto plazo

Bradley Schiller, Principios de economía

Ejemplo práctico de elasticidad

El petróleo es la sangre de nuestro sistema económico, por lo que su demanda es evidentemente inelástica.

Son frecuentes las noticias acerca de cómo los países productores y exportadores de petróleo (**OPEP**) se ponen de acuerdo para reducir su producción y sacar menos barriles al mercado.

La demanda de petróleo a corto plazo

La primera gráfica representa esta situación. Al reducir voluntariamente la cantidad ofrecida en el mercado, el equilibrio se desplaza, teniendo como consecuencias un aumento del precio y una reducción de la cantidad vendida.

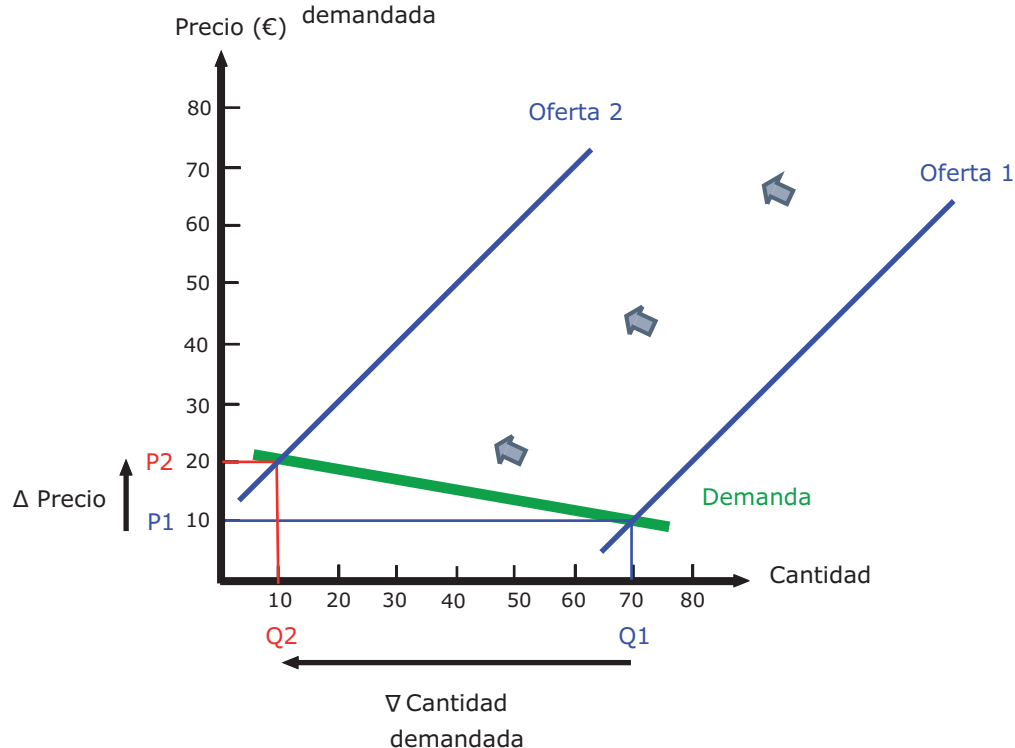
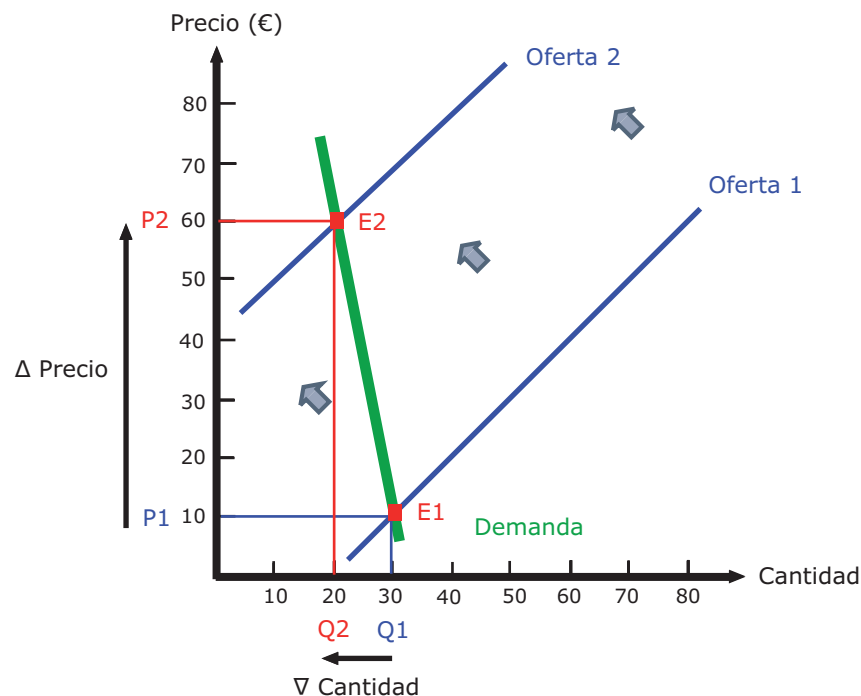
Al ser la curva de demanda inelástica, el aumento del precio compensa con creces esta disminución de las ventas, por lo que el ingreso de los productores aumenta.

La demanda de petróleo a largo plazo

Pero a largo plazo la situación cambia, los consumidores pueden aumentar su capacidad de ahorro (compran coches más pequeños, sustituyen la calefacción de gas por la de combustibles sólidos...).

Con la subida del precio del petróleo se hacen rentables extracciones que antes no lo eran, por lo que aparecen nuevos productores no alineados en la OPEP que ofrecen su producto en el mercado.

Las curvas de demanda y oferta se vuelven más elásticas, y la anterior decisión de reducir la producción se encuentra ahora con una pequeña subida de precios que no compensa la caída de las ventas, por lo que el ingreso total de los productores disminuye.



El mercado

El **mercado** es el lugar en el que se **compran y venden** bienes.



Asigna **eficientemente** los recursos, pero que su resultado pueda ser óptimo **no implica justo**.



El **precio de mercado** se **ajusta** para equilibrar oferta y demanda.



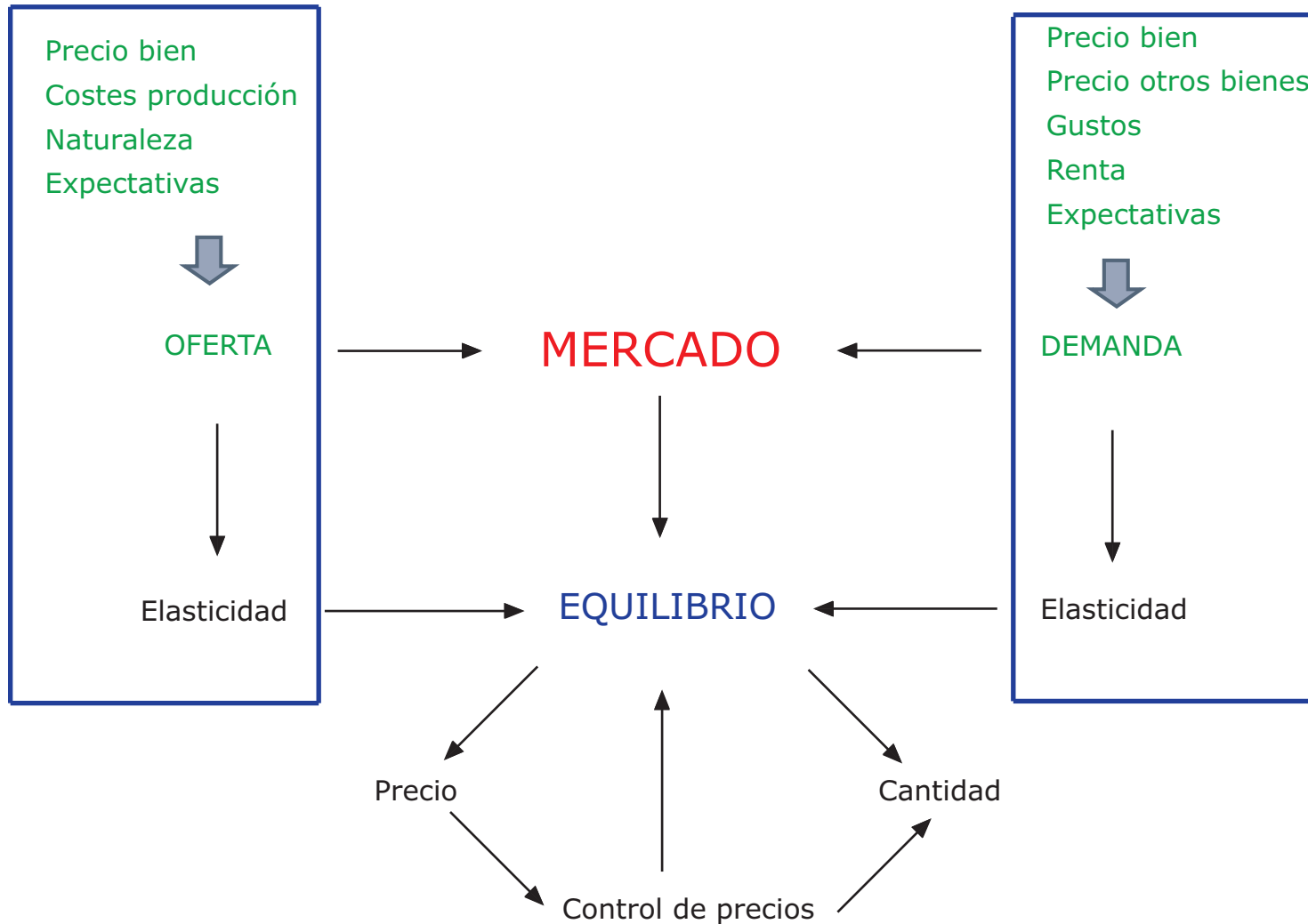
Las **variaciones** de los factores que afectan a la oferta o la demanda **modifican el equilibrio del mercado**.



La **fijación de precios** máximos y mínimos crea **ineficiencias** en la asignación de recursos al evitar el ajuste natural .



La **elasticidad de la demanda** indica la **sensibilidad** de la cantidad demandada **al precio** del bien.



¡NEGOCIAMOS!



ESTRUCTURA DEL MERCADO



COMPETENCIA PERFECTA



MONOPOLIO



OLIGOPOLIO



COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA



FALLOS DEL MERCADO

TEMA 7 Tipos de mercado

Poder de mercado

Precio-aceptante

Monopsonio

Oligopsonio

Soberanía del consumidor

Supuestos de competencia perfecta

Barreras de entrada

Patentes

Monopolios naturales

Interdependencia

Cartel

Colusión

Teoría de juegos

Estrategia maximin

Estrategia dominante

Dilema del prisionero

Estrategia maximax

Equilibrio de Nash

Diferenciación de producto

Marca

Externalidad

Teorema de Coase

Coste social

Bienes públicos

Discriminación de precios

Información asimétrica

Selección adversa

Competencia imperfecta

1. La estructura del mercado

Las empresas se comportan de forma racional en los mercados buscando el máximo beneficio.

Cuando estudiamos cómo están organizados estos mercados, estamos observando su **estructura competitiva**.

Tipos de mercado

Según la competencia existente podemos diferenciar cuatro categorías de mercado:

- En la **competencia perfecta** compiten muchas empresas ofreciendo un producto idéntico, tantas, que ninguna puede influir en el precio del mercado: son precio-aceptantes.
- El **monopolio** es el otro caso extremo, ya que una única empresa domina el mercado. Al no existir ninguna competencia, puede imponer un precio.
- El **oligopolio y la competencia monopolística** son casos intermedios. En el oligopolio existen unas pocas empresas que se reparten el mercado: a veces luchan entre ellas, a veces pactan. En un mercado de competencia monopolística existen muchas empresas compitiendo, pero cada una ofrece un producto algo diferente.

Poder de mercado: capacidad para alterar el precio de un bien.

Precio-aceptante: empresa que no influye en el precio al que vende su producto.

Competencia perfecta: ningún oferente puede influir en el precio de mercado.

Monopolio: único oferente de un producto único que no tiene sustitutos cercanos

Oligopolio: pequeño número de grandes empresas que producen productos que son sustitutos cercanos o perfectos.

Existen diferentes formas de clasificar los mercados, pero la principal división según el **grado de poder** que la empresa individual tiene sobre el total de la oferta.

Monopolio

Oligopolio

Competencia
monopolística

Competencia
perfecta

Un oferente

Pocos oferentes

Muchos oferentes
Productos diferenciados

Muchos oferentes
Productos homogéneos

Tipos de mercado

	Competencia perfecta	Competencia monopolística	Oligopolio	Monopolio
Número de agentes	Muchos compradores, muchos vendedores	Muchos compradores, muchos vendedores	Muchos compradores, pocos vendedores	Muchos compradores, un solo vendedor
Competencia	Muy fuerte	Muy fuerte	Muy fuerte pero con posibilidad de pactos	Inexistente
Producto	Homogéneo	Diferenciado	Homogéneo	Único
Influencia sobre el precio	Ninguna, precio-aceptantes	Alguna	Grande	Total
Libertad de entrada al mercado	Total	Total	Total	Limitada o bloqueada totalmente
Transparencia del mercado	Perfecta	Imperfecta	Imperfecta	Imperfecta

Muchos términos de economía proceden del griego:

Oligos = unos pocos

Mono = uno, único

Polein = vender

Psonios = compra

La mayoría de las empresas del mundo real pertenecen a estructuras de competencia imperfecta (monopolio, oligopolio y competencia monopolística)

El monopsonio y el oligopsonio

El número de demandantes también puede definir la estructura del mercado. Oligopsonio es un mercado en el que hay un número reducido de compradores, por lo que tienen poder de mercado. Cuando hay un único comprador se denomina monopsonio, y al igual que en el monopolio tiene un poder de mercado absoluto.

Se producen monopolios bilaterales cuando hay un solo demandante y un solo oferente. En este caso, el precio se determina en función de la habilidad negociadora de cada parte.

2. La competencia perfecta

Este modelo reflejaría una forma extrema de capitalismo, en el que las empresas están totalmente sujetas a las fuerzas del mercado.

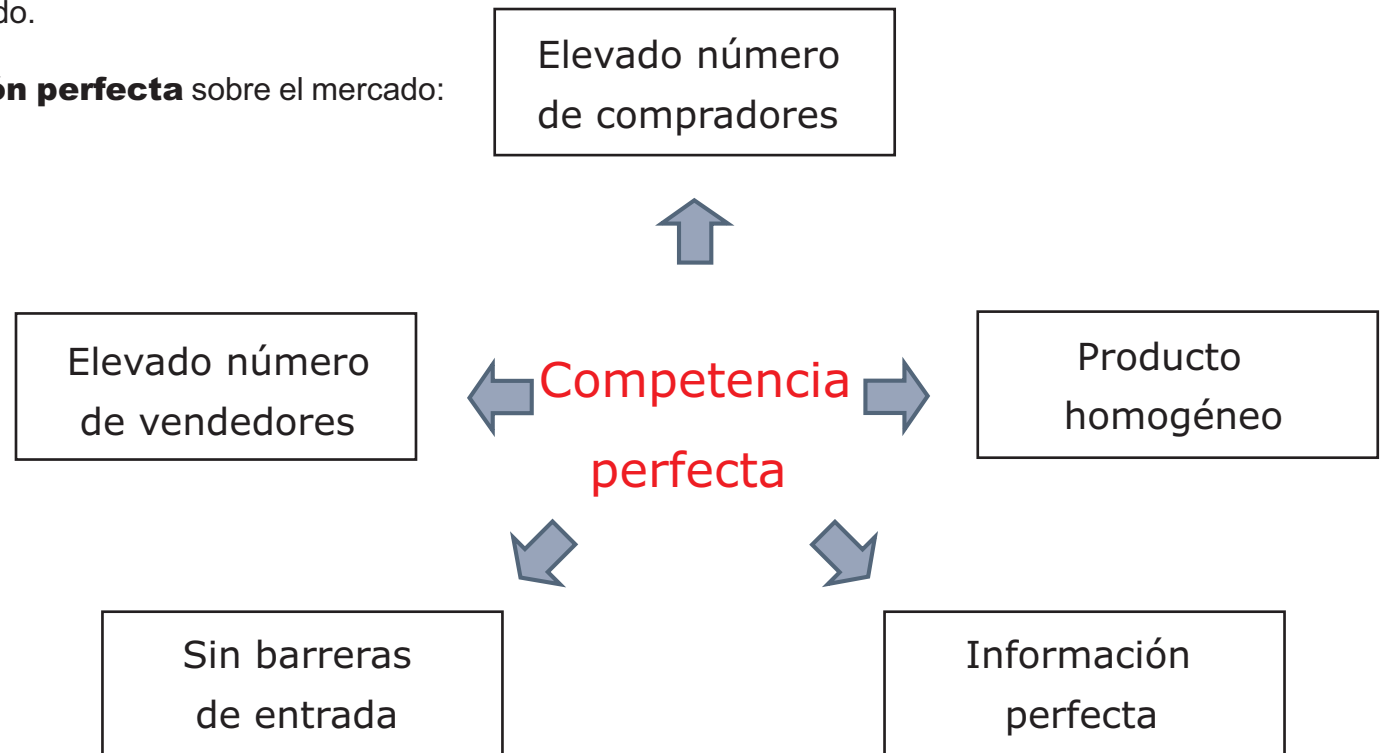
Los supuestos de la competencia perfecta

- **Elevado número de compradores y vendedores**, por lo que cada agente individualmente representa una porción insignificante del mercado y, por lo tanto, no tiene ninguna influencia en el precio (son precio-aceptantes).
- Existe **total libertad de entrada y salida** de nuevas empresas en el mercado. Los sectores que presenten interesantes expectativas de beneficio atraerán empresas y los sectores con perspectivas negativas las perderán.
- Todas las empresas producen un **producto idéntico** (homogéneo), por lo que no existen marcas y la publicidad carece de sentido.
- Productores y consumidores tienen **información perfecta** sobre el mercado: precios, calidades, costes, oportunidades...

En el **mundo real** muy pocos mercados cumplen estrictamente estas condiciones. Se pueden aproximar algunos mercados agrícolas y financieros.

Demanda → **P** ← Oferta

En competencia perfecta el precio se determina únicamente por **la interacción de la oferta y la demanda** de todo el mercado.



Ventajas e inconvenientes de la competencia perfecta

Las **características beneficiosas** para la sociedad en su conjunto son:

- La competencia entre empresas **fomenta la eficiencia**. Las empresas menos eficientes obtienen menos beneficios y acaban siendo expulsadas del mercado, mientras que las empresas más eficientes son premiadas con unos beneficios extraordinarios.

Esta última situación se da temporalmente, ya que cuando una empresa tiene beneficios superiores al normal, otras copiarán sus métodos.

- No tiene sentido realizar publicidad de los productos (son idénticos y todo el mundo lo sabe), por lo que los **costes y precio son menores**.

- Si el consumidor varía sus gustos, las empresas varían sus productos para adecuarlos a la nueva demanda. Es la denominada **soberanía del consumidor**.

Como **limitaciones** de este modelo podemos señalar:

- **Injusticias** en la distribución de la renta. La economía puede ser muy eficiente y extraer de sus recursos una gran cantidad de bienes y servicios, pero ello no garantiza que unos pocos obtengan la mayoría del producto.

- La producción de algunos bienes puede conllevar **efectos secundarios** como la contaminación.

- Se **reducen los incentivos** a invertir en desarrollar nuevas tecnologías, ya que los métodos más eficientes son copiados por el resto de empresas.

- La existencia de productos idénticos **reduce la posibilidad de elección** del consumidor.

Soberanía del consumidor:

los consumidores, a través de la demanda que generan, orientan la producción y las inversiones de las empresas.

La competencia perfecta fomenta la eficiencia en el aprovechamiento de los recursos y beneficia al consumidor por los bajos precios.



3. El monopolio

Existe un monopolio cuando sólo hay una empresa en el mercado, al no tener competidores próximos, es precio-decisor, no precio-aceptante.

Causas de los monopolios: las barreras de entrada

Una empresa no tiene competidores directos ni productos sustitutivos cercanos si existen barreras, suficientemente altas, a la entrada a las nuevas empresas.

Estas barreras pueden ser motivadas por:

- Economías de escala.

Si los costes de la empresa descienden significativamente al aumentar el nivel de producción, es posible que empresas nuevas no puedan entrar a competir con la ya establecida al tener que producir y vender grandes cantidades de producto.

- Menores costes de la empresa establecida.

Llegar antes a un mercado tiene muchas ventajas: se adquieren conocimientos especializados de producción, marketing, distribución... Esto suele producir una curva de costes más baja, por lo que las nuevas empresas tendrán más dificultades en competir en una guerra de precios.

- Diferenciación del producto y lealtad a la marca.

Hay empresas que ofrecen productos muy diferenciados y en muchos casos el consumidor asocia el producto a la marca, por lo que se hace muy difícil la entrada en el mercado de una nueva empresa.

- Propiedad o control de factores claves de producción.

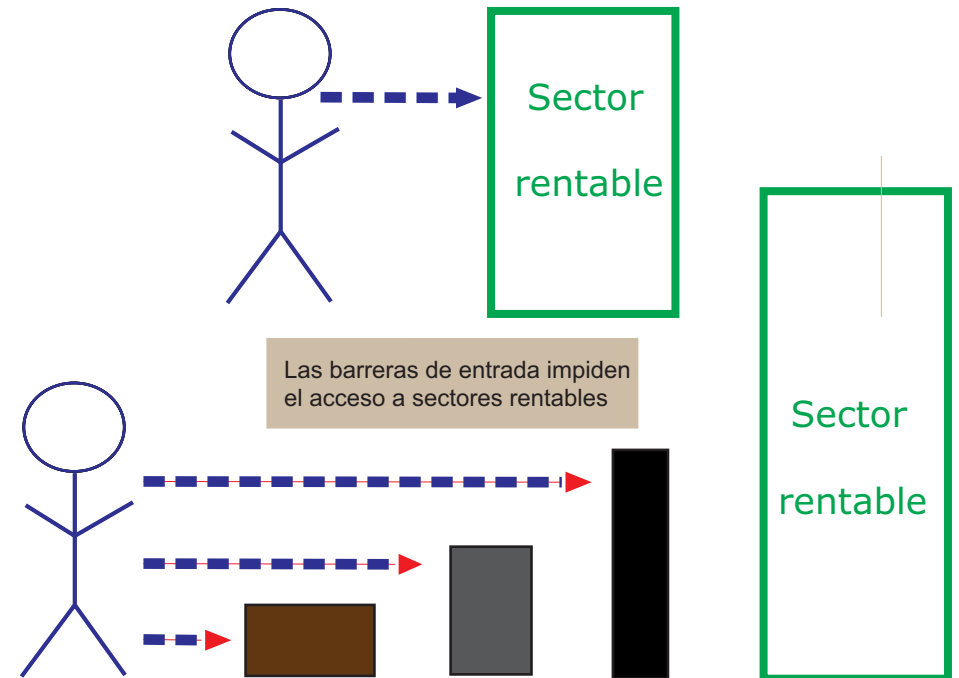
Impedir el acceso a estos factores, impide también el acceso al mercado.

- Protección legal.

Patentes, derechos de autor, concesiones administrativas u otros tipos de licencia pueden mantener alejados a competidores.

Barreras de entrada: obstáculos que dificultan o imposibilitan la entrada de posibles productores en un mercado

Patente: concesión estatal de la propiedad exclusiva de una innovación.



Fuertes **barreras de entrada** originan la aparición de monopolios.

El monopolio y el interés público

Al ser la empresa monopolística precio-decisora, el precio que pagan los consumidores es más alto y la cantidad producida menor que en situaciones de competencia perfecta. No tiene competencia, por lo que no suele esforzarse en utilizar mejores técnicas. Tienen menos incentivos para ser más eficientes y sus curvas de costes pueden ser más altas.

Los elevados beneficios monopolísticos son considerados **injustos** para el resto de la sociedad, que sí tienen que competir en otras estructuras de mercado.

El poder económico de los grandes monopolios puede **influir en el poder político** y conseguir un trato favorable (leyes conforme sus intereses...).

Defensas del monopolio

En ocasiones puede tener como ventajas costes de producción más bajos, debido a las economías de escala o la posibilidad de destinar sus extraordinarios beneficios a la inversión en I+D+i.

El problema radica en que nada garantiza que la reducción de costes obtenidos por las economías de escala vaya a redundar en beneficio de los consumidores, ni que tenga incentivos a dedicar recursos a mejorar, crecer y ofrecer mejores productos.

Los monopolios naturales

La existencia de costes fijos elevados (grandes infraestructuras) origina que una única empresa puede ofrecer un bien con costes menores que dos o más empresas, por lo que no es rentable dividir el mercado en varias empresas.

Se consideraban casos típicos los servicios de agua, luz o telefonía fija, cuyas infraestructuras son tan caras que solo compensa que una empresa ofrezca el servicio. Sin embargo en la UE y EEUU, cambios tecnológicos y legislativos han ido liberalizando estos monopolios

Competencia perfecta	Monopolio
Elevados beneficios atraen nuevos productores	Elevadas barreras de entrada impiden la competencia
Precios bajos, costes medios mínimos y beneficios tienden a cero	Precios elevados, costes medios no mínimos y beneficios económicos máximos
La competencia presiona al precio, a los costes y a los beneficios	Ausencia de presiones sobre precios, costes y beneficios

El monopolio produce una cantidad menor y la vende a un precio más alto, perjudicando a los consumidores.

4. El oligopolio

Cuando unas pocas empresas tienen una elevada proporción del mercado estamos ante una situación de oligopolio. En algunos casos elaboran productos idénticos (gasolina, azúcar, café...), pero en la mayoría de los casos producen artículos diferenciados (refrescos, videoconsolas...). La competencia entre oligopolistas que fabrican productos diferenciados se basa normalmente en la comercialización de su marca.

Barreras de entrada e interdependencia

Las barreras de entrada y la interdependencia son características del oligopolio. Existen barreras de entrada similares a la del monopolio, lo que dificulta el acceso a un gran número de competidores. Estas barreras varían de unos mercados a otros.

Al ser unos pocos competidores, las acciones de unos afectan mucho a los demás: son **interdependientes**. Las distintas empresas intentan predecir las reacciones de unas rivales ante sus políticas de precios o productos, pero en muchos casos la reacción puede ser imprevisible.

Esta interdependencia puede llevar a dos escenarios opuestos: la colusión o la competencia. Si las empresas se unen y actúan como un monopolio coluden, y compiten si intentan obtener una proporción de las ventas del mercado mayor que los demás.

El oligopolista por una parte desea superar a los competidores, pero otra parte sabe que si coopera con ellos y se reparte el mercado aumentarán sus beneficios.

Los acuerdos colusorios adoptados de manera formal se denominan cártel. Los cártel están prohibidos y son sancionados por la ley, pero en muchas ocasiones las empresas coluden de forma tácita: vigilan los precios de las demás y mantienen los suyos en un nivel similar evitando guerras de precios.

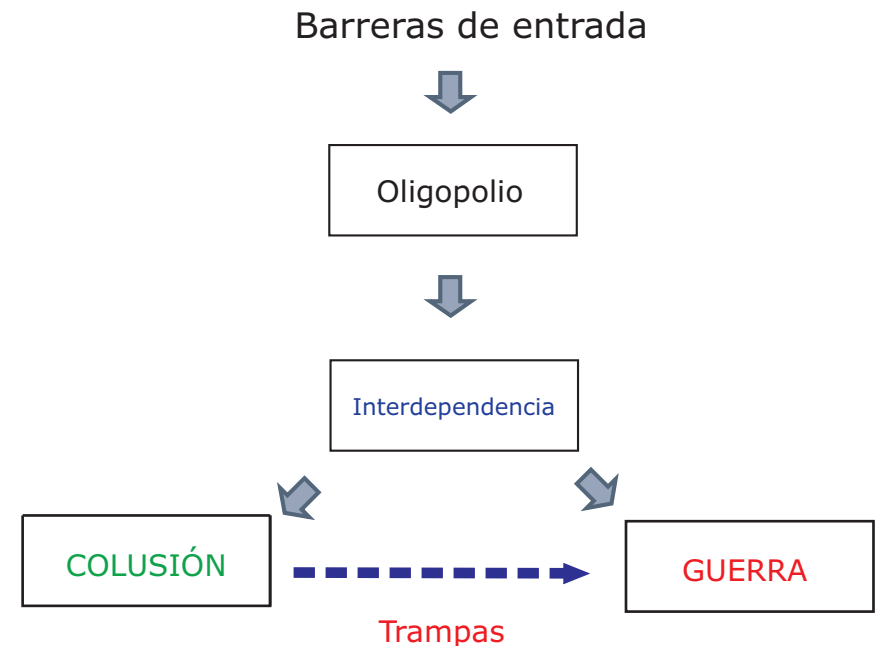
El oligopolista debe pensar y actuar estratégicamente, valorando las posibles reacciones de sus rivales.

Los **acuerdos colusorios** suelen romperse, ya que cada participante tiene incentivos a realizar trampas.

Interdependencia: las acciones de unas empresas afectan a las otras.

Colusión: acuerdo que restringe la competencia entre empresas.

Cartel: acuerdo formal entre empresas para reducir la competencia de un mercado.



La teoría de juegos

La teoría de juegos se utiliza para examinar la mejor estrategia que puede tener una empresa ante las distintas conductas de sus rivales

El dilema del prisionero

Dos delincuentes que han cometido un robo, son interrogados en salas separadas:

“Si confiesa tu compañero y tú callas, serás condenado a diez años de cárcel. Pero si confesáis los dos, serán seis años. Si tu compañero calla y tú confiesas, saldrás libre en un año. Si ninguno de los dos confiesa, pasaréis en prisión dos años cada uno.”

Desde el **punto de vista conjunto**, la mejor opción que tienen es no confesar, pero individualmente la mejor opción es hacerlo, tanto confiese o no su compañero.

El resultado para ambos empeora si uno de ellos se deja llevar por su propio interés.

El equilibrio

Se alcanza el equilibrio cuando la estrategia que elige cada jugador, da el mejor resultado posible, dadas las estrategias de los otros jugadores. Esta combinación de estrategias se denomina equilibrio de Nash. En este caso se alcanza **confesando** cada uno de los detenidos.

Una mente maravillosa

La película relata la vida de John Nash, brillante matemático ganador del Premio Nobel de Economía en 1994 por su análisis de juegos estratégicos no cooperativos.

Con sólo 21 años escribió una brevísima y brillante tesina (¡menos de 30 páginas!) en la que enunció lo que se denominaría más tarde equilibrio de Nash.

		El otro	
		confiesa	no confiesa
Yo	confiesa	6-6	1-10
	no confiesa	10-1	2-2

Interdependencia: Matriz de resultados: tabla que describe los resultados de un juego correspondientes a cada una de las posibles estrategias.

Estrategia maximin: elegir la opción cuyo resultado peor posible es el menos malo.

Estrategia maximax: elegir la opción cuyo resultado es el mejor posible.

Estrategia dominante: elección que genera unos resultados mejores independientemente de lo que elijan los demás jugadores.

Equilibrio de Nash: combinación de estrategias en la que la de cada jugador es su mejor opción dadas las estrategias de los demás jugadores.

Aplicaciones prácticas de la teoría de juegos

Dos empresas (X e Y) tienen estructura de costes, producto y demanda idénticos. Se han puesto de acuerdo y han subido el precio cobrando 1€ por unidad, obteniendo unos beneficios de 10 millones de euros cada una (situación A).

Ambas empresas están barajando la posibilidad de bajar el precio hasta 0,60 €, para ganar cuota de mercado a la empresa rival. Para calibrar los resultados de esta medida deben tener en cuenta la posible reacción de la otra empresa.

-Si la empresa X baja el precio hasta 0,60 € y la empresa Y lo mantiene en 1 €, entonces la empresa X gana 14 millones y la empresa Y tan sólo 5 (situación B).

-Si es la empresa Y la que baja el precio a 0,60 € manteniéndolo la X en 1€, entonces la X sería la que ganase 5 millones y la Y los 14 (situación C).

-Si las dos deciden bajar el precio a 0,60€ los beneficios serían de 8 millones para cada una (situación D). Esta situación es la mejor para los consumidores.

		Empresa Y	
		sube el precio	baja el precio
Empresa X	sube el precio	10-10 A	5-14 C
	baja el precio	14-5 B	8-8 D

Estrategia maximin: bajar precios.

Estrategia maximax: bajar precios.

Estrategia dominante: bajar precios.

Equilibrio de Nash: ambas bajan precios

El papel de los gestores

Si los gestores son **personas cautas**, elegirán la opción que les garantice un resultado menos malo (la estrategia más segura). En este caso decidirán bajar el precio ya que su peor opción (ganar 8 millones) es mejor que mantenerlo y ganar sólo 5 si la otra empresa decidiera bajarlo. Esta estrategia consistente en elegir la política cuyo resultado peor posible es el menos malo **se denomina maximin**.

Si los gestores son muy audaces y optimistas elegirán también bajar los precios, ya que si la empresa rival no los modifica, obtendrán la máxima ganancia (14 millones). **Maximax** es el nombre de la estrategia cuyo posible resultado es el mejor posible.

Si ambas estrategias conducen a un mismo resultado, estamos ante un juego de **estrategia dominante** (bajar los precios).

Se alcanza el equilibrio cuando la estrategia que elige cada jugador da el mejor resultado posible, dadas las estrategias de los otros jugadores. Esta combinación de estrategias se denomina **equilibrio de Nash** (ambas bajan los precios)

5. Competencia monopolística

En la mayoría de los sectores industriales existe cierto grado de competencia. En la competencia monopolística muchas empresas compiten entre sí (“competencia”), pero cada una de ellas tiene cierto grado de poder de mercado y puede modificar algo el precio que cobra por sus productos (“monopolística”).

Las empresas pueden eludir la competencia si son capaces de diferenciar sus productos y convertirse en monopolios de su producto.

Cada empresa produce un bien de una forma distinta a sus rivales, por lo que **existe diferenciación de producto**. Aunque ello significa un coste, también supone un obstáculo a la entrada de potenciales competidores y crea una clientela fiel.

Los bienes son **sustitutivos imperfectos**, parecidos para poder ser utilizados en fines idénticos, pero distintos en algunos aspectos que percibe el consumidor.

Esta diferenciación puede venir determinada porque los consumidores perciben diferente cada marca y están dispuestos a pagar precios distintos por cada una de ellas, o es la particular ubicación de la empresa lo que la hace distinta

Diferenciación de producto: percepción distinta de un producto en relación a la competencia.

Marca: nombre cuya finalidad es identificar el producto de un vendedor y promover su venta.

George Stigler (1911-1991)
“No existen dos productos iguales”

Dos productos son distintos si así los perciben los consumidores

Publicidad y ubicación

No nos interesa saber si realmente la Coca-cola sabe mejor que otras bebidas de cola alternativas, lo importante es que el consumidor la percibe diferente y está dispuesto a pagar un precio mayor. Para lograr esta diferenciación invierten grandes recursos en publicidad.

La publicidad juega un papel determinante en la diferenciación, intentando conseguir que el consumidor perciba diferente el producto. En otras ocasiones es la situación geográfica de la empresa el origen de esta diferenciación.

En una ciudad puede haber muchas papelerías, pero la ubicación determina que los consumidores estén dispuestos a pagar un precio un poco más alto para evitar cambiar de barrio para comprar. Supermercados, gasolineras, fruterías...son otros ejemplos de diferenciación basada en la ubicación.

Las externalidades

Hemos visto los costes internos o privados de producir para una empresa, Pero en muchas ocasiones la producción ocasiona también unos costes externos en otros agentes. El coste social es la suma de los costes internos y externos.

Las externalidades o efectos externos son influencias de las acciones de una persona en el bienestar de otra que es ajena al intercambio económico (no es ni comprador ni vendedor de ese bien). Según su influencia pueden ser **negativas** (contaminación, ruido molesto...) o **positivas** (vacunas, música agradable...).

Las externalidades provocan que el mercado produzca demasiado de algunos bienes (sus costes para la sociedad no se tienen en cuenta) y muy poco de otros (no se valora su beneficio social).

El control de las externalidades negativas

Para solucionar el problema de las externalidades negativas se suelen emplear los siguientes métodos:

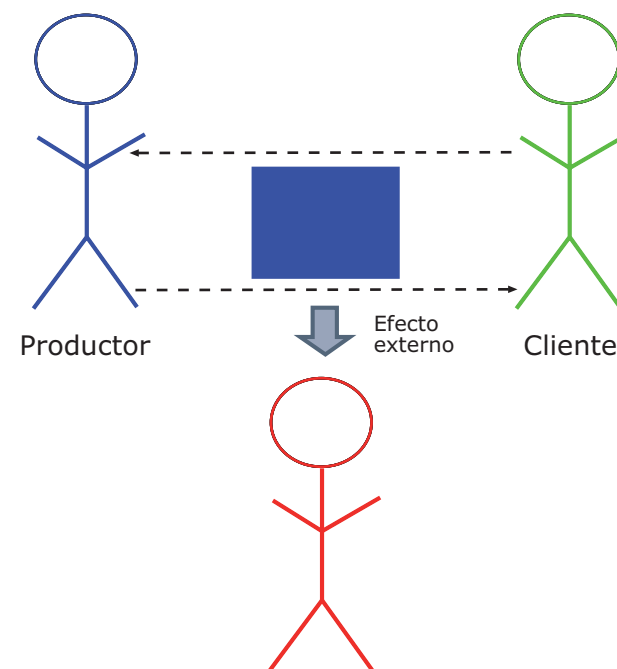
-Internalización de costes. Intenta repercutir el coste externo directamente sobre el precio de los productos. Satisface el criterio de equidad (pagarán sólo los que se benefician de esos productos), y el de eficiencia (al aumentar el precio disminuirá la demanda y por consiguiente la producción).

- Impuestos y tasas. Cuando la naturaleza del proceso productivo dificulta la internalización se suelen establecer impuestos contaminantes o tasas ecológicas por igual cuantía al coste externo causado. El criterio de equidad requeriría en este caso que estas cantidades detraídas se destinen a indemnizar a los perjudicados.

- Negociación. El acuerdo entre las partes afectadas puede solucionar el problema de la externalidad siempre y cuando estén bien definidos los derechos de propiedad y pueden defenderse con efectividad en tribunales (Teorema de Coase)

Coste social = Coste privado + Coste externo

Teorema de Coase: es posible alcanzar una externalidad óptima y un máximo nivel de bienestar mediante la negociación entre los afectados.



“Quien contamina, paga”
Arthur Pigou (1877-1959)

Los bienes públicos

La naturaleza de estos bienes hace **imposible impedir que alguien lo reciba** (no excluyente) y **su uso no reduce la cantidad consumida por otra persona** (no rival). Además el **coste marginal de suministrarlo a una persona más es nulo**

Las externalidades o efectos externos son influencias de las acciones de una persona en el bienestar de otra que es ajena al intercambio económico (no es ni comprador ni vendedor de ese bien). Pueden ser **negativas** (contaminación, ruido molesto...) o **positivas** (vacunas, música..)

Las externalidades provocan que el mercado produzca demasiado de algunos bienes (sus costes para la sociedad no se tienen en cuenta) y muy poco de otros (no se valora su beneficio social).

El problema del parásito

El mercado no funciona bien con este tipo de bienes, ya que presentan el problema del parásito o polizón (**free rider**): personas que reciben el beneficio de un bien pero evitan pagarlo.

Al no ser posible excluir a nadie, las personas tienen incentivos a comportarse de esta forma, ya que disfrutarán del bien de manera gratuita. Si todo el mundo se comporta igual, el bien no se producirá ya que todos esperarán a que otros lo paguen para disfrutar de él gratis.

Estas particulares características originan que nunca será rentable para la iniciativa privada proveer estos bienes y servicios.

Este “viajero sin billete” recibe un beneficio pero evita pagar por él por lo que el estado debe proveer a la sociedad de estos bienes públicos

Bienes públicos puros

Sólo algunos bienes como la defensa nacional cumplen estas características de un modo perfecto (es un bien público puro). Una vez que un estado asume el coste de defender sus fronteras no puede excluir a un ciudadano, que se encuentre dentro de su territorio de esta protección, el disfrute de un ciudadano tampoco rivaliza con otros y el coste de ampliar la protección a una persona más es nulo.

Bienes públicos: bienes no excluyente y no rivales.

Discriminación de precios: venta de un mismo producto a precios distintos a cada consumidor.

Información asimétrica: desequilibrio originado porque un negociador sabe demasiado y el otro muy poco.

Selección adversa: tendencia a la selección de los peores productos como consecuencia de la información asimétrica



La información imperfecta

En pocas decisiones económicas los agentes disponen de toda la información relevante y conocen perfectamente sus preferencias.

Pocos estudiantes de la ESO tienen claro qué quieren estudiar ni el tipo de trabajo que conlleva cada profesión y las empresas tampoco están perfectamente informadas, ya que no conocen con exactitud qué tecnología es la mejor existente, qué candidatos son los mejores para un puesto o qué precios fijará el mercado dentro de un mes.

La economía de la información

La información es importante, por lo que los economistas estudian lo que hacemos con ella y lo que en ocasiones es más importante, lo que hacemos sin ella.

Para las empresas lo ideal sería conocer qué precio exacto estarían dispuestos a pagar cada uno de sus clientes, y discriminar precios, es decir, cobrarles por separado precios más altos..

En otras ocasiones la información es asimétrica: un agente sabe mucho más que el otro. Este desequilibrio suele jugar a favor del mayor experto, pero en ocasiones los temores del poco informado pueden eliminar el intercambio.

Una consecuencia de esta asimetría es la selección adversa, que implica que los “malos” productos o clientes, serán finalmente los seleccionados.

La economía de la información es un fascinante campo que estudia los problemas que surgen cuando las personas racionales se ven obligadas a tomar decisiones basadas en informaciones incompletas.

Las líneas aéreas son expertas en discriminación de precios. Ofrecen tarifas más bajas a personas que planifican su viaje con antelación y cobran un precio muy elevado a quienes sacan el billete en el último minuto o necesitan ir y volver en el mismo día.

¡Es habitual que un mismo avión los compañeros de asiento hayan pagado por el mismo billete hasta un precio 10 veces mayor!



La información asimétrica y la selección adversa están muy presentes en el mercado de seguros de salud, en que los individuos tienen mayor información para predecir mejor que el asegurador su estado de salud futuro. De este modo, autoseleccionan el plan que mejor se ajuste a su probabilidad esperada de uso de servicios, generándose una mala distribución del riesgo.

Tipos de mercado

En **competencia perfecta**, la asignación de recursos es **óptima**: muchos bienes a bajo precio.



El **monopolio** perjudica a los consumidores, por lo que los gobiernos intentan **regularlos**.



El **oligopolio** se caracteriza por la **interdependencia y las barreras** de entrada.



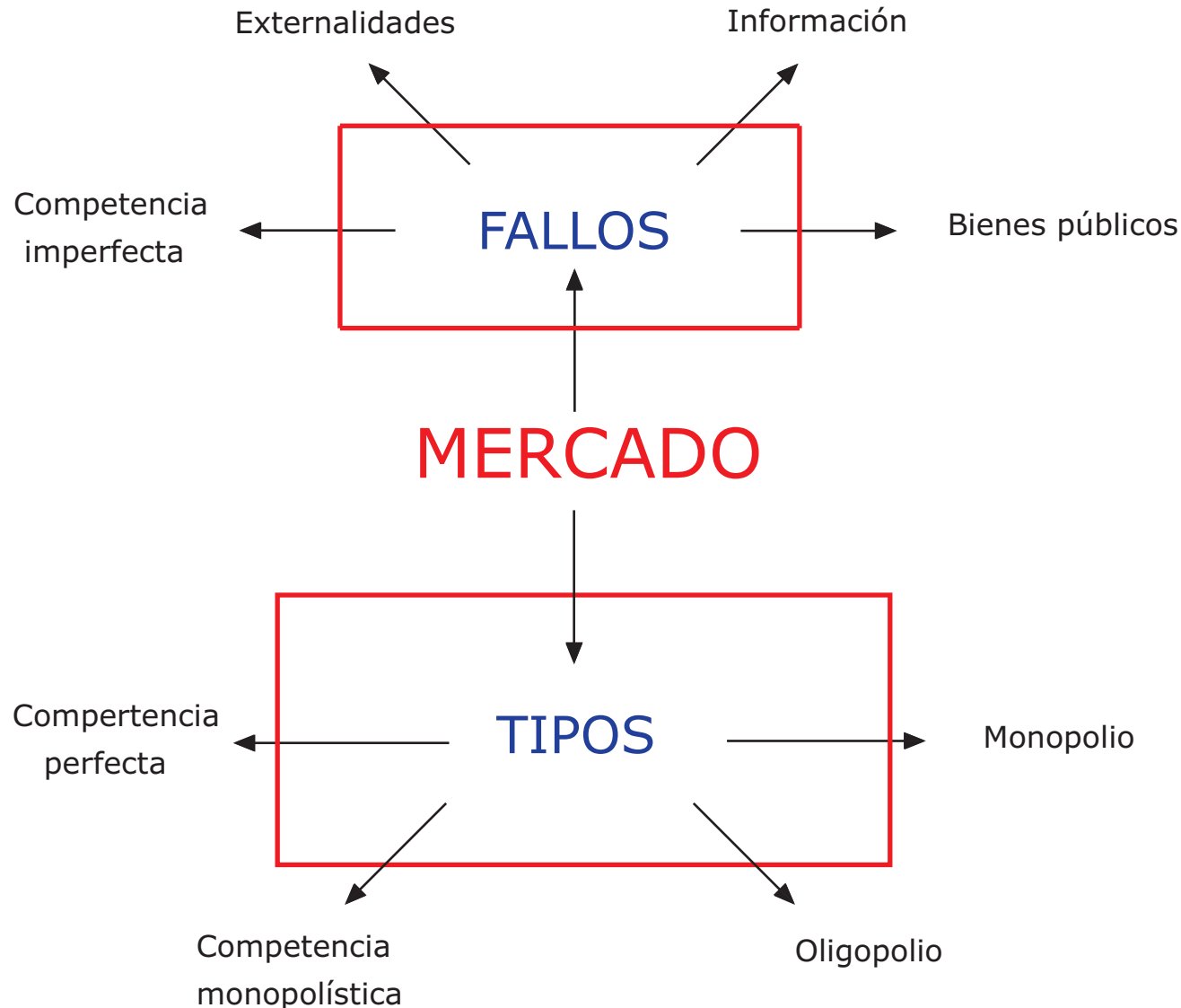
Publicidad y ubicación son claves para diferenciar productos en la **competencia monopolística**.



El **mercado**, en la realidad, presenta muchos **fallos**, por lo que el estado debe intervenir en su funcionamiento.



Aunque el mercado sea **eficiente**, no implica necesariamente que la sociedad lo considere **justo**.



¡REPARTIMOS!



RENTA Y RIQUEZA



MERCADO DE FACTORES DE PRODUCCIÓN



EL MERCADO DE TRABAJO



DIFERENCIAS SALARIALES



GLOBALIZACIÓN Y SALARIOS



CAMBIO TECNOLÓGICO Y SALARIOS

Medidas de la desigualdad

Curva de Lorenz

Índice de Gini

Demanda derivada

Valor del producto marginal

Demanda de un factor

Oferta de un factor

Población activa

Población desempleada

Tasa de actividad

Tasa de paro

Tasa de ocupación

Salario real

Diferencia salarial compensatoria

Capital humano

Salarios de eficiencia

TEMA 8

Renta y riqueza

1. Renta y riqueza

Las personas reciben rentas por su contribución al proceso de producción. La renta sirve para medir la situación económica de una persona o país.

Casi todo el mundo posee la capacidad de trabajar, pero unas personas poseen también solares, locales, medios de producción, activos financieros....por lo que obtienen unas retribuciones superiores.

La distribución de los ingresos

Los ingresos que genera una sociedad se distribuyen entre los propietarios de los factores en forma de salarios, beneficios, alquileres o intereses. La mayor parte corresponde a salarios mediante la forma de sueldos, salarios o prestaciones. El resto son alquileres, intereses, beneficios de sociedades y de empresarios individuales.

La renta de una persona va a depender de los factores productivos que posea y del precio que obtenga por de ellos en el mercado.

Las personas pueden consumir o ahorrar la renta obtenida. Si ahorran están acumulando riqueza.

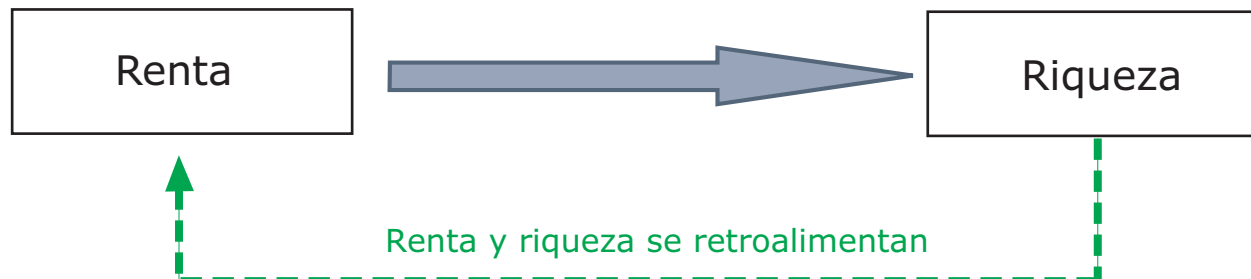
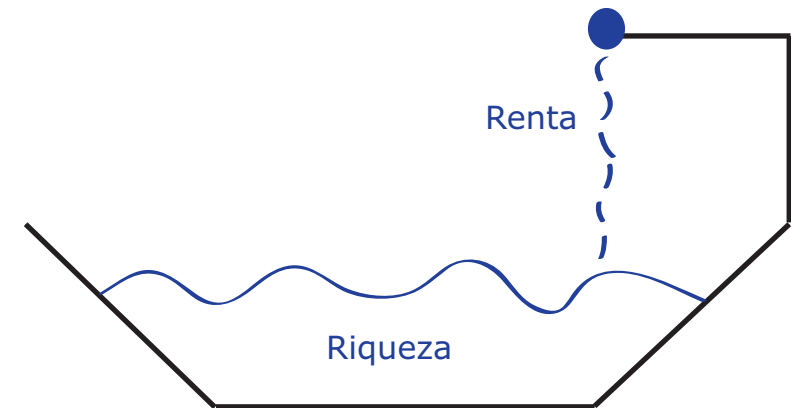
La relación entre renta y riqueza

Riqueza y renta están relacionadas. La riqueza sería como el volumen de agua de una piscina, y la renta el agua del grifo que la llena.

En función de la cantidad de renta que ingresemos podremos alcanzar un mayor o menor nivel de riqueza (¡siempre y cuando no tengamos el desagüe abierto!).

Renta: cantidad de dinero que recibe una persona por su contribución al mercado de factores

Riqueza: es el valor monetario de todos los bienes y derechos que posee una persona.



La renta genera riqueza y la riqueza genera renta

Las medidas de la desigualdad

El índice de Gini se utiliza para medir las desigualdades económicas dentro de un país: muestra qué porcentaje de población se reparte un porcentaje elevado del dinero.

Es un número comprendido entre 0 y 1. Números próximos a cero indican países con una riqueza más repartida. Un país donde todo el mundo tuviera el mismo dinero tendría un índice Gini de cero. Por el contrario un país con un índice de Gini de uno tendría todo el dinero en manos de una persona.

La curva de Lorenz

Representa gráficamente diferencias de ingreso entre las distintas personas de una sociedad, relacionando porcentajes acumulados de población con porcentajes acumulados de la renta que esta población recibe.

En el eje de abscisas se representa la población ordenada desde los grupos de renta más baja (izquierda) a los de renta más alta (derecha). El eje de ordenadas representa las rentas.

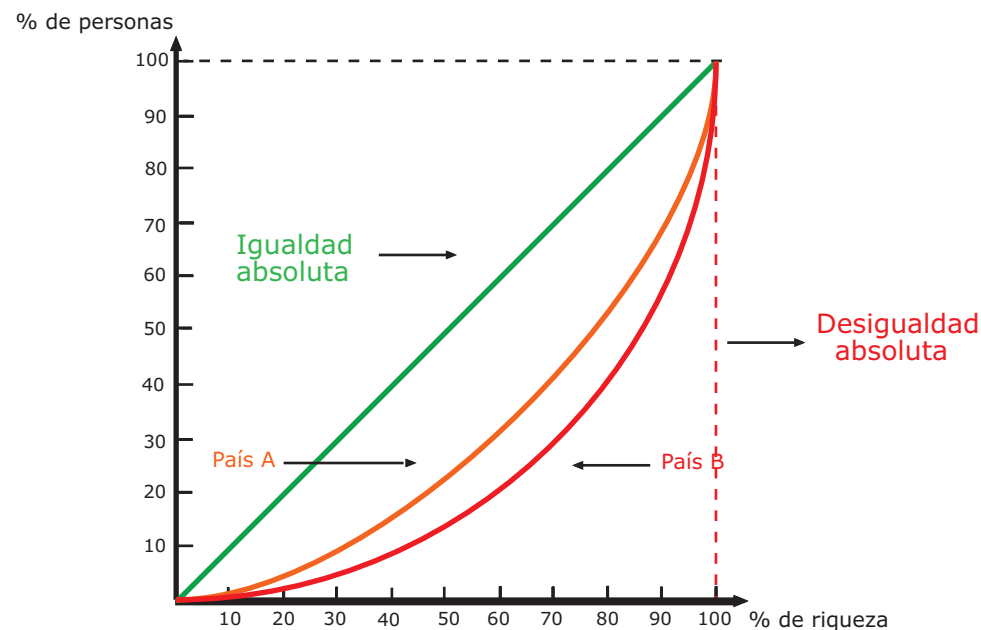
La gráfica de la línea recta (la bisectriz) muestra una distribución con igualdad absoluta: el 10% de la población tiene el 10% de la renta, el 25% de la población el 25% de la renta...y así sucesivamente.

Están representados dos países imaginarios, el primero tiene una distribución más cercana a la igualdad absoluta, . El segundo país presenta una curva todavía más alejada de la igualdad absoluta: las diferencias son mayores.

A medida que un país se aleja de la curva de igualdad absoluta y se acerca al límite del cuadrante (curva de desigualdad absoluta), las diferencias crecen.

Curva de Lorenz: gráfica que representa la concentración de la renta o riqueza en un país.

Índice de Gini: índice que mide la concentración de la renta o riqueza en un país.



Índice de Gini



Más desigualdad en el reparto

2. El mercado de factores de producción

Las rentas percibidas por las distintas personas depende del mercado de factores de producción, cuyo precio se determina como en el mercado de bienes y servicios en función de la oferta y la demanda de cada factor.

La demanda de un factor

La demanda de los distintos factores productivos es una demanda derivada, depende de la demanda del producto que se fabrique con esos factores.

Los empresarios demandarán más trabajadores, máquinas, dinero para invertir o solares para edificar fábricas, en función de la demanda del producto.

Si una empresa contrata un factor más, sus costes aumentan. Si decide contratarlo es porque espera que la contribución de ese factor aumente la producción y con la venta de este aumento de producto obtener un ingreso adicional, superior al coste adicional en el que ha incurrido al contratarlo.

La empresa contrata hasta que el valor de este ingreso (el ingreso marginal) sea igual al precio pagado por el factor (coste marginal).

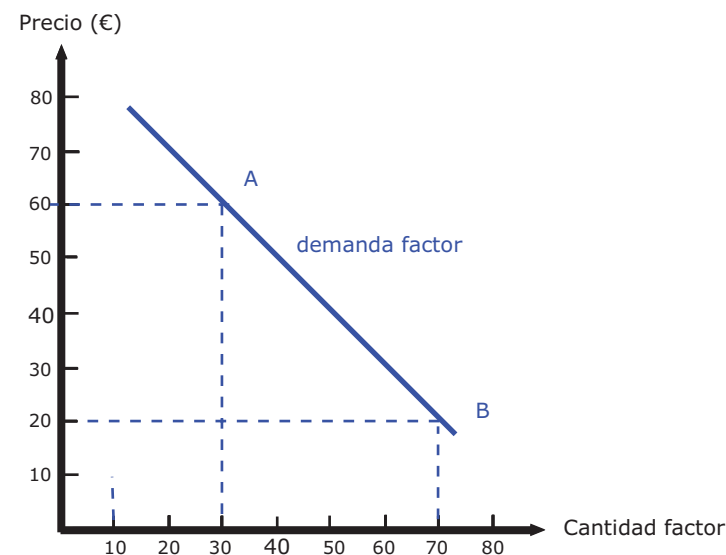
Las empresas **comparan costes marginales e ingresos marginales** para determinar el nivel de contratación que maximiza su beneficio.

La curva de demanda relaciona el precio del factor con la cantidad de factor.

Por la ley de rendimientos decrecientes sabemos que al aumentar el número de un factor fijo manteniendo el resto constantes, el producto marginal disminuye, lo que implica que también disminuye el valor del producto marginal.

Demanda derivada: la demanda de un factor depende de la demanda del producto que contribuye a fabricar.

Valor del producto marginal de un factor: precio del producto * producto marginal del factor.



Tanto aportas, tanto vales

Los factores de producción reciben más o menos retribución en función de lo que aporten al beneficio del empresario.

El valor aportado por el producto que añade este nuevo factor contratado es lo que determina su demanda. El valor del producto marginal del trabajo es el valor monetario de la producción adicional que obtiene una empresa empleando una unidad más de trabajo.

La oferta de un factor

La oferta de los factores depende de las características de cada factor y de las preferencias de sus propietarios.

En general, a medida que aumentar el precio al que se remunera cada factor, la cantidad ofertada aumenta, ya que más propietarios tienen incentivos

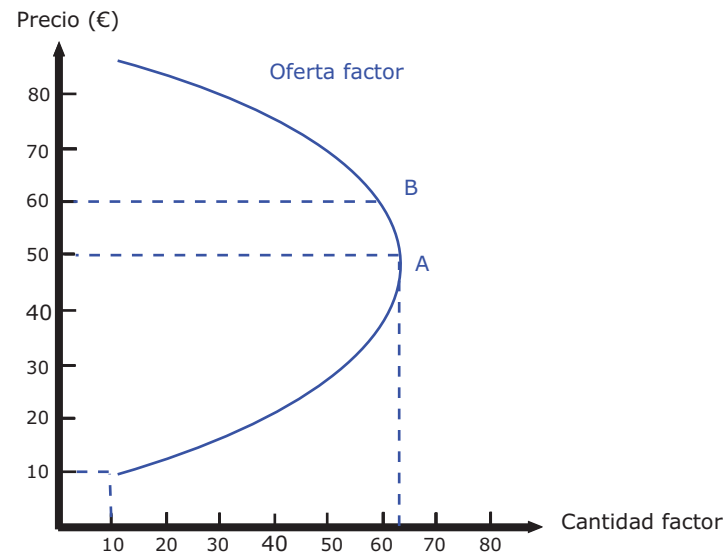
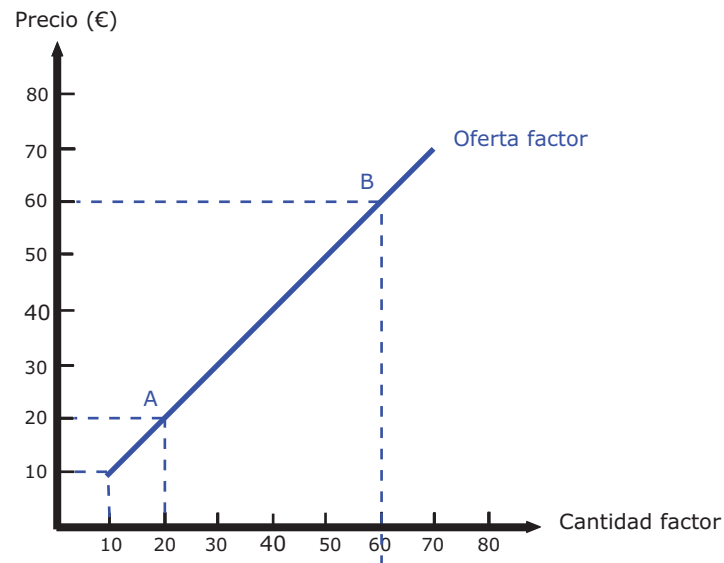
La valoración del tiempo de ocio

El caso del factor trabajo presenta, en ocasiones, un comportamiento distinto.

Las personas valoran el tiempo de ocio, por lo que a partir de cierto nivel de salario por hora, puede disminuir la oferta de horas de trabajo.

Demanda derivada: la demanda de un factor depende de la demanda del producto que contribuye a fabricar.

Valor del producto marginal de un factor:
 $\text{precio del producto} * \text{producto marginal del factor}$.



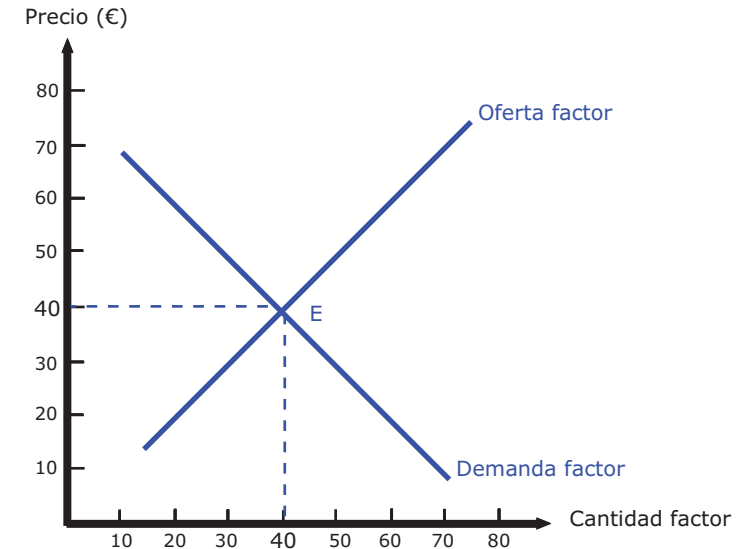
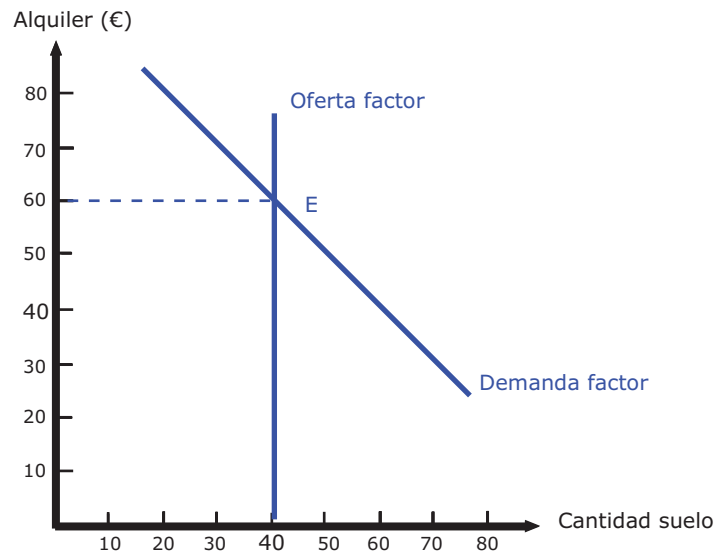
El equilibrio en el mercado de factores

Al igual que el mercado de bienes y servicios, la interacción entre la oferta y la demanda determina las cantidades de intercambio y el precio al que se remunerarán los factores. Los cambios también provocan modificaciones en el equilibrio.

Un aumento de la productividad de un factor produce un aumento del valor que extrae de este factor el empresario, por lo que la demanda del factor aumenta y como consecuencia se intercambia una cantidad mayor de este factor a una remuneración más alta.

El equilibrio

Al igual que con la oferta y demanda de un bien, en el punto en que coinciden la oferta y demanda del factor productivo el mercado alcanza el equilibrio.



¿Por qué los alquileres son tan caros en el centro de las ciudades?

La oferta del factor tierra se suele considerar totalmente inelástica, vertical, ya que la cantidad de tierra disponible es fija y no se puede aumentar (al menos en el corto plazo). Por lo que el precio de alquiler se determina principalmente por la demanda.

Entre otros motivos, la demanda por metro cuadrado es mucho más alta en el centro de las ciudades, porque un empresario obtiene de cada metro cuadrado de local céntrico un rendimiento mucho mayor que en un barrio periférico.

3. El mercado de trabajo

La población económicamente **activa** incluye a todas las personas de ambos sexos que constituyen la mano de obra disponible para la producción de bienes y servicios (entre 16 y 65 años).

Dentro de ella se distinguen los **ocupados**, que son aquellos que trabajan y reciben algún tipo de pago por sus tareas, y los **desocupados**, que son los que no tienen un empleo pero lo buscan o están a la expectativa de conseguirlo.

La población económicamente **inactiva** es la que no recibe regularmente algún tipo de remuneración por su trabajo. Puede tratarse de inactivos, de pasivos transitorios (los jóvenes), o de pasivos definitivos (los ancianos). Entre los inactivos se incluyen, entre otros, las amas de casa, los niños, los religiosos, los presidiarios y los jubilados.



Productividad, demanda de trabajo y salarios

La teoría económica predice que a medida que nuestros sueldos aumenten, trabajaremos más tiempo, hasta llegar a un punto en el que empezaremos a trabajar menos. En ese punto, el tiempo se vuelve más importante que el dinero.

Los economistas no están muy seguros de dónde empieza a inclinarse la curva hacia atrás, ni de con qué intensidad se inclina.

▲ Productividad → ▲ demanda de trabajo → ▲ salarios

Salario real: salario nominal dividido por el IPC.

Salarios y productividad

Los salarios se comportan como cualquier otro precio, por lo que oscilan en función de la oferta y la demanda.

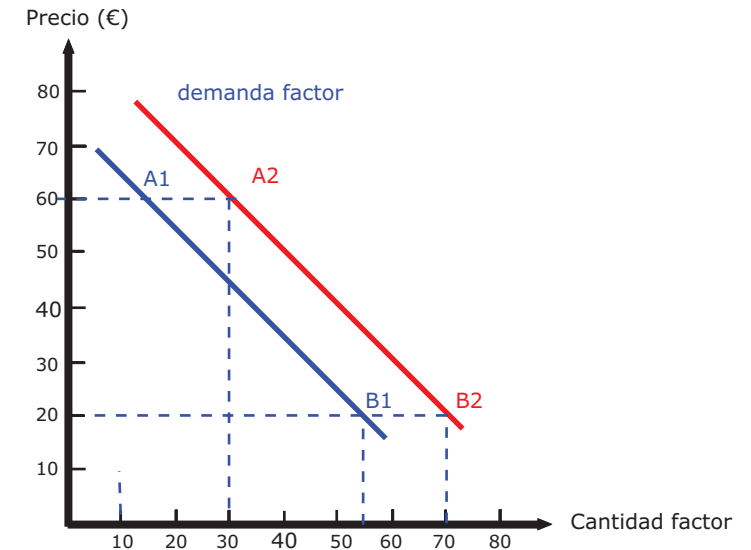
Desde mediados del siglo XX han experimentado un gran aumento en los países desarrollados debido al aumento de la productividad marginal de los trabajadores.

La **productividad ha aumentado** por dos motivos: la acumulación de capital y el aumento de formación.

Un trabajador más formado con mejor dotación de capital multiplica su capacidad productiva y esto se refleja en la curva de demanda de los empresarios y finalmente en el aumento del salario de mercado.

Cuando aumenta la productividad de los trabajadores, al igual que sucedía con el caso general de cualquier factor, la demanda se desplaza a la derecha y como consecuencia se elevan los salarios reales.

Los salarios reales tienen en cuenta el poder adquisitivo; se determinan dividiendo el salario nominal por el Índice de Precios al Consumo de ese periodo.



4. Las diferencias salariales

Pero dentro de un mismo país también se dan grandes diferencias salariales: ejecutivos que ganan un millón de euros al mes y trabajadores que han de trabajar 40 horas semanales para alcanzar un sueldo de 600 €.

El mercado de trabajo no es plenamente competitivo: no todas las personas ofrecen un trabajo idéntico ni tienen las mismas cualificaciones y existen agentes (grandes empresarios, sindicatos...) que sí pueden influir en las condiciones de mercado. Estas diferencias explican que no todos los salarios por hora sean iguales.

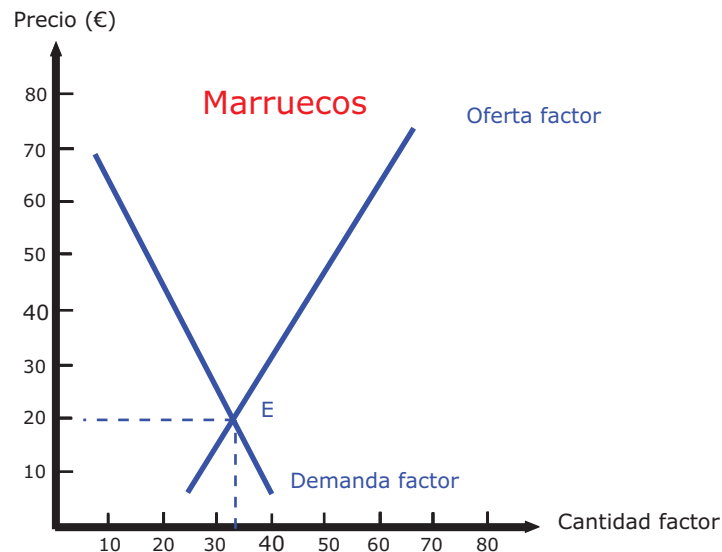
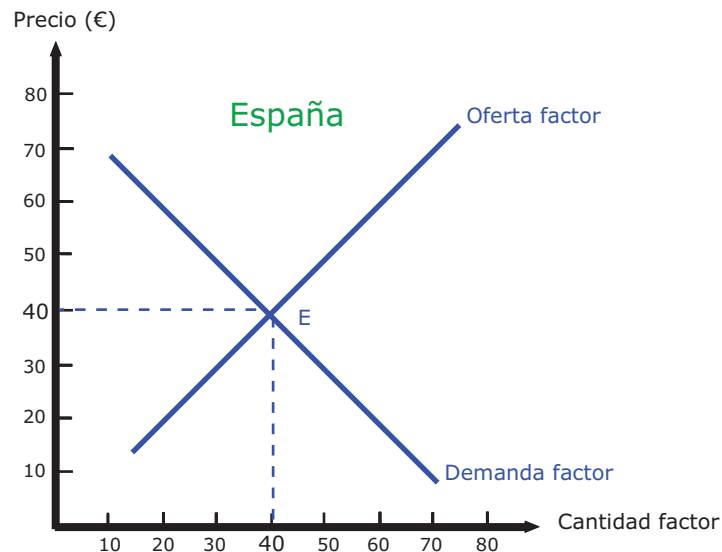
La teoría de las diferencias salariales que compensan

Hay trabajos con mucho más riesgo que otros, aunque aparentemente tengan la misma naturaleza: no es lo mismo ser guardia de seguridad en un banco que en una guardería, lavar coches o ventanas en rascacielos, trabajar por el día o por la noche

“Movida por el interés propio, toda persona buscará el empleo más ventajoso y rechazará el que presenta inconvenientes.”

Adam Smith

Diferencia salarial compensatoria: diferencia positiva o negativa entre los salarios, que refleja el atractivo de las condiciones de un puesto de trabajo.



Diferencias salariales entre países

Entre España y Marruecos hay una de las mayores fronteras económicas del mundo. A pesar de ser vecinos la renta española per cápita multiplica por 12 a la marroquí.

En el mundo existen diferencias mucho más abismales como la de Luxemburgo y el Congo (430 veces mayor), pero no entre países vecinos.

La cualificación y formación de los trabajadores, el stock de capital por trabajador y el uso de mejores tecnologías explica esta diferencia de salarios entre países.

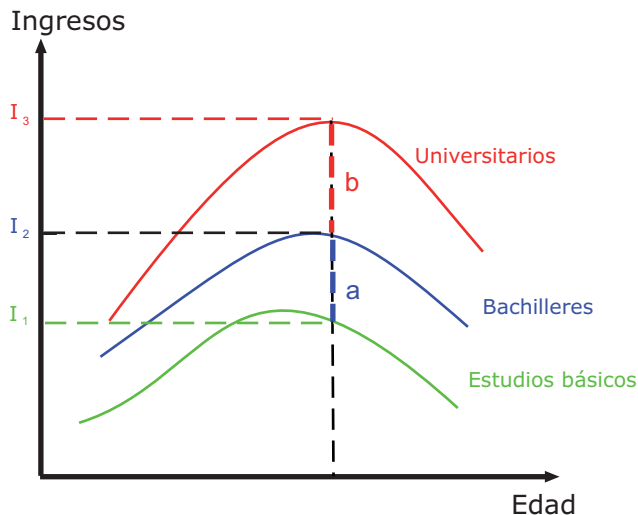
Capital humano y salarios

El diferencias de cualificación son la clave para entender la enorme disparidad salarial existente. Existen diferencias innatas de capacidad física e intelectual, a las que se unen educación, formación y experiencia adquiridas.

El capital humano **es mucho más que una colección de títulos académicos** o certificados de antigüedad laboral. Incluye factores como la educación, la formación, la experiencia, la inteligencia, la energía, el hábito de trabajo, la fiabilidad, la iniciativa, el carisma, la creatividad, la perseverancia y la honestidad.

Aumentar el capital humano requiere un esfuerzo de tiempo y dinero, pero en promedio desde el punto de vista económico es una buena inversión. Las personas con un nivel más alto de capital humano obtienen mejores rentas de trabajo y los empresarios con un mayor nivel de formación obtienen en promedio unos beneficios más altos.

Está directamente relacionado con la productividad, a mayor acumulación de capital humano más productivo es un trabajador. Sabemos que la productividad determina la demanda de trabajo y ésta el nivel salarial, por lo que muchas de las diferencias salariales se explican por estas diferencias de productividad.



Modelo del capital humano

Fuente: Salas Velasco 2001

1. Los ingresos aumentan con la edad, alcanzan un máximo y entonces decrecen.
2. El perfil es más elevado cuanto mayor es el nivel de educación.
3. El ingreso a cualquier edad es mayor para las personas con mayor educación ($I_3 > I_2 > I_1$).
4. El diferencial de ingresos tiende a aumentar con el nivel de educación ($b > a$).
5. Cuanto mayor es el nivel de educación, más rápido el aumento de ingresos.

Capital humano: conocimientos útiles acumulados por las personas en base a su experiencia y formación.

Educación-productividad-ingresos

Los mayores ingresos percibidos por los trabajadores con mayores niveles de educación son debidos a su mayor productividad.

Cuanto mayor es el nivel de formación más rápido es el crecimiento de ingresos.

Δ educación → Δ productividad → Δ ingresos

Discriminación, remuneración y rendimiento

Formación y experiencia laboral no explican siempre, que dos personas desarrollando el mismo trabajo perciban retribuciones diferentes. La principal discriminación que existe es entre hombres y mujeres. Las mujeres con el mismo nivel de cualificación que hombres que desarrollan el mismo trabajo, perciben en muchos países desarrollados un 20% menos de renta que ellos.

La discriminación puede tener su origen en el empresario (cree que un hombre va a rendir más), o en el cliente (confía más si le realiza la operación un hombre que una mujer).

El control del rendimiento humano

Las personas no son máquinas, por lo que su rendimiento y motivación no están garantizados con su contratación. Son pocos los trabajos, en los que el empresario dispone del nivel de información adecuado para determinar si el trabajador se ha esforzado al máximo en el desempeño de sus tareas.

Para incentivar el esfuerzo las empresas tratan de ligar el resultado del esfuerzo al sueldo percibido, de forma que el trabajador que más se esfuerce perciba una mayor renta.

La tendencia general es que una parte sea fija (que proporcione estabilidad) y otra cada vez más importante variable (que proporcione incentivos).

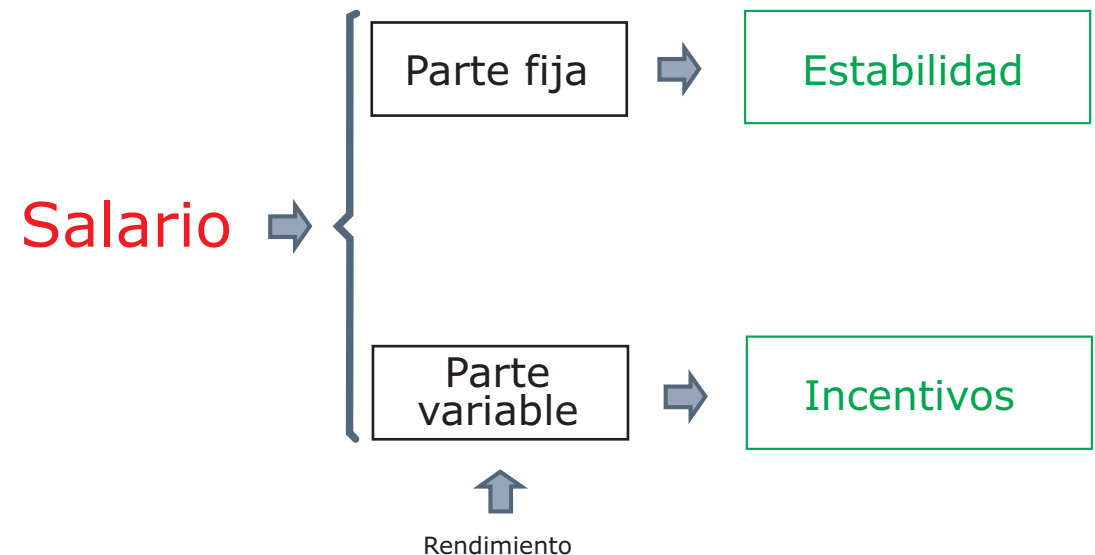
Estudios empíricos han constatado que aunque existen causas objetivas de esta diferencia salarial (experiencia laboral, absentismo...), en muchos casos estas causas objetivas **no llegan a demostrar más que un 50% de esta diferencia**, por lo que el resto se debe a causas discriminatorias.

Otras discriminaciones salariales se dan entre diferentes razas o atributos físicos. De esta forma, un varón blanco atractivo, en promedio ganará mucho más que una mujer negra poca agraciada.

El salario de los directivos de google

Larry Page y Sergey Brin no sólo han revolucionado el mundo de internet, también el de las retribuciones salariales.

Desde 2004, que Google "salió" a Bolsa, se fijaron un **salario fijo anual de 1\$**...dependiendo por tanto su retribución de lo buena marcha de la empresa en el mercado.



Los salarios de eficiencia

Esta teoría tiene en cuenta la naturaleza humana de los trabajadores, estableciendo que la relación es inversa a la teoría general:

Un aumento de los salarios conduce a un aumento de la productividad.

Causas

Los motivos pueden ser que se contratan trabajadores de más calidad o que existe una menor rotación laboral, ya que mejoran los incentivos del trabajador para esforzarse y mantener ese trabajo.

Así, en algunas actividades en las que se necesita confiar de una manera especial en los trabajadores (custodia de grandes cantidades de dinero o de mercancía muy valiosa) se establecen salarios muy elevados para aumentar la confianza en el empleado.

No se les paga una remuneración extraordinaria para atraer a personas extraordinariamente honestas en las que se pueda confiar más, se confía más en ellos porque perciben remuneraciones extraordinarias y de esta forma tienen importantes incentivos para mantener ese trabajo.

Salarios de eficiencia: salario fijado por encima del precio de mercado con el fin de aumentar la productividad del empleado

El salario de eficiencia supone un incentivo para el trabajador, ya que sabe que si pierde el trabajo, en un trabajo similar cobrará un salario claramente inferior.

▲ Productividad → ▲ Salarios

▲ Salarios → ▲ Productividad

Teoría general
mercado factores

Teoría
salarios eficiencia

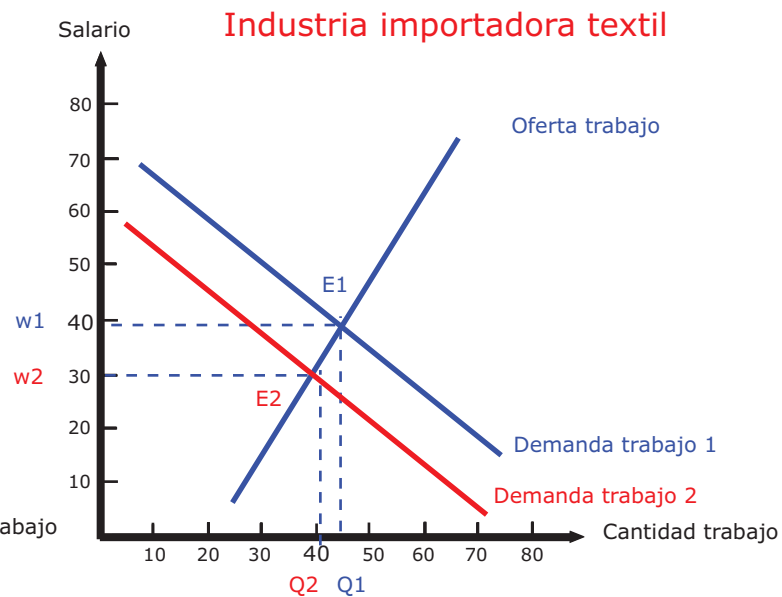
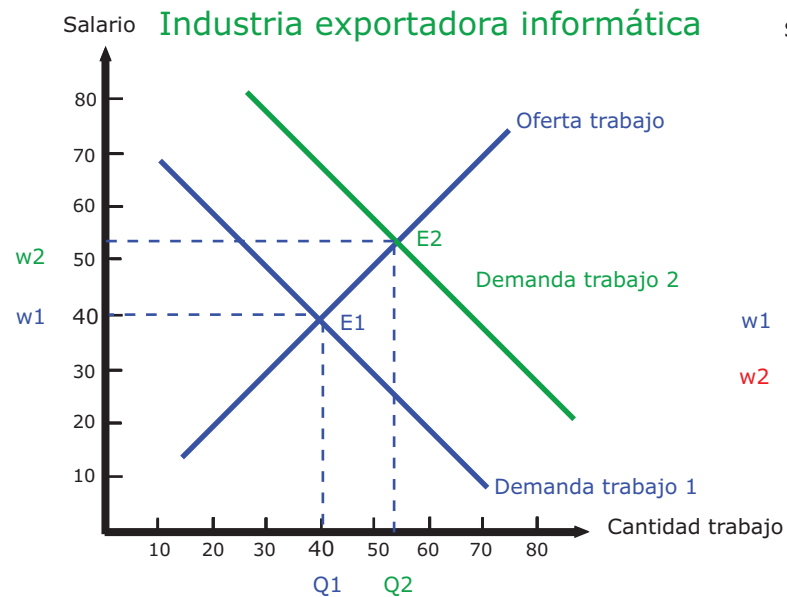
6. Globalización y salarios

En los últimos años la diferencia de salario real entre los trabajadores cualificados y lo que no lo están ha experimentado un gran aumento. Los mercados se han globalizado, es decir, son cada vez más internacionales en lugar de nacionales o locales. La principal ventaja económica de la globalización es el **aumento de la especialización y de la eficiencia** que ésta conlleva.

Hemos visto que las personas o los países al especializarse en la producción de los bienes en los que es son más eficientes (o relativamente más eficientes como hemos estudiado en el principio de la ventaja comparativa) aumentan la cantidad de bienes producidos. Como consecuencia los consumidores de todos los países disfrutan de más bienes, de mejor calidad y de precios más bajos que si no existiera comercio.

Ganadores y perdedores del aumento del comercio

Si antes de la apertura comercial el salario real de ambas industrias coincide (W_1), tras la apertura del comercio aumenta la demanda de productos informáticos por lo que demanda de trabajadores también aumenta para esta industria, aumentando los salarios y el nivel de empleo. En la industria textil sucede lo contrario y como consecuencia disminuyen los salarios y el empleo.

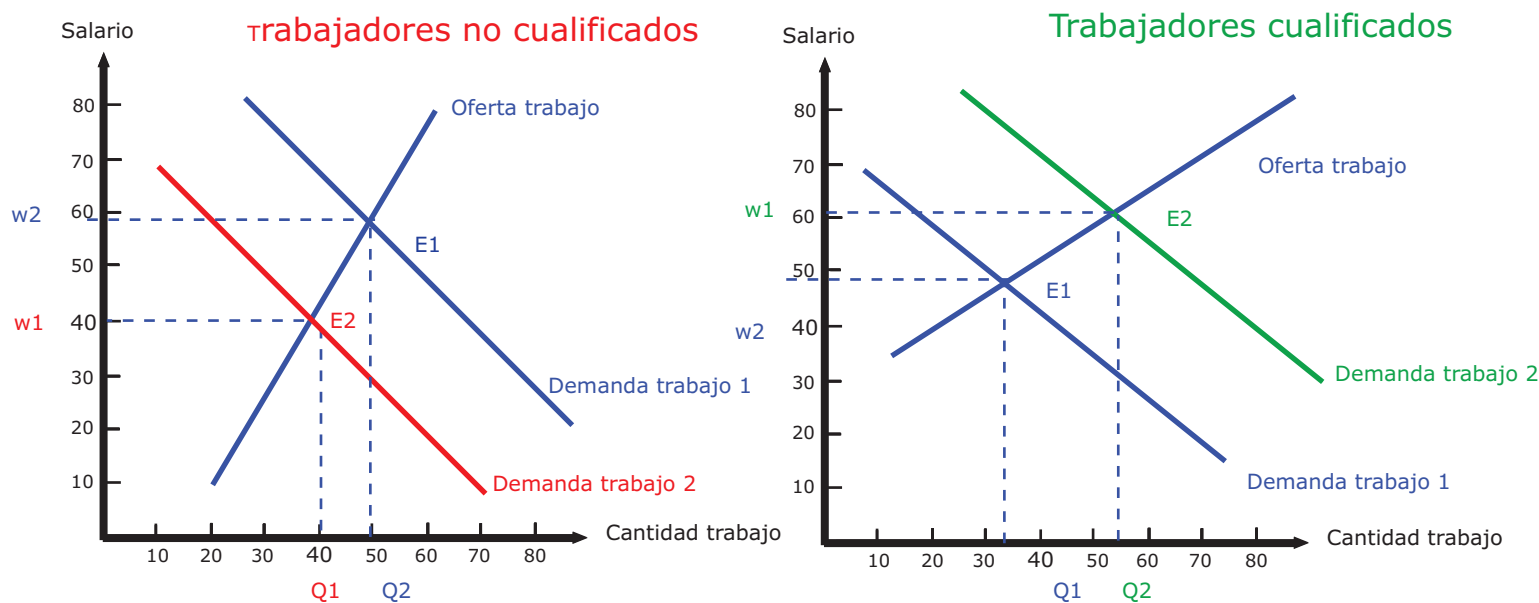


- + Bienestar general
- + Consumidores
- + Industria informática
- Industria textil

Cambio tecnológico y salarios

Los salarios de los trabajadores con más nivel de cualificación se ven favorecidos por el cambio tecnológico, ya que aumenta su productividad al usar las nuevas tecnologías, mientras los no cualificados experimentan el efecto contrario.

En una situación de equilibrio en los dos mercados, pero con un salario inicial menor para los trabajadores no cualificados (a causa de su baja productividad). El cambio tecnológico ocasiona una reducción de la demanda de trabajadores no cualificados (son sustituidos por medios de capital) y un aumento de la demanda de trabajadores más cualificados. Como consecuencia los salarios y el empleo de los trabajadores menos dotados disminuye, aumentando ambas variables en los trabajadores más formados.



Ante el incensante cambio tecnológico o nos cualificamos permanentemente, o será imposible encontrar un buen puesto de trabajo

Renta y riqueza

Las personas reciben rentas por la **contribución** de sus factores de producción.



La **demanda de los factores** es **derivada**, depende de la demanda del bien al que contribuyen a producir.



El empresario **compara** lo que ingresa al contratar un factor y lo que le **cuesta** remunerarlo..



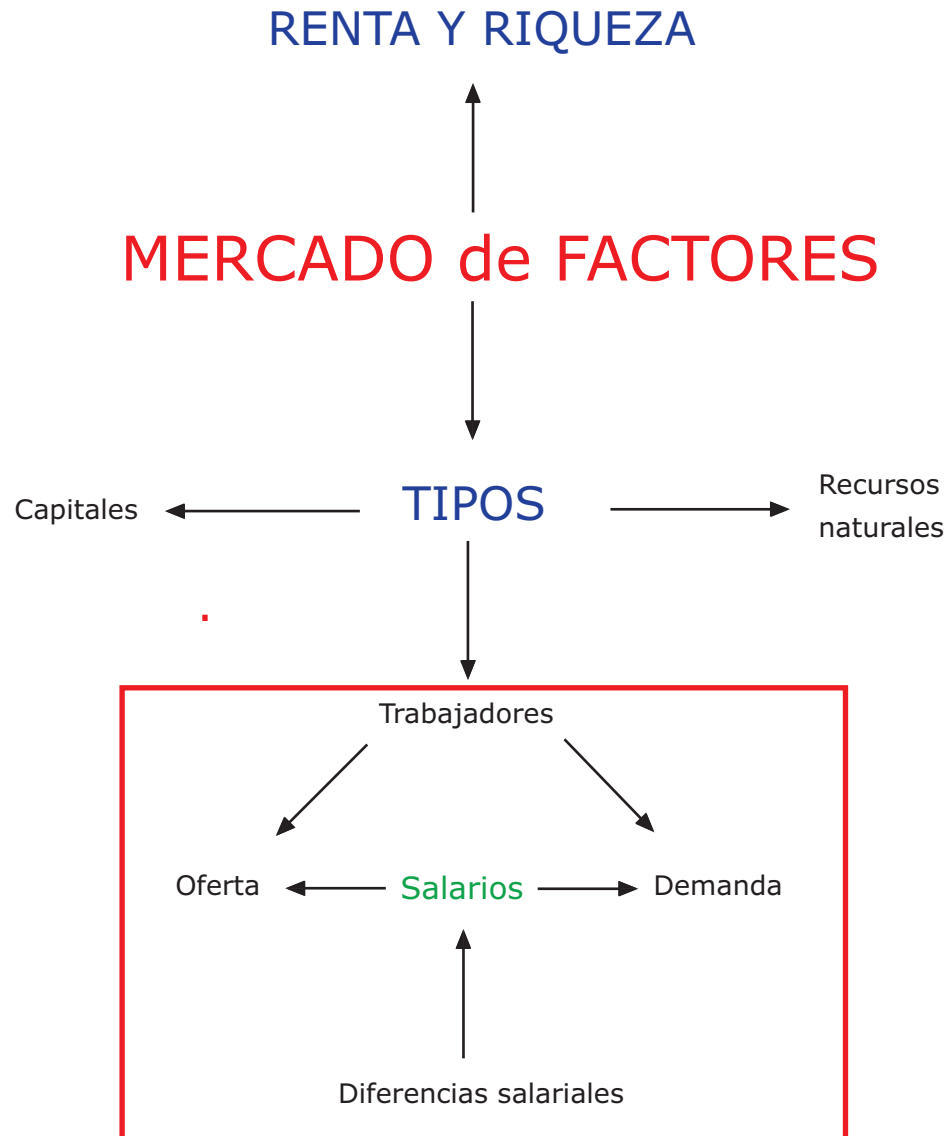
La **productividad** determina la demanda de un factor y ésta, el **nivel de renta** obtenido.



Los trabajadores con mayor **capital humano** son más productivos y obtienen mayores salarios.



Comercio y progreso técnico mejoran el bienestar general, pero **aumentan las diferencias** entre los salarios de trabajadores cualificados y no cualificados.



¡MEDIMOS!



MEDICIÓN DEL PRODUCTO NACIONAL



TIPOS DE PRODUCTO NACIONAL



PROBLEMAS DE MEDICIÓN



COMPONENTES DEL PIB



MODELO OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS



LOS CICLOS ECONÓMICOS

PIB

Gasto

Producto

Renta

Precios de mercado

Coste de factores

Producto interior

Producto bruto

Producto neto

Producto nacional

Producto nominal

Producto real

Producto per cápita

Paridad poder adquisitivo

Renta nacional

Renta nacional disponible

Índice Desarrollo Humano

Economía sumergida

Renta

Consumo

Ahorro

Inversión

Gasto público

PMA

PMC

Exportaciones

Importaciones

Tipo de cambio

Tipo de interés

Agregacion

Equilibrio macroeconómico

Producción potencial

Multiplicador de la renta

Acelerador de la inversión

Fases del ciclo

TEMA 9 Producto nacional

1. La medición del producto nacional

El flujo circular de la renta relata cómo la renta de una sociedad puede aumentar o disminuir como consecuencia de variaciones en diversos flujos.

La medida más empleada para intentar medir esta renta y **saber cuánto ha crecido una economía** es el Producto Interior Bruto.

Las tres vías de cálculo

El PIB puede calcularse de tres maneras alternativas :

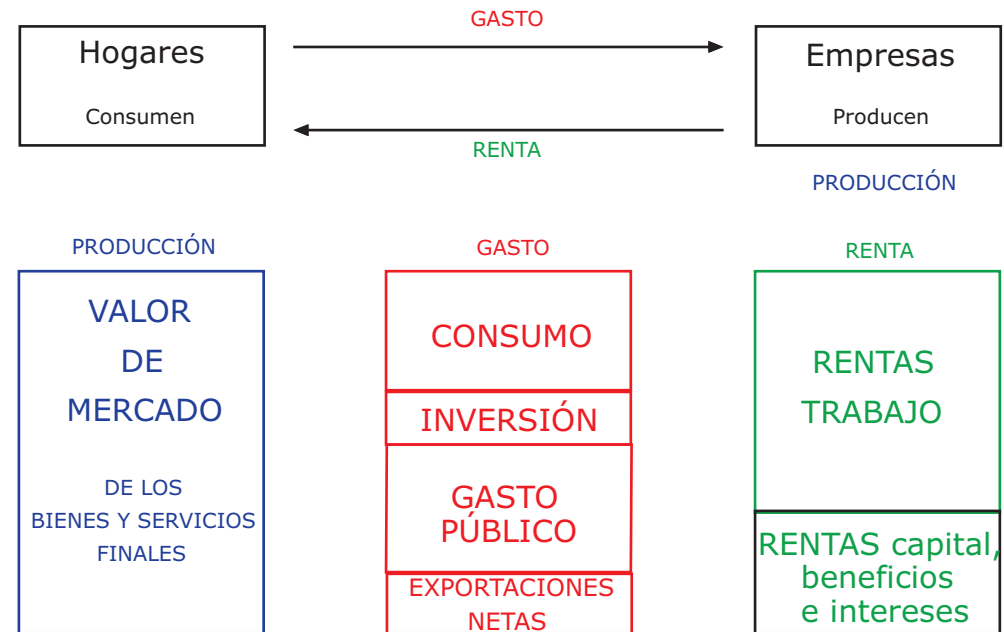
- El método del producto. Se obtiene sumando el valor de todos los bienes y servicios producidos en un la economía.
- El método de la renta. Resultado de sumar las rentas (salarios, beneficios, alquileres e intereses) que genera la producción de bienes y servicios.
- El método del gasto. Son las sumas de los gastos de las familias y estado en compra de bienes y servicios, y de las empresas en bienes de inversión.

El error de la doble contabilización

Al sumar el valor de todo lo que se produce en un país no se debe caer en el error de la doble contabilización, ya que los bienes finales de algunas industrias son bienes intermedios de otras, por lo que se puede estar sumando el mismo bien dos veces.

La solución es sumar el valor añadido de cada empresa, para no contabilizar dos veces la misma creación de valor.

Producto Interior Bruto: el PIB es el valor del producto generado dentro de un país en un período de un año.



Los **tres métodos de medición** conducen al mismo resultado

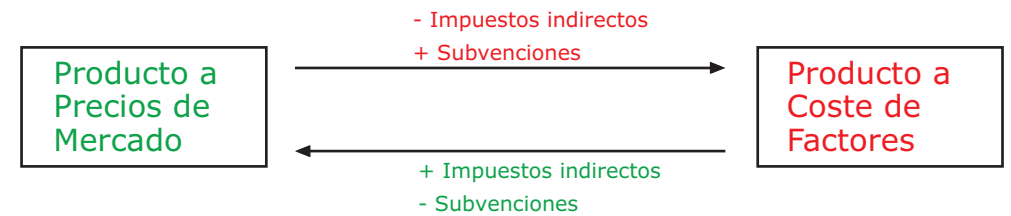
$$\text{PRODUCTO NACIONAL} = \text{GASTO NACIONAL} = \text{RENTA NACIONAL}$$

Tipos de producto nacional

El más utilizado es el PIB nominal a precios de mercado, pero es necesario comprender las diferencias entre unas medidas y otras.

Precios de Mercado y a Coste de Factores

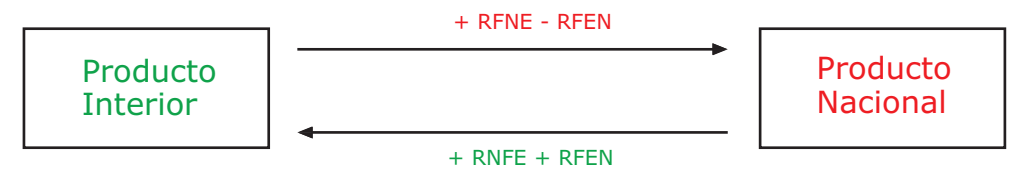
El estado interviene en los precios con impuestos indirectos (IVA) y subvenciones, por lo que a coste de factores considera el valor de estos bienes únicamente en términos de recursos utilizados.



Producto Interior y Nacional

El producto interior se refiere a las rentas generadas dentro de propio país, con independencia de si son generadas por nacionales o extranjeros.

Si queremos saber cuál es el producto generado por los factores de producción nacionales de un país, tenemos que sumar las rentas que éstos generan en el extranjero (que no están contabilizadas en el Producto Interior) y restar la que los factores de producción extranjeros generan en la nación (contabilizadas en el Producto Interior).



Producto Bruto y Neto

Una parte de lo producido se destina a reemplazar bienes de equipo (capital productivo) que se ha deteriorado o ha que dado obsoleto.

Esta depreciación o consumo de capital diferencia la inversión bruta de la neta. La depreciación también se denomina amortización.



Al **Producto Interior** contribuyen nacionales y no nacionales dentro de las fronteras del país. El **Producto Nacional** es el generado por los nacionales en cualquier lugar del mundo.

Tipos de producto nacional

PIB nominal y real

Las magnitudes reales están corregido por el efecto de la inflación mientras que nominales no tiene en cuenta el aumento de los precios, por lo que su información puede ser engañosa.

El Producto real mide el **volumen físico** de la producción mientras el Producto nominal nos proporciona el **volumen monetario**.

Para eliminar el efecto de la inflación (deflactar) se utiliza el IPC (Índice de Precios al Consumo) que mide la evolución de los precios.

PIB per cápita

No es lo mismo que la riqueza producida en un país tenga que repartirse entre 1322 millones de habitantes como China, que entre las 932 personas de la ciudad-estado del Vaticano.

Para distinguir esto utilizamos el concepto per cápita, que se obtiene dividiendo la producción entre el número de habitantes.

PIB PPA

Existen diferentes monedas y diferente coste de la vida en cada país, por lo que el **Fondo Monetario Internacional** (institución central del Sistema Monetario Internacional que vela por el buen funcionamiento de la economía mundial) introdujo en los años 90 el concepto de **Paridad del Poder Adquisitivo** (PPA).

Mediante la PPA se intenta comparar el nivel de vida de los distintos países, relacionando el producto interior bruto per cápita **en términos del coste de vida** de cada país. Es muy útil, pues la renta generada por cada ciudadano sólo puede apreciarse plenamente en relación a los bienes y servicios que pueden obtenerse a cambio de la misma.

PIB real: mide el volumen físico de producción, basándose en los precios de un año base.

PIB nominal: mide el volumen monetario de la producción, basándose en los precios del año vigente.

	PIB nominal	IPC	PIB real
2008	102	100	102,00
2009	105	110	95,45

La subida de los precios enmascara la producción real, por ello se deflacta:

$$\text{PIB real} = (\text{PIB nominal} / \text{IPC}) * 100$$

PIB per cápita 2008 \$. Fuente FMI y CIA

	España	Francia	EEUU
Nominal	35.557	45.858	46.541
PPA	30.764	34.140	46.541
Indice Gini	32,5	26,7	45

El PIB a **paridad de poder adquisitivo** permite la comparación entre países eliminando las diferencias que generan los diferentes niveles de precios existentes entre ellos.

La Renta Nacional

El PNN c.f. se conoce con el nombre de Renta Nacional. Es una medida muy útil para entender los patrones de consumo.

La renta personal disponible

No todas las rentas generadas por la producción llegan a las familias. Una parte lo constituyen los impuestos que las empresas pagan por obtener beneficios y otra, los beneficios de las empresas que no se distribuyen en forma de dividendos.

Renta recibida de las empresas = PNN cf – impuestos empresariales – Beneficios no distribuidos.

Las familias también pagan impuestos sobre las rentas que obtienen y cotizaciones a la seguridad social, y reciben transferencias del estado (pensiones, subsidios...)

Renta personal disponible = PNN cf – Impuestos empresariales – Beneficios no distribuidos – Impuestos personales + Prestaciones

PNN cf

- impuestos empresariales
- beneficios no distribuidos

= Renta Recibida de las empresas

- impuestos personales
- prestaciones

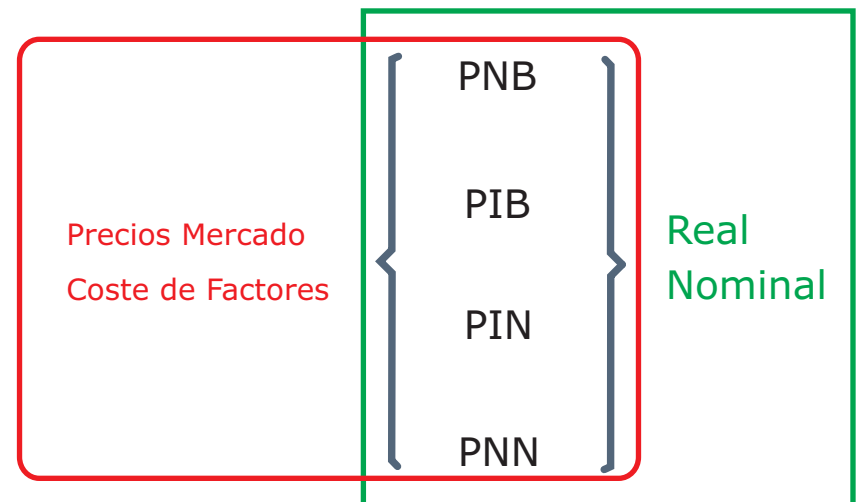
= Renta Personal disponible

La paradoja de Easterlin

En 1974, Richard Easterlin argumentó que el crecimiento de la economía no necesariamente traía consigo más satisfacción.

Los habitantes de países pobres se sentían más felices una vez que estaban cubiertas sus necesidades básicas. Pero después de eso, a mayores ganancias parecían reajustarse los criterios. Si me compro un nuevo automóvil que me hace muy feliz, mi felicidad disminuye si mi vecino se compra uno mejor.

El ingreso relativo –cuánto ganas comparado con quienes te rodean– importa más que el ingreso absoluto.



3. Problemas de medición del producto nacional

El PIB real no es lo mismo que el bienestar, pero está relacionado positivamente con valores importantes: esperanza de vida, educación, asistencia social... Los países con bajo PIB no pueden permitirse estos servicios .

En la medición del PIB existen **lagunas**:

- **Productos y servicios fuera del mercado**

Los trabajos realizados por las propias personas en sus hogares no se contabilizan, pero sí, el contratar a otra persona para desempeñarlos.

- **Economía sumergida**

Transacciones no declaradas legalmente. Puede ser por la propia naturaleza ilegal del bien (tráfico de drogas, armas, prostitución...) o actividades normales que intentan evadir impuestos al no declararlas.

- **Las externalidades**

La calidad del medioambiente y de los recursos no se mide ni se tiene en cuenta. La existencia de externalidades negativas sobreestima el beneficio neto que la sociedad obtiene al producir un bien.

- **La producción de “males”**

En los bienes contabilizados existen muchos no deseables como: armas, cárceles, venenos...

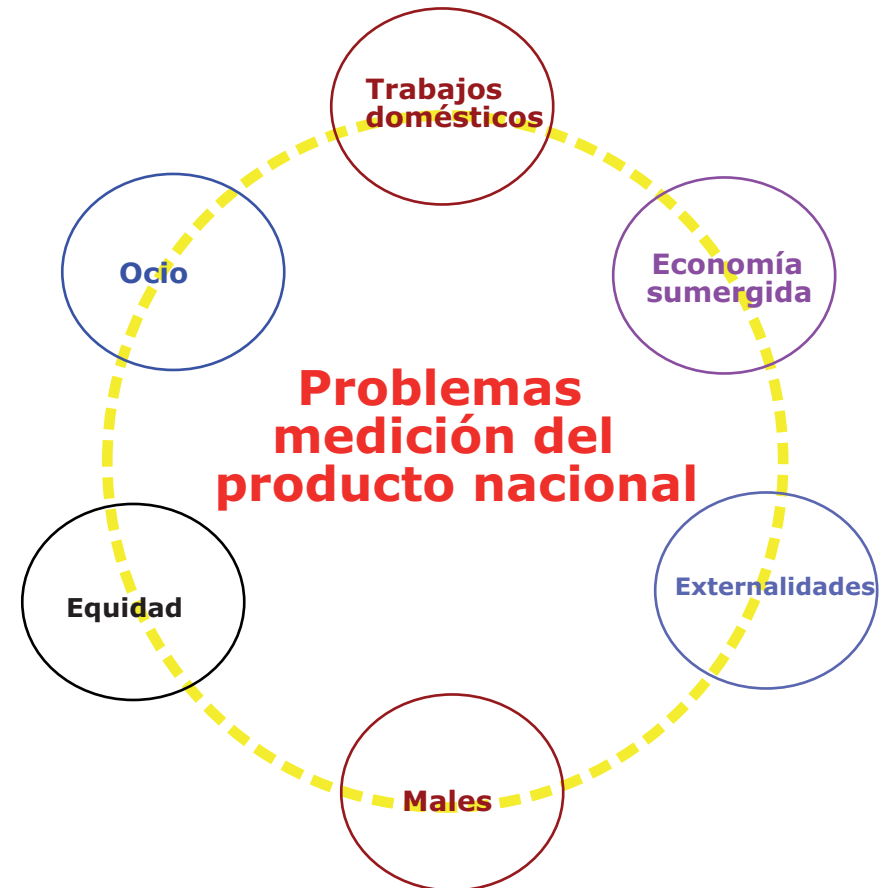
- **La distribución de la renta**

Que la producción y consumo de bienes y servicios aumente en una economía no significa que este aumento beneficie a toda la población.

- **El ocio**

El nivel de producción y consumo puede elevarse como resultado de un aumento del tiempo dedicado al trabajo.

En países subdesarrollados lo habitual es que prácticamente toda la economía sea **sumergida**. En la UE se estima que en España e Italia supera el 20% del PIB, mientras que en Grecia podría alcanzar la cifra record del 30%.

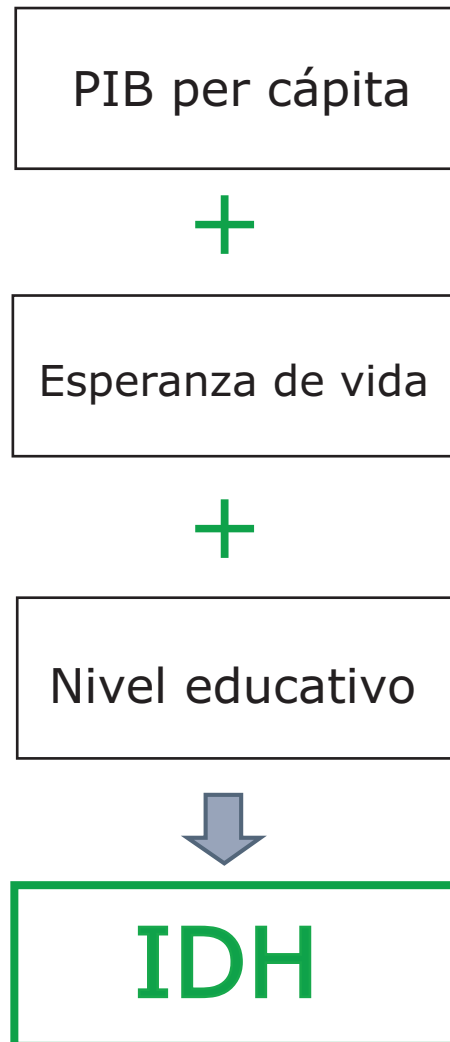


El Índice de Desarrollo Humano

Para tratar de mejorar la información del PIB, Naciones Unidas publica cada año el IDH (Índice de Desarrollo Humano).

Inspirado en las ideas del Nobel Amartya Sen y desarrollado por el economista paquistaní Mahbub ul Haq, es un indicador que completa el dato económico del PIB per cápita PPA con dos parámetros más sociales: la esperanza de vida al nacer y el nivel educativo de la sociedad.

Tiene el inconveniente que está fuertemente correlacionado con el PIB y los países más ricos copan los primeros puestos.



El índice de la Felicidad

En Bután, un pequeño país montañoso del sur de Asia de ideología budista, desde 1972 no miden la felicidad mediante el PIB, ellos tienen en cuenta otros factores en su índice de felicidad nacional bruta: el desarrollo económico sostenible y equitativo, respeto por el medio ambiente, conservación y promoción de la cultura y fomento del buen gobierno.

“Es muy difícil deducir el bienestar de una nación a partir de su renta nacional (per cápita). Hay que tener en cuenta las diferencias entre cantidad y calidad del crecimiento, entre sus costes y sus beneficios y entre el plazo corto y el largo. Los objetivos de "más" crecimiento deberían especificar de qué y para qué.”

Simon Kuznets, Premio Nobel de Economía 1971, considerado uno de los padres de la contabilidad nacional.

4. Los componentes del PIB

Desde el punto de vista del gasto, el PIB se descompone en:

Renta, consumo y ahorro

El consumo de las familias depende de su renta disponible. .

A medida que la renta disponible aumenta, el consumo también aumenta. La parte de la renta que no se destina a consumo se ahorra. A mayor producción nacional, mayor es la renta disponible y mayores las posibilidades de consumo.

También influyen en el nivel de consumo y ahorro la riqueza, los impuestos, las expectativas y el tipo de interés

La inversión

La formación bruta de capital se divide en:

- Bienes de equipo (bienes para aumentar su capacidad productiva)
- Inversión en existencias (bienes producidos todavía no vendidos)
- Inversión en vivienda (no se considera gasto en consumo).

La inversión de las empresas depende del aumento de la demanda de consumo, de las expectativas y del tipo de interés. Si aumenta la actividad o los tipos de interés bajan, se animan a invertir.

El gasto público

Depende de la renta nacional. Un gobierno recauda impuestos en función de la renta que genera su economía, por lo que los países ricos tienen unas posibilidades de gasto mayor que los pobres.

Las exportaciones y las importaciones

Un país exporta en función de la renta disponible de los otros países y del tipo de cambio de su moneda.

$$\text{PIB pm} = Y = \text{DA} = C + I + G + (X - M)$$

El consumo: bienes de consumo duraderos, no duraderos y servicios.

$$Y_d (\text{Renta disponible}) = C (\text{consumo}) + S (\text{ahorro})$$

$$\Delta Y (\text{PIB}) \rightarrow \Delta Y_d \rightarrow \Delta C$$

Inversión: formación bruta de capital.

La inversión depende del tipo de interés (i) y del PIB (Y)

$$\Delta Y, \nabla i \rightarrow \Delta I$$

$$\text{PIB pm} = Y = C + I + G + X_n$$

Tipo de interés: precio al que se obtiene prestado el dinero.

Tipo de cambio: precio de una moneda en términos de otra moneda.

Exportaciones: ventas de un país a otros países.

Importaciones: compras de un país a otros países.

Propensión marginal al consumo (PMC): proporción de la renta adicional que consume un individuo en lugar de ahorrar.

Propensión marginal al ahorro (PMA): proporción de la renta adicional que ahorra un individuo en lugar de consumir.

$$\text{PMC} + \text{PMA} = 1$$

5. El modelo oferta agregada-demanda agregada

Relaciona **producción** de bienes y servicios (PIB real) y **nivel de precios** (IPC). Explica porqué la actividad económica varía a lo largo del tiempo, con un comportamiento cíclico.

La demanda agregada

La cantidad demandada de bienes y servicios de una economía es el PIB real definido por la vía del gasto agregado:

$$DA = C + I + G + (X - M)$$

Tiene pendiente negativa, al aumentar los precios, disminuye la cantidad demandada. La demanda agregada aumenta o disminuye si sucede algún hecho que afecte a alguno de sus componentes:

$$\blacktriangle C, \blacktriangle I, \blacktriangle G, \blacktriangle (X - M) \rightarrow \blacktriangle DA$$

La oferta agregada

Cuando los precios aumentan la cantidad producida y ofrecida por las empresas también lo hace. Depende de los factores que influyen en el crecimiento de una economía: volumen acumulado de capital, educación, tecnología...

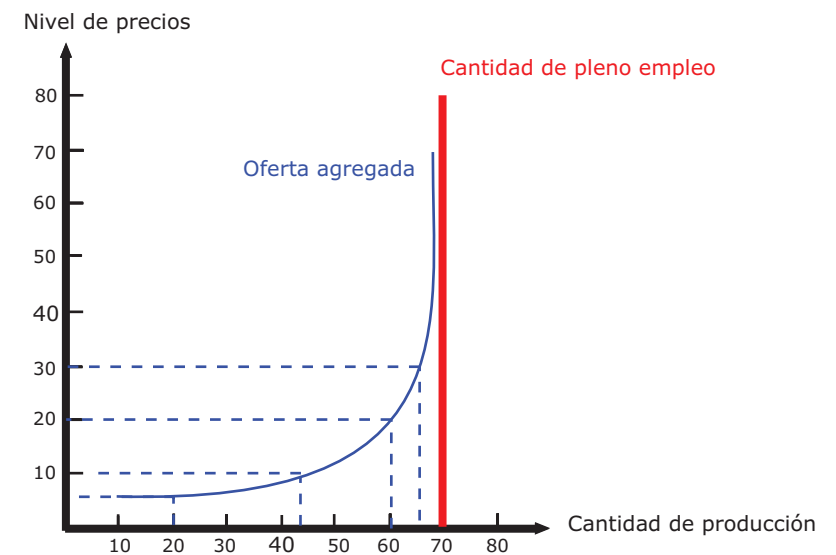
La tasa natural de producción es el nivel al que tiende la economía en el largo plazo. Su pendiente es positiva, pero para niveles de producción bajos es relativamente elástica (plana), mientras que cuando los niveles están cercanos al nivel de producción potencial la curva se vuelve inelástica (vertical).

Cada economía tiene un **potencial de producción** (o de pleno empleo), y aunque un aumento de precios estimula la producción al poner en funcionamiento recursos ociosos, ésta no puede aumentar indefinidamente, ya que cada vez hay menos recursos disponibles.

Agregación: suma de variables económicas individuales para obtener los resultados totales de la economía en su conjunto.

Demanda agregada (DA): cantidad total de bienes y servicios demandada en una economía para un nivel de precios determinado.

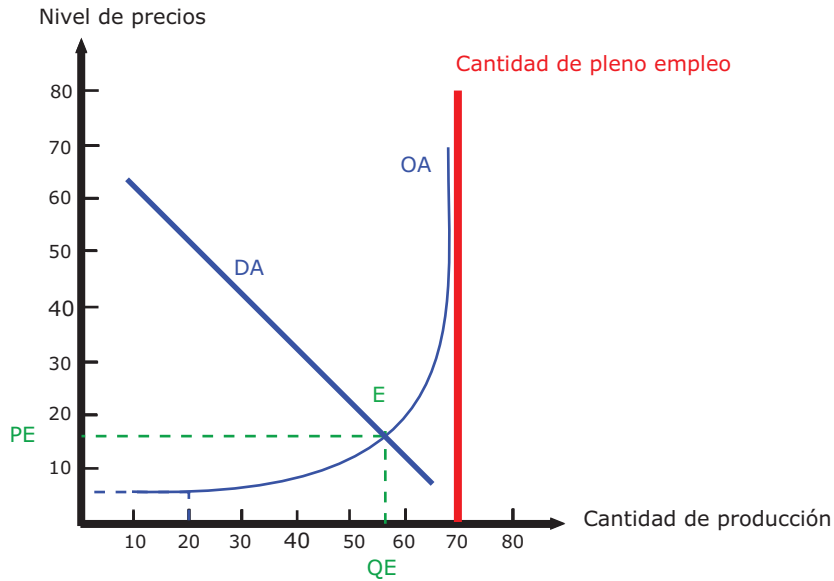
Oferta agregada (OA): cantidad de producción de los distintos bienes y servicios que están dispuestas a ofrecer las empresas para cada nivel de precios.



El equilibrio macroeconómico

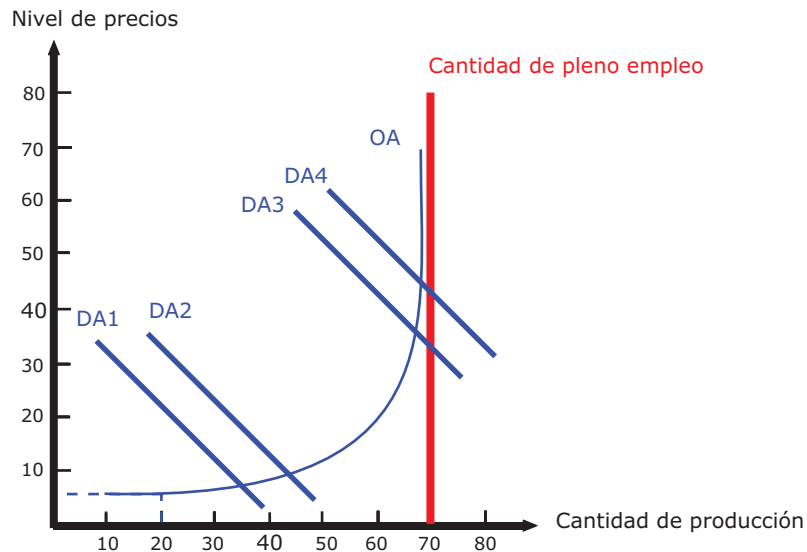
La oferta y la demanda agregadas determinan el nivel de producción y de precios de equilibrio.

En situaciones alejadas del pleno empleo, aumentos de la DA estimulan la producción con ligeros aumentos de precios (existen muchos recursos ociosos y es barato ponerlos a producir). Sin embargo **a medida que nos acercamos al nivel de producción potencial**, cada vez aumenta más el nivel de precios y menos el nivel de producción (cada vez es más caro obtener recursos para la producción).



Recuerda

El equilibrio OA-DA nos determina el nivel de producción (y empleo) y de precios de un país.



El principio de la fruta que está al alcance de la mano

El motivo de la forma de la curva de oferta agregada es similar a por qué la frontera de posibilidades de producción era comba y no recta.

Primero empleamos los recursos cuyo coste oportunidad es más bajo (los que nos salen más baratos), y sólo después recurrimos a los recursos con costes de oportunidad altos.

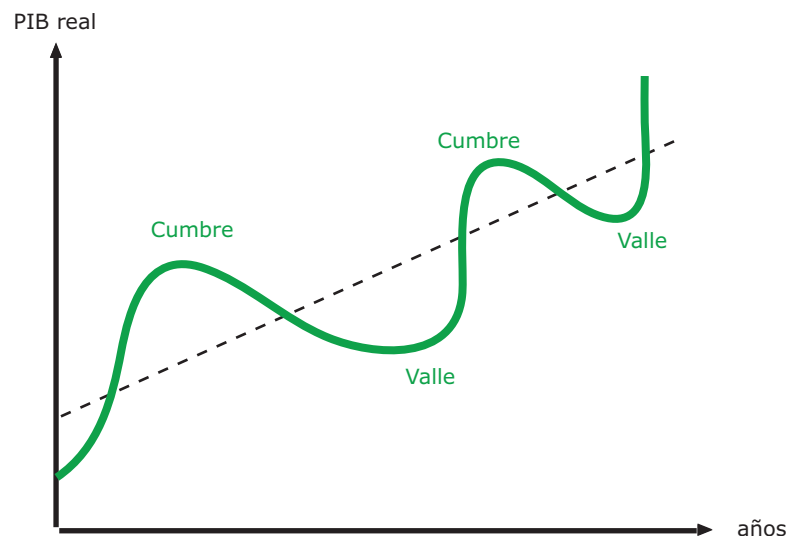
De esta forma, en situaciones con bajo nivel de producción, aumentos de la demanda no suben mucho los precios, ya que la producción se está haciendo con recursos "baratos".

Los ciclos económicos

El nivel de producción y empleo de las economías no crece de manera uniforme, presenta épocas de expansión y épocas de contracción.

Cuando la economía crece a un ritmo inferior a lo normal se denomina recesión. El descenso del PIB real durante dos trimestres seguidos se usa como regla práctica para detectar las **recesiones**. Si la contracción es especialmente intensa estamos ante una **depresión**.

El punto máximo de actividad económica previo al comienzo de una recesión se denomina **cumbre**. El valle es el fin de una recesión y el comienzo de la recuperación de la actividad económica.



¡Y Keynes creó la macroeconomía!

La comprensión del ciclo económico experimentó una revolución en el siglo XX.

Antes se pensaba que los ciclos eran como las mareas, no se podía evitar que subiera o bajara la actividad económica y la economía solía estar en recesión casi la mitad del tiempo.

Desde John Maynard Keynes,, se ha comprendido mucho mejor el funcionamiento de la economía a nivel global y las fases de recesión han disminuido al 20% del tiempo.

Keynes comprendió que el hombre (y en concreto el gobierno) podía y debía actuar sobre ciclo económico para suavizarlo. No hemos dominado totalmente el ciclo económico, pero sí hemos logrado domarlo un poco.

La forma de la salida de la crisis

- V** rápida con un crecimiento alto y sostenido tras haber tocado fondo
- W** rebote, aparente mejora para volver a caer
- U** lenta y progresiva recuperación
- L** caída y estancamiento

6. El papel clave de la inversión

Las expansiones y las recesiones pueden durar meses o años por la inercia de la naturaleza del ciclo económico. Ello es debido al efecto multiplicador de la renta y al acelerador de la inversión.

El multiplicador de la renta

Al aumentar la renta aumenta el consumo, como consecuencia la demanda agregada y finalmente de nuevo la renta (en menor medida que el incremento inicial). Este segundo incremento vuelve a tirar del consumo y de nuevo la demanda aumenta y... estamos ante otro incremento de renta...

$\blacktriangle Y \rightarrow \blacktriangle C \rightarrow \blacktriangle DA \rightarrow \blacktriangle Y \rightarrow \blacktriangle C \rightarrow \blacktriangle DA \rightarrow \blacktriangle Y \rightarrow \blacktriangle C \rightarrow \blacktriangle DA \rightarrow \blacktriangle Y$

El acelerador de la inversión

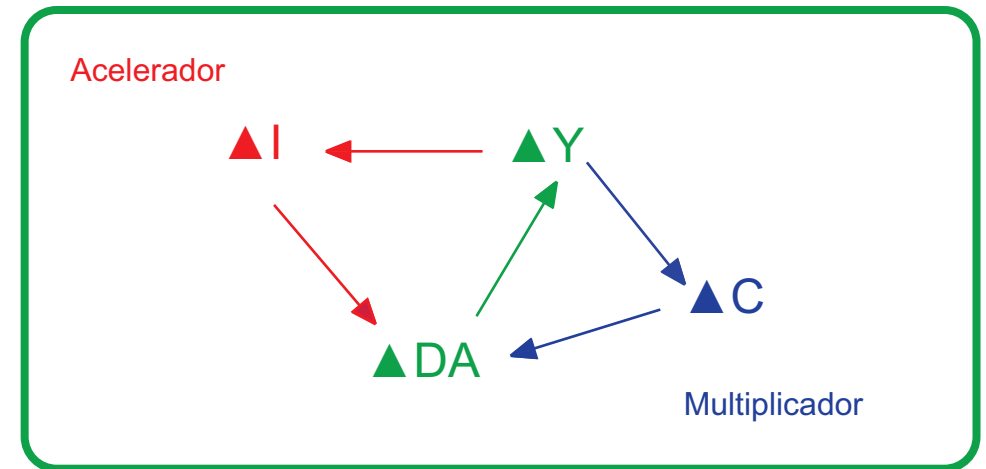
El aumento de la renta origina también tiene un efecto acelerador de la inversión ya que las empresas responden a ese aumento de la renta con una mayor inversión para satisfacer los aumentos de la demanda.

La inversión aumenta la demanda agregada y ésta la renta.

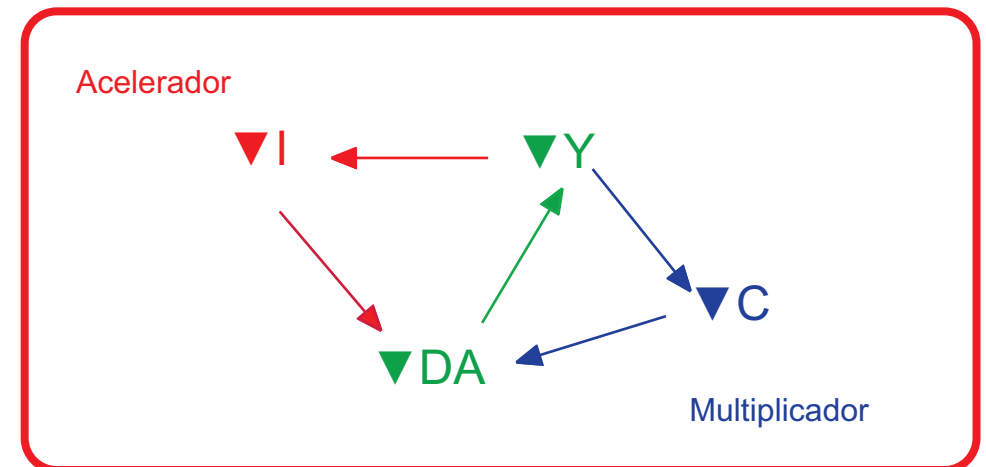
$\blacktriangle Y \rightarrow \blacktriangle I \rightarrow \blacktriangle DA \rightarrow \blacktriangle Y \rightarrow \blacktriangle I \rightarrow \blacktriangle DA$

La interacción del efecto multiplicador y acelerador es muy poderosa y reafirma y revitaliza la expansión.

La **interacción del acelerador y del multiplicador** puede empujar la economía hacia arriba o...hacia abajo...



Interacción positiva



Interacción negativa

Las fases del ciclo

La recesión

Cuando la demanda se reduce, las empresas comienzan a tener expectativas muy negativas, la confianza de los consumidores se resiente y como consecuencia inversión y consumo caen.

Comienza a funcionar en sentido negativo el multiplicador y el acelerador:

$\nabla C, \nabla I \rightarrow \nabla DA \rightarrow \nabla Y \rightarrow \nabla \text{Empleo} \rightarrow \nabla \text{Precios}$

Es un terrible **círculo vicioso** que se retroalimenta a sí mismo, ya que si se consume menos se produce y se invierte menos, lo que origina que se despidan trabajadores, que a su vez pueden consumir menos...

En algunas ocasiones este proceso es tan intenso, que se produce una depresión. La depresión es más grave y duradera que la recesión, y se manifiesta en el frenazo en seco de la actividad, de la demanda, y del empleo.

El valle

Llega un momento, que a pesar de la reducción del consumo, es necesario cambiar la maquinaria obsoleta, por lo que la inversión vuelve a activar la demanda agregada ($\Delta I \rightarrow \Delta DA$).

Los bienes de consumo duradero (electrodomésticos, automóviles..) que se adquirieron en el periodo anterior también comienzan a necesitar renovación ($\Delta C \rightarrow \Delta DA$).

La caída de precios como consecuencia de la recesión hace más competitivos los productos nacionales y encarece los extranjeros ($\Delta X, \nabla M \rightarrow \Delta DA$).

Cuando comienza la recuperación mejoran las expectativas de las personas y con ello el consumo y la inversión. ($\Delta C, \Delta I \rightarrow \Delta DA$). Aumenta el nivel de PIB real de la economía, el empleo y comienzan a subir los precios.

Cuando la economía se enfría...se enfría más y mas...



La recesión puede originar una depresión.



La necesidad de renovar algunos bienes duraderos y la caída de precios nacionales activa la economía.

Recesión, depresión y recuperación

“Una **recesión** es cuando tu vecino pierde su trabajo, una **depresión** es cuando pierdes el tuyo y la **recuperación** viene cuando Jimmy Carter pierde el suyo. ”

Ronald Reagan en su duelo electoral con Jimmy Carter

Las fases del ciclo

La expansión

Con el aumento de la renta y de empleo aumenta el consumo y la inversión, y empiezan a actuar los denominados efectos multiplicador y acelerador.

Las empresas elevan su producción para ajustarse a la nueva demanda y los consumidores al tener expectativas de que los precios subirán (como consecuencia del aumento de demanda) aumentan su demanda de productos.

Las empresas ante estos aumentos de demanda incrementan su inversión en bienes de equipo y en existencias.

En época de recesión los agentes se endeudan lo menos posible (por las malas expectativas) y como consecuencia el tipo de interés está bajo. Esta disminución del tipo de interés estimula el consumo y la inversión . ($\nabla r \rightarrow \Delta C, \Delta I \rightarrow \Delta DA$).

La cumbre

La recuperación del consumo se frena, ya que la demanda de bienes de consumo duradero tiene un tope y el consumo comienza a disminuir al igual que la demanda agregada ($\nabla C \rightarrow \nabla DA$).

Esta caída del consumo lleva a las empresas a ajustar su inversión alimentando la disminución de la DA. ($\nabla I \rightarrow \nabla DA$).

Por otra parte la demanda creciente de fondos para adquirir bienes de consumo y equipos eleva el tipo de interés, reduciendo la DA ($\Delta r \rightarrow \nabla C, \nabla I \rightarrow \nabla DA$).

El aumento de precios como consecuencia de los anteriores aumentos de demanda erosionan la capacidad exportadora y estimulan la compra de bienes en el exterior. ($\nabla X, \Delta M \rightarrow \nabla DA$). Como consecuencia de todo comienza de nuevo un época de recesión.

La interacción del multiplicador y del acelerador impulsa la economía



Los bajo tipos de interés estimular el consumo y la inversión



El calentamiento de la demanda impulsa los precios y el nivel de endeudamiento.

Producto nacional

La sociedad intenta **medir** de diferentes modos, **lo que produce** con su esfuerzo



El PIB real es un buen medidor, pero presenta lagunas importantes que intenta corregir **el IDH**.



Desde el **punto de vista de la demanda** el PIB se compone de Consumo, Inversión, Gasto público y Exportaciones netas.



El **modelo de OA-DA** explica porqué la actividad económica varía a lo largo del tiempo, con un comportamiento cíclico.



La **curva de oferta agregada es plana** para niveles alejados de la producción potencial y vertical para niveles próximos.



En el comportamiento cíclico tienen un papel clave **el multiplicador de la renta y el acelerador** de la inversión.



¡INTERVENIMOS! →

EL SECTOR PÚBLICO

Presión fiscal Desregular Liberalizar Privatizar Nacionalizar



FUNCIONES DEL SECTOR PÚBLICO

Eficiencia Equidad Estabilizar Representar Penalizar



INGRESOS PÚBLICOS

Ingresos ordinarios Ingresos extraordinarios
Precio público Tributo Tasa Contribuciones especiales
Impuesto Base imponible Hecho imponible Tipo impositivo
Cuota íntegra Base líquida Tipo de cambio Cuota líquida



GASTO PÚBLICO

Deuda tributaria Sujeto pasivo Impuesto directo Impuesto indirecto
Impuesto proporcional Impuesto progresivo Impuesto regresivo
Impuesto personal IS Impuesto real IVA IRPF
Gasto de capital Gasto corriente



EL ESTADO DEL BIENESTAR

Seguridad Educación Pensiones
Servicios sociales Ley dependencia Subsidios desempleo



EL DÉFICIT PÚBLICO

Deuda pública Efecto expulsión Señoreaje

TEMA 10

El sector público

1. El sector público

Es mucho más que el equipo que dirige y gestiona el país (el gobierno), incluye todo tipo de empresas e instituciones cuya propiedad es pública.

Privatización y nacionalización

En los últimos años se han realizado procesos de privatización, mediante los cuales empresas cuya propiedad era del estado pasan al ámbito privado.

El objetivo es la mejora en la eficiencia y el aumento de competitividad. En algunos casos aunque la empresa ya está totalmente privatizada, el estado se reserva un poder de decisión extraordinario (“**acción de oro**”), que ejerce si cree que la empresa puede tomar estrategias que afecten al interés general.

Las **nacionalizaciones** se suelen realizar en casos extremos, como la compra de bancos privados para evitar que crisis financieras dañen el sistema económico.

El tamaño del sector público

Su dimensión se suele medir con estos indicadores:

- Gasto público / PIB * 100 .
- Tributos / PIB *100 “presión fiscal”
- Empleo público / Empleo total *100

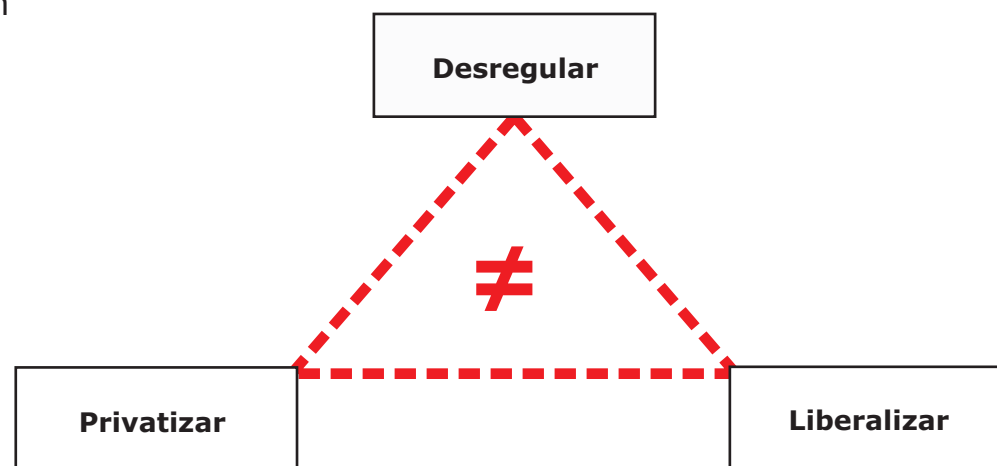
Presión fiscal: relación entre ingresos tributarios de un país y su nivel de producción.

Desregular: remover esquemas regulatorios ineficaces.

Liberalizar: reducir restricciones a la competencia.

Privatizar: pasar al sector privado empresas públicas.

Nacionalizar: pasar al sector público empresas privadas.



LIBERALIZAR ≠ DESREGULAR ≠ PRIVATIZAR

Funciones del sector público

El sector público interviene en la vida económica principalmente por cinco causas:

- **Corregir los fallos del mercado mejorando la eficiencia económica.**

El mercado no siempre funciona de una forma perfecta alcanzando la eficiencia económica, por los casos de competencia imperfecta, bienes públicos, externalidades e información imperfecta.

- **Fomentar los valores sociales de la justicia y la igualdad.**

Aunque el mercado nos proporcionara un resultado eficiente, no significa que la sociedad lo admitiese como justo.

La redistribución la renta daña la eficiencia, pero moralmente no se considera aceptable que la mayor parte de la riqueza creada vaya a parar a unas pocas manos mientras existen personas que pasan por grandes dificultades.

El estado trata de proporcionar a todos sus ciudadanos una red de seguridad básica integrada por sistemas de educación, sanidad, asistencia y prestaciones sociales.

- **Favorecer el consumo de bienes deseables y restringir el uso de males indeseables.**

Otras intervenciones estatales buscan imponer valores a los ciudadanos, incentivando unas conductas (consumo de bienes deseables como la fruta) y penalizando otras (reducción de males indeseables como el tabaco o el alcohol).

- **Estabilizar la economía mediante políticas macroeconómicas.**

En las fases recesivas del ciclo económico los ciudadanos sufren y padecen las consecuencias de la disminución de la actividad (desempleo, menor consumo, incertidumbre...). El estado puede y debe intervenir para mitigar estas oscilaciones.

- **Representar al país internacionalmente.**

El mundo cada vez es más interdependiente y las relaciones entre los países más complejas. Es necesario llegar a múltiples acuerdos de todo tipo: medioambientales, comerciales, científicos, policiales, lucha contra la pobreza...

“...los pobres no pueden comprar leche para sus hijos, mientras los ricos no tienen problemas para ofrecérselas a sus gatos...El mercado no puede existir sin regulaciones, siquiera sean las de un marco jurídico...”

Jose Luis Sampedro, Mercado y Globalización.



Los ingresos públicos

El estudio del presupuesto estatal (sus ingresos y gastos) nos dice mucho sobre cómo es nuestra sociedad y qué valora.

Ingresos ordinarios y extraordinarios

Distinguir los ingresos ordinarios (se obtienen de la renta de los ciudadanos) y los extraordinarios (generados por el patrimonio estatal).

Los **ingresos ordinarios** se dividen en precios públicos y tributos.

Precios públicos. Se pagan voluntariamente por servicios realizadas por el sector público que también realiza el sector privado.

Los **tributos** son ingresos públicos coactivos (impuestos por el Estado), pecuniaros (pagados en dinero) y contributivos (destinados a financiar el gasto público). Se subdividen en tasas, contribuciones especiales e impuestos.

- **Tasas.** La administración cobra por realizar servicios (en algunas ocasiones obligatorios) que no presta el sector privado

- **Contribuciones especiales.** El ciudadano no solicita un servicio u obra pública, pero se beneficia directamente por el aumento del valor de su patrimonio.

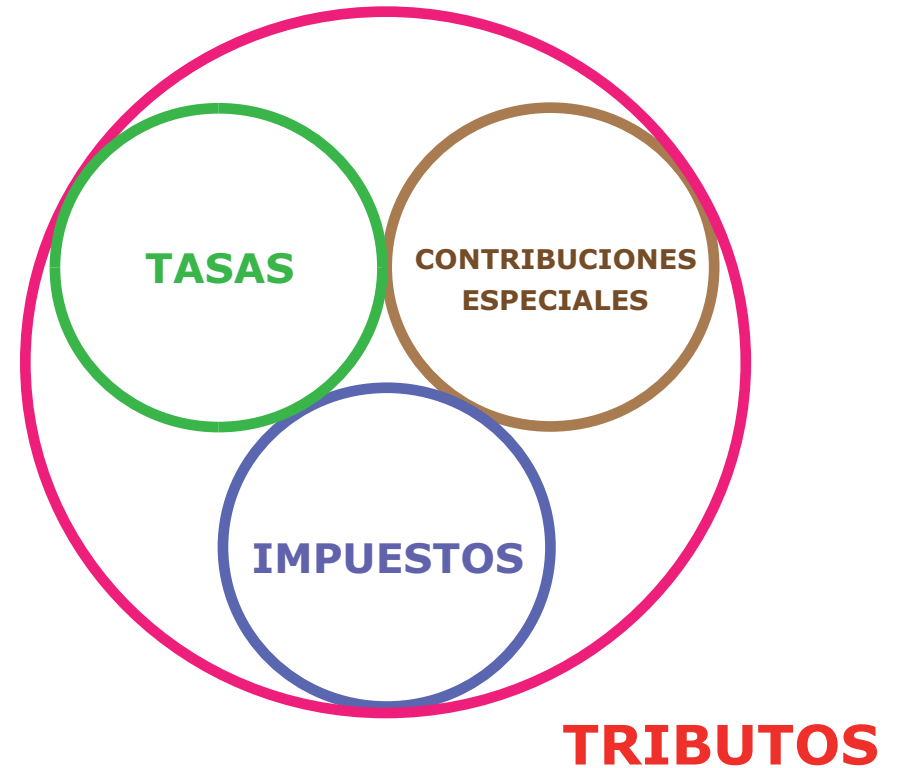
- **Impuestos.** No existe contraprestación. Se paga en función de la capacidad económica de los ciudadanos, puesta de manifiesto por su nivel de renta (IRPF, IS), su consumo (IVA) o su patrimonio (IP).

Los **ingresos extraordinarios** provienen de:

- **Emisión de deuda.** Préstamo de particulares al estado, a cambio del que se perciben intereses.

-**Venta de patrimonio** público o privatización de empresas.

-**Acuñaación de moneda** (señoreaje).



Recuerda: todos los impuestos son tributos, pero no todos los tributos son impuestos.

Elementos básicos de un tributo

Hecho imponible: es el motivo que da lugar al nacimiento de la obligación de pagar el tributo.

Sujeto pasivo: es la persona obligada al pago del tributo como contribuyente.

Base imponible: es la valoración económica del hecho imponible.

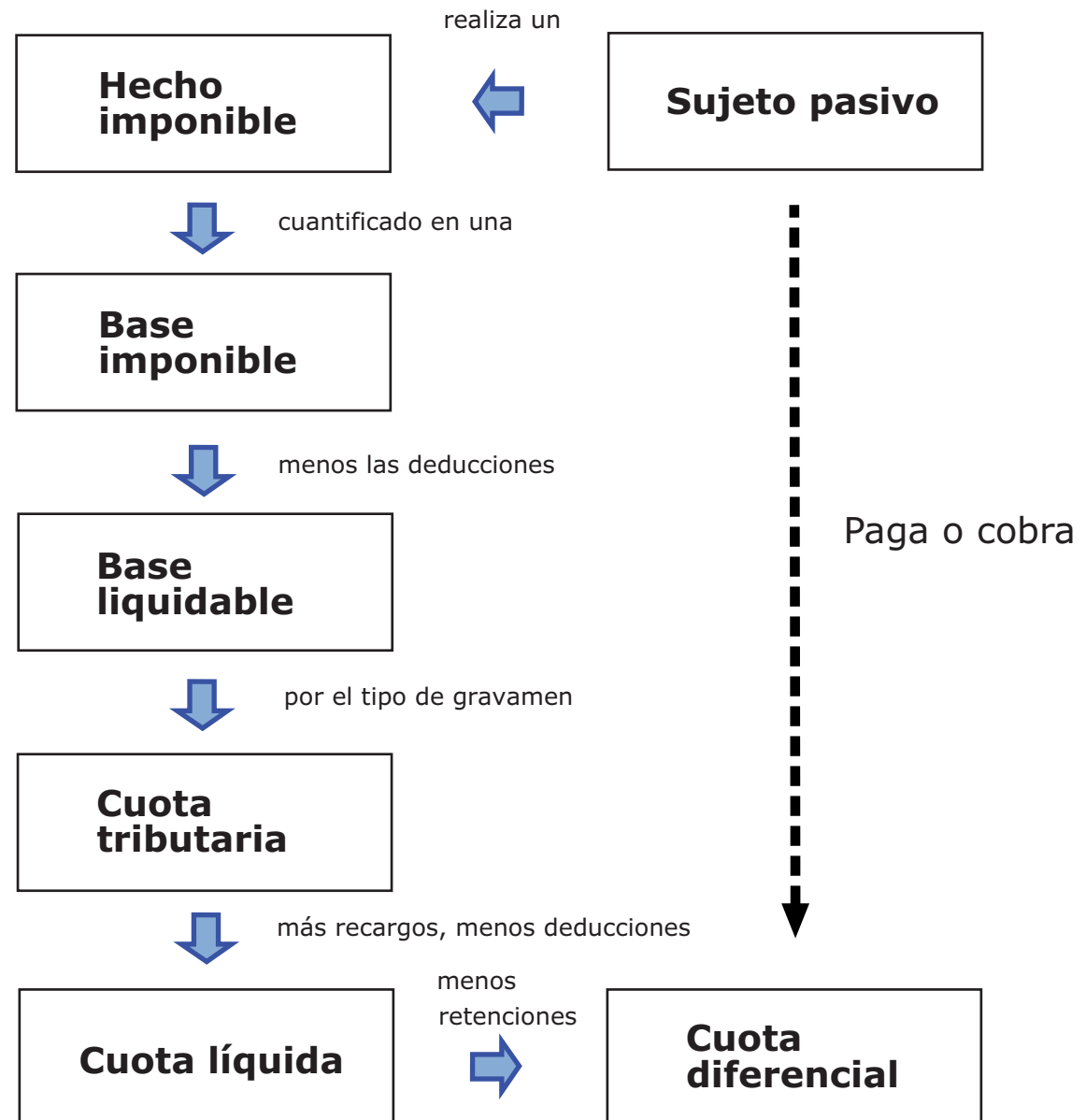
Base liquidable: es el resultado de restar a la base imponible las reducciones que se establezcan en la Ley.

Tipo de gravamen: es un porcentaje por el que multiplicamos la base liquidable para determinar el importe del tributo.

Cuota tributaria: es el resultado de aplicar el tipo impositivo a la base liquidable, salvo que sea una cantidad fija.

Cuota líquida: es el resultado de restar a la cuota íntegra las deducciones en la cuota que permite la Ley.

Cuota diferencial o deuda tributaria: la constituye la cuota líquida más los recargos y las multas que tenga que satisfacer el contribuyente.



Los impuestos

Tienen un gran poder para hacer que las personas cambien su comportamiento: al aumentar el precio de los productos se desincentiva su consumo.

Los **objetivos** que deben tenerse en cuenta al establecer impuestos son:

- **Simplicidad:** sencillo y cómodo para el contribuyente y para la administración.
- **Suficiencia:** capaz de generar recursos para cubrir los gastos.
- **Equidad:** general (todos deben contribuir), horizontal (tratar igual a los que tienen la misma situación) y vertical (trato distinto a los que no se encuentren en las mismas circunstancias).

El sistema debe ser sensible a las diferentes situaciones buscando la proporcionalidad (sacrificio similar) en el reparto de la carga tributaria.

Clasificación de los impuestos

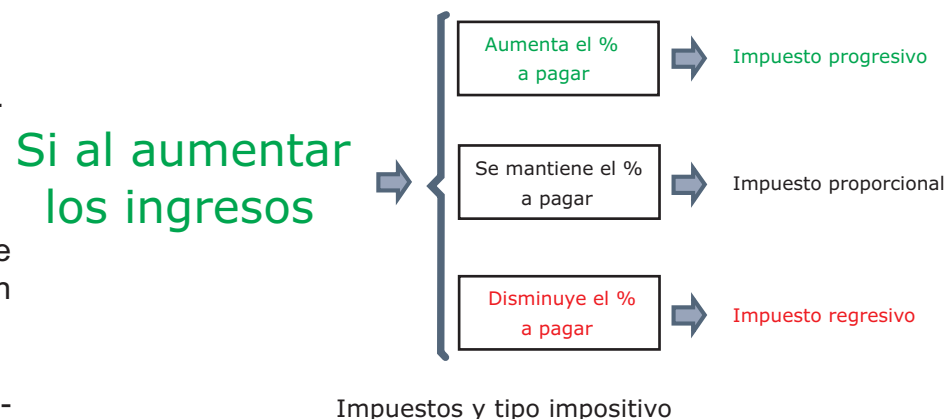
Según su base imponible los impuestos se clasifican en impuestos directos e indirectos.

Los **directos** recaen sobre manifestaciones directas de la capacidad de pago del contribuyente (su renta o patrimonio), tienen en cuenta **circunstancias personales del sujeto pasivo**, y son de difícil traslación.

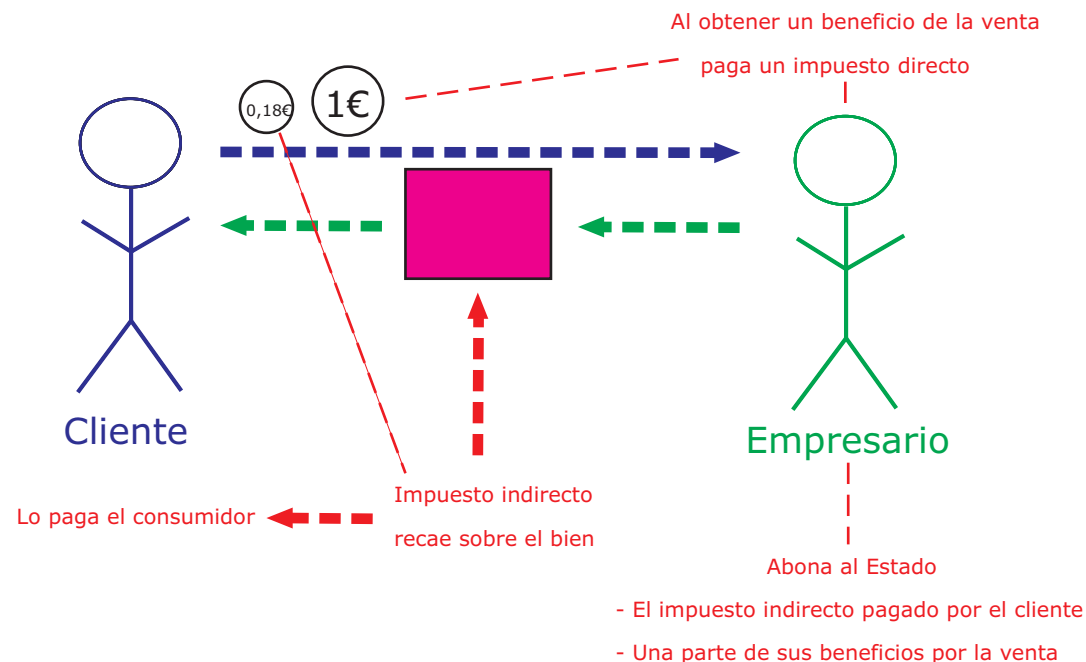
Los impuestos **indirectos** recaen sobre expresiones indirectas de la capacidad contributiva (el consumo no tienen en cuenta las circunstancias personales del contribuyente), y en general se trasladan vía precios al consumidor final.

Tipo impositivo

Los impuestos pueden ser de cuota fija, proporcionales, progresivos y regresivos. Los primeros no tienen tipo impositivo, todos los contribuyentes pagan la misma cuota. Los otros tres tipos se definen en función de que el tipo impositivo sea constante, aumente o disminuya en función de la base imponible.



Impuestos directos e indirectos



3. Principales impuestos

Existen muchos tipos de impuestos, los tres principales son IRPF, IS e IVA.

El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

Es un impuesto personal, progresivo y directo que grava la renta obtenida en un año natural por las personas físicas residentes en España.

Tributan los rendimientos del trabajo personal (sueldos, beneficios de empresarios autónomos, pensiones..) los rendimientos mobiliarios (intereses, dividendos de acciones...) y los inmobiliarios (alquileres...).

Además se computan también las ganancias y pérdidas patrimoniales (si vendo un casa, o ¡gano un coche en un concurso!).

El Impuesto de Sociedades (IS)

Es un tributo de carácter proporcional, directo y personal. Grava la renta de las sociedades y demás entidades jurídicas. El tipo de gravamen general (desde el 1 de enero de 2008) es del 30%.

El Impuesto sobre el valor añadido (IVA)

Tributo indirecto e impersonal que recae sobre el consumo de bienes y servicios.

El consumidor final es el que soporta la carga del impuesto, aunque sea el empresario el que tiene la obligación de ingresar el importe del impuesto en hacienda.

Para el empresario el IVA es neutral, soporta IVA al comprar bienes y servicios y repercute IVA al venderlos. Si paga más de lo que cobra en concepto de IVA Hacienda le abona la diferencia y si cobra más debe ingresar la diferencia.

Los tipos del IVA son: general 18%, reducido 8% y superreducido, 4%.

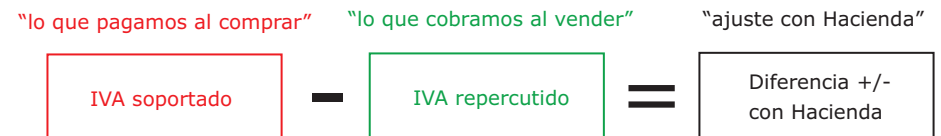
El IVA es neutral para la empresa

La empresa en el régimen general ejerce únicamente de intermediario: cuando compra soporta IVA y cuando vende repercute IVA.

Si el IVA soportado es mayor que el IVA repercutido Hacienda le devuelve la diferencia negativa.

Si el IVA repercutivo es mayor que IVA soportado, debe ingresar en Hacienda la diferencia positiva.

Funcionamiento del IVA



El empresario, en el régimen general, sólo actúa como intermediario de Hacienda.

El gasto público

El control del gasto público representa un papel clave para cumplir los objetivos de la política económica. Gasto público es el gasto que realizan los gobiernos a través de inversiones públicas.

El gasto público se ejecuta a través de los Presupuestos del Estados establecidos por los distintos distintos gobiernos.

Clasificación del gasto público

El **criterio funcional** se basa en la función de ese gasto (“para qué se gasta”): defensa, educación, sanidad, justicia...

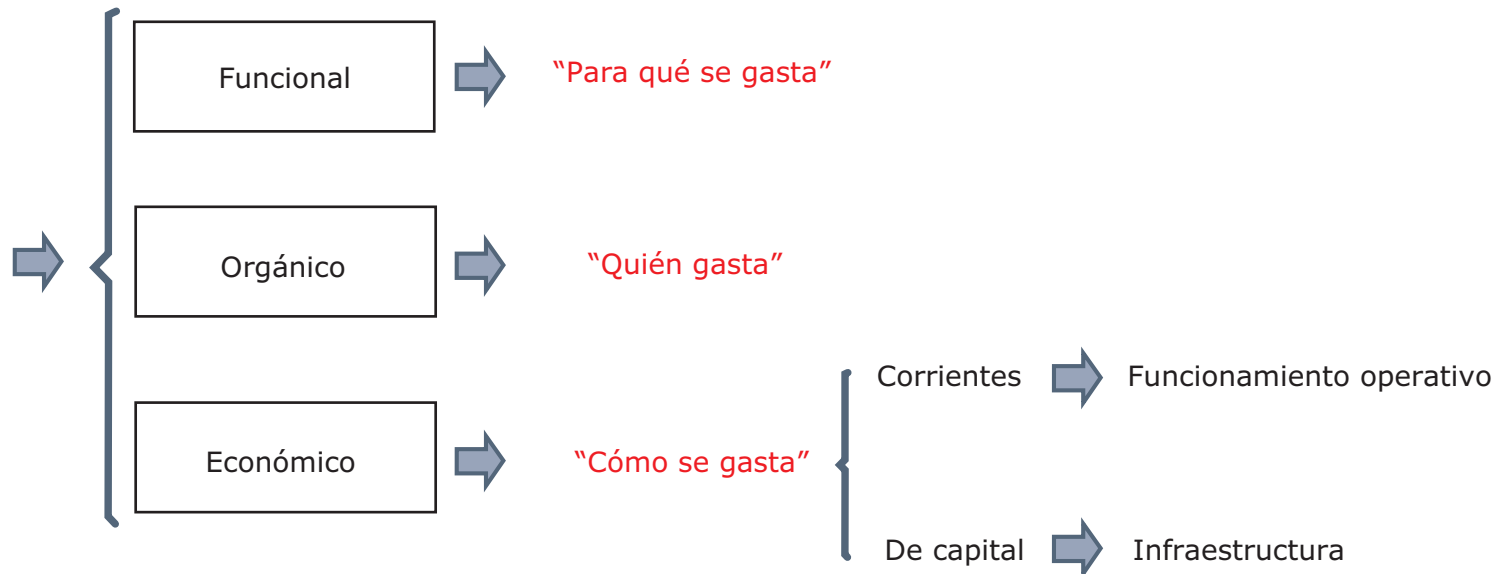
El **criterio orgánico** clasifica el gasto según la administración (el órgano) que lo realiza (“quién gasta”): el Estado, la Seguridad Social...

El **criterio económico** (“cómo se gasta”), distingue entre gastos corrientes y gastos de capital:

Gasto corriente: todos los gastos que la Administración Pública, así como las empresas del estado, requieren para la operación de sus programas y para cumplir sus funciones de: administración gubernamental; política y planificación económica y social; fomento y regulación; y desarrollo social.

Gasto de capital: contribuye a ampliar la infraestructura social y productiva, así como a incrementar el patrimonio del sector público. Incluye la construcción de hospitales, escuelas, universidades, obras civiles como carreteras, puentes, presas, tendidos eléctricos, oleoductos, plantas etc. **Contribuyen al aumento de la productividad** para promover el crecimiento que requiere la economía.

Criterios clasificación gasto público



El estado del bienestar

El estado intenta asegurar un nivel mínimo de subsistencia a sus ciudadanos, ya que están expuestos a distintos riesgos y situaciones que les pueden impedir colaborar en la actividad económica (enfermar, perder el empleo o envejecer.).

Los pilares del bienestar

Los tres primeros pilares son los seguros públicos que cubren estos riesgos: **seguro sanitario, seguro de desempleo y sistema de pensiones.** Posteriormente se añadió un cuarto pilar para cubrir el riesgo de nacer o quedar discapacitado.

La **educación**, por su fundamental papel de igualadora de oportunidades, se suele incluir como un pilar más, aunque estrictamente no cubra ningún riesgo.

La Ley de Dependencia

La Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Persona en Situación de Dependencias, (aprobada el 5 de octubre de 2006) es más conocida como “Ley de Dependencia” y constituye el cuarto pilar del estado de bienestar en España.

La ley amplía y complementa la acción protectora del Estado y está dirigida a todas aquellas personas que necesitan de la ayuda de otros para poder desarrollar sus funciones básicas.

El período de implementación de la Ley será desde el 2007 al 2015.

Estado de Bienestar (estado benefactor):
garantía estatal de cobertura social para todos los ciudadanos.



Historia del estado del bienestar

Siempre han existido comunidades que han mantenido la tradición de ayudarse mutuamente. A nivel de regulación legal existen dos importantes precedentes a nivel nacional de estos derechos: las “leyes nuevas” de la dinastía china Song del siglo XI y la “ley de pobres” inglesa del año 1601 durante el reinado de Isabel I.

El nacimiento del moderno estado del bienestar

A finales del siglo XIX gran parte de los países europeos son sensibles a estas ideas desarrollando muchas leyes puntuales, pero sería **Bismark** en Alemania (1883), el que crearía un moderno sistema de protección social. Estaba basado en el **principio contributivo**, mediante el que se obligaba a los trabajadores a financiar obligatoriamente un sistema básico de previsión social.

El estado del bienestar es una invención europea, caracterizado por el establecimiento de mecanismos obligatorios de solidaridad entre los ciudadanos.

En el siglo XX Roosevelt aplicaría en Estados Unidos (durante la “Gran Depresión” de los años 30), medidas de política económica inspiradas en las ideas keynesianas de la necesidad de intervención del estado en la economía para salir de las crisis. Esta actuación fue el famoso **New Deal** (Nuevo Reparto).

La publicación en Reino Unido (1941) del **Informe Beveridge** constituyó el origen de la creación del Servicio Nacional de Salud gratuito y universal, con lo que se dotaría de cobertura universal (“de la cuna a la tumba”) a todos los ciudadanos y con cargo a las presupuestos estatales.

La posguerra de la Segunda Guerra Mundial y la reconstrucción de Europa Occidental extendieron el **modelo keynesiano** y el estado de bienestar.

“Seguridad de la cuna a la tumba”

William Beveridge, economista autor del famoso “Informe Beveridge” (1941) que marcó el nacimiento del estado del bienestar en el Reino Unido, tomó esta expresión (“Cradle to the grave”) de Edward Bellamy, escritor socialista que la había acuñado en su novela “Mirando atrás” (1888).

Diferencias modelo de bienestar europeo y americano

Una de las diferencias más importantes es “la cultura de la autoayuda”, mucho más arraigada en los EEUU que en Europa Occidental.

Aspectos positivos es el aumento de los incentivos, dando prioridad a aquellas cosas que hacen posible que las personas se ayuden a sí mismas, por lo que uno de los objetivos primordiales es crear un alto nivel de empleo en la economía.

Los índices de desempleo americano son mucho más bajos que los europeos, potenciándose la idea de que **la principal ayuda proviene de uno mismo**.

Los incentivos son poderosos y este sistema es más flexible y crea mucha riqueza.

Los aspectos negativos son mayores desigualdades, la protección social solo cubre a los ciudadanos pobres y los subsidios de desempleo son escasos y muy limitados.

Tipos de modelo de bienestar europeos

Aunque se suele generalizar, oponiendo la idea del modelo de bienestar europeo al de EEUU, podemos distinguir cuatro tipos diferentes en Europa.

Modelo nórdico (Dinamarca, Noruega, Islandia, Finlandia y Suecia)

La protección social es muy elevada, de acceso universal y se financia con impuestos generales. Armoniza ideas igualitaristas en el el reparto con políticas que buscan el crecimiento económico y el pleno empleo. Los servicios sociales son de alta calidad y los provee el estado, por lo que la participación del mercado y de la familia es comparativamente menor a los otros modelos.

Modelo continental (Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Holanda y Luxemburgo)

Se basa en el principio contributivo, mediante el que empleados y empleadores cotizan obligatoriamente para crear fondos que cubran situaciones eventuales de riesgo con el objetivo de mantener las rentas ocupacionales. También dispone de programas básicos de ayudas para los que no pueden contribuir. El mercado y el estado proveen los servicios públicos. Es importante el papel de las ONGs.

Modelo anglosajón (Reino Unido e Irlanda)

Similar al de EEUU, se financia en su mayor parte por impuestos generales. Las ayudas sociales son de carácter básico o residual, ya que se asume que el individuo es el que hará el esfuerzo mayor en mejorar su situación. El origen de la pobreza se explica mayoritariamente como una elección individual, eludiendo la responsabilidad del conjunto de la sociedad. Se asume que los ciudadanos comprarán en el mercado la mayor parte de sus servicios de bienestar.

Modelo mediterráneo (España, Grecia, Italia y Portugal)

Representa un modelo mixto del anglosajón y el continental, de manera que se conjuga el universalismo y la selectividad. Tienen un peso importante las familias, que realizan tareas asignadas al sector público en otros sistemas: cuidado de hijos, ancianos...

España es un claro ejemplo de este modelo, tiene sistemas de salud, educación y pensiones de carácter universal, y un sistema de seguridad social de carácter contributivo. La familia tiene un importante papel complementario a la prestación de servicios de bienestar del estado y empresas privadas.

	ANGLOSAJÓN	CONTINENTAL	NÓRDICO	MEDITERRÁNEO
FINANCIACION	IMPUESTOS	COTIZACIONES	IMPUESTOS	MIXTO
SUBSIDIOS	BAJOS	ALTOS	ALTOS	BAJOS
MERCADO LABORAL	DESREGULACIÓN	ESTABLES/ PRECARIOS	ALTO EMPLEO PÚBLICO	ECONOMÍA SUMERGIDA
IDEOLOGÍA	CIUDADANÍA	CORPORATIVISMO	IGUALITARISMO	AUTONOMÍA VITAL
EFICIENCIA	ALTA	BAJA	ALTA	BAJA
EQUIDAD	BAJA	ALTA	ALTA	BAJA
PROVISIÓN	MIXTO	MIXTO/ONGs	PÚBLICO	MIXTO

El déficit público

Es el exceso de gastos sobre ingresos por parte del estado. Una parte importante está relacionada con el ciclo económico.

Déficit y ciclo económico

En fases expansivas, en los que los agentes producen y consumen mucho, el saldo presupuestario tiende a aumentar ya que la recaudación impositiva es mayor, y los gastos sociales por ayudas de desempleo menores.

Esto permite generar un colchón de fondos para actuar en fases recesivas, cuando la menor actividad reduce la recaudación fiscal y los gobiernos necesitan aumentar los gastos públicos (reactivación económica, gasto asistencial).

Fase expansiva: ↑ Ingresos (impuestos) ↓ Gastos (desempleo..) → ↓ Déficit

Fase recesiva: ↓ Ingresos (impuestos) ↑ Gastos (desempleo..) → ↑ Déficit

La financiación de la deuda pública

La deuda pública son las obligaciones de pago pendientes y proviene de la acumulación de déficit presupuestarios no liquidados.

Se puede financiar principalmente de dos formas:

- **Emisión de deuda entre el público.** La financiación títulos de deuda pública, que compiten con los agentes privados en la captación de fondos se suele traducir en elevados tipos de interés (para atraer dinero) que reducen la inversión y el consumo, originando lo que se denomina efecto expulsión (crowding-out).

Gastos > Ingresos → Déficit → emisión de deuda → ↑ tipo interés → ↓ C , ↓ I

- **Compra de deuda por el Banco central.** El Banco Central imprime nuevos billetes con los que pagar esta deuda, lo que origina un aumento de precios. Es la denominada “monetización” de la deuda y supone un impuesto invisible a los ciudadanos vía la inflación (señoreaje)

La regla de oro del déficit público

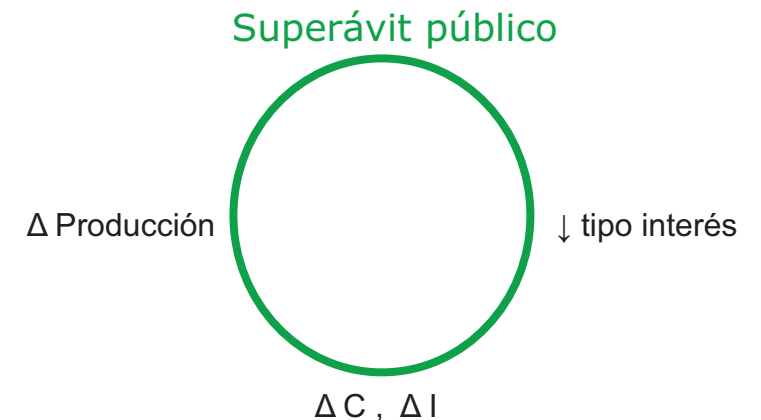
Endeudarse de manera continua no parece saludable ni para una familia ni para un Estado. Pero incurrir en déficit puede tener sentido cuando es como consecuencia de una inversión que en el futuro se espera produzca un mayor rendimiento.

Regla de oro: **Gasto en Inversión > Déficit**

El círculo virtuoso del presupuesto equilibrado

Los gobiernos intentan no incurrir en déficits, para poder permitirse mantener tipos de interés bajos que estimulen el consumo y la inversión.

Ingresos > Gastos → ↓ tipo interés → Δ C , Δ I



Sector público

El **sector público** tiene un gran peso en el sistema económico y sus decisiones atraen y desvían recursos.



El **presupuesto estatal** (sus ingresos y gastos) nos dice mucho sobre cómo es una sociedad.



Los **impuestos** tienen una gran influencia en el comportamiento de las personas.



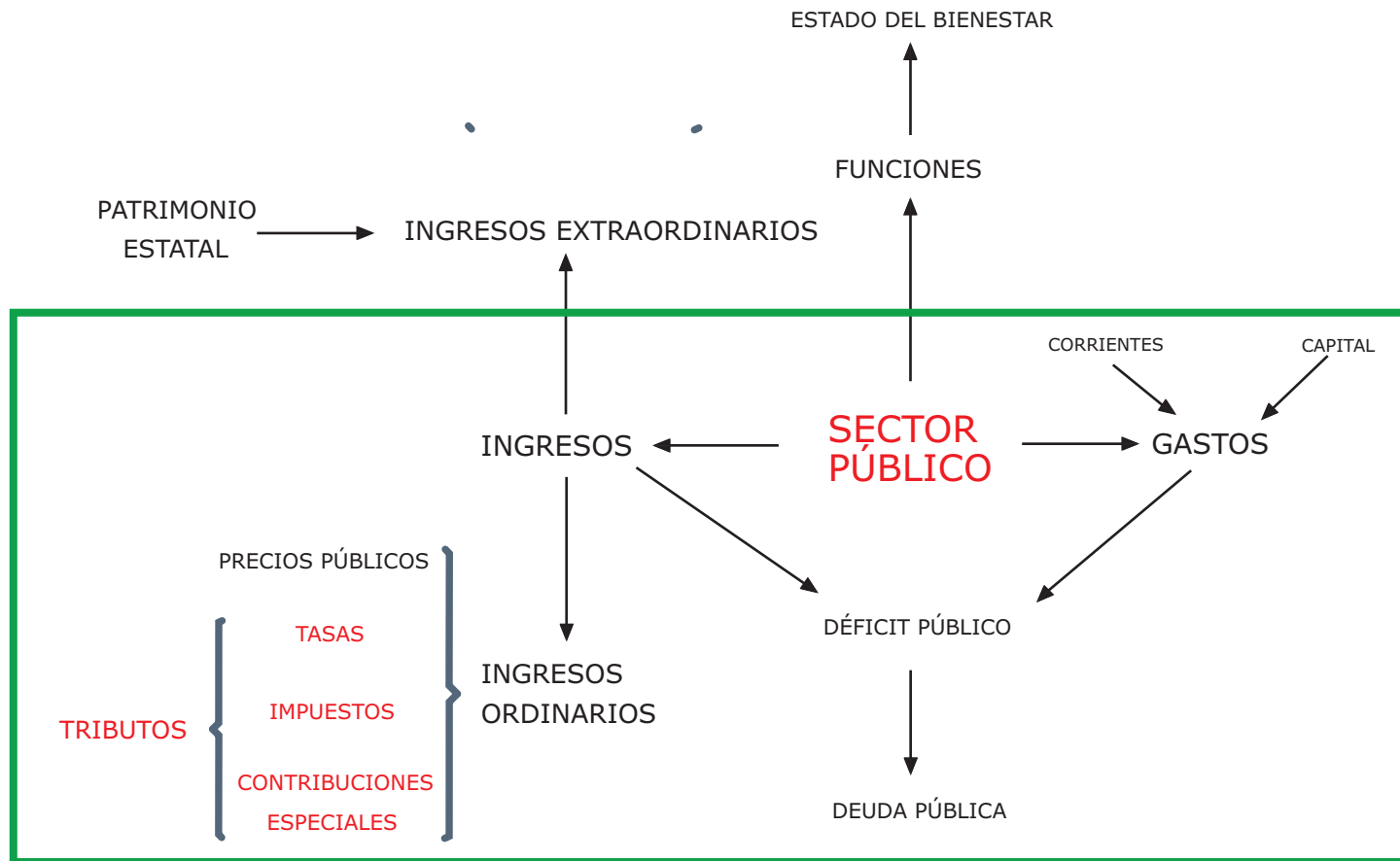
A medida que un país prospera, sus necesidades aumentan: el **gasto público** se dispara.



El **Estado de bienestar** es la garantía estatal de cobertura social para todos los ciudadanos.



La **deuda pública** se origina por la acumulación de déficits públicos, condicionando el bienestar de las generaciones futuras.



¡MEJORAMOS!



POLÍTICA FISCAL

Cabar la bomba

Política fiscal contractiva

Política fiscal expansiva



POLÍTICA MONETARIA

Banco Central Europeo

Reserva Federal

Eurosistema

Euribor

Coeficiente de reservas

Tipo de interés

Operaciones

mercado abierto



POLÍTICA DE OFERTA

Política monetaria contractiva

Política monetaria expansiva

Trampa de la liquidez

Desregulación



POLÍTICA FISCAL
Y OFERTA AGREGADA

Regulación

Liberalización

Privatización



DESEMPLEO

Desempleo estructural

Desempleo friccional

Desempleo cíclico

Tasa natural de desempleo



DESEMPLEO-INFLACIÓN

Curva de Phillips

Estanflación

TEMA 11
Política
económica

Tipos de política macroeconómica

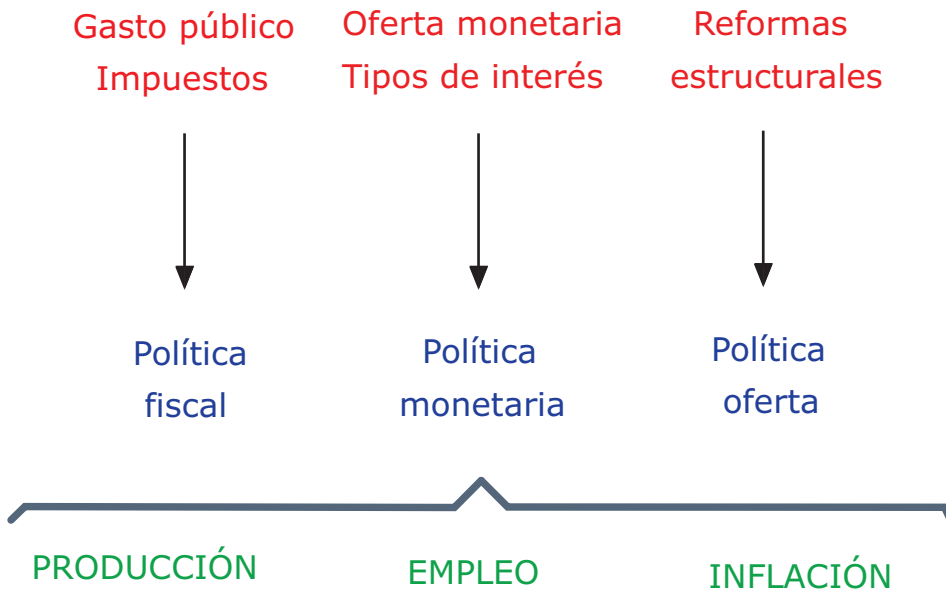
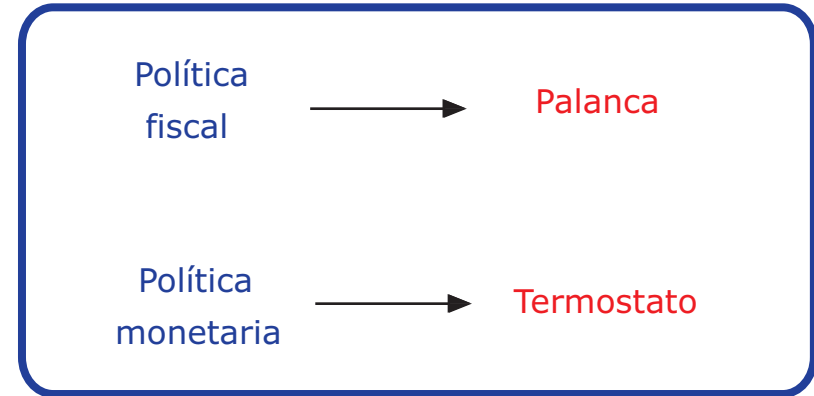
Las políticas macroeconómicas intentan mejorar los resultados de la economía en su conjunto en: producción, empleo e inflación.

Los tres grandes políticas que puede articular un gobierno son:

-Política fiscal. Decisiones relacionadas con el presupuesto del estado, en relación al gasto público y los impuestos.

-Política monetaria. Medidas en relación a la cantidad de oferta monetaria de un país.

-Políticas de oferta. Actuaciones encaminadas a mejorar la estructura económica de un país, sus instituciones.



La caldera y la palanca

En épocas de depresión los gobiernos intentan “levantar” la economía con aumentos del gasto público y reducción de impuestos, por lo que a la **política fiscal** se denomina **palanca fiscal**.

La **política monetaria** es como una calefacción central, el banco central puede subir o bajar el termostato para calentar o enfriar.

En situaciones normales, el termostato regula muy bien la temperatura, pero en graves crisis, la caldera se rompe y el termostato se puede mover y mover, pero no funciona.

La política monetaria se vuelve ineficaz.

Cuando la caldera se rompe, como sucedió en el crack del 29 (“La Gran depresión”), se necesita una medida alternativa para bombear dinero a la economía. Al aumentar el gasto público, se salta al sistema financiero para hacer llegar la liquidez directamente a las familias y empresas. La política fiscal puentea a los bancos asegurando que familias y empresas tendrán acceso al dinero.

La política fiscal

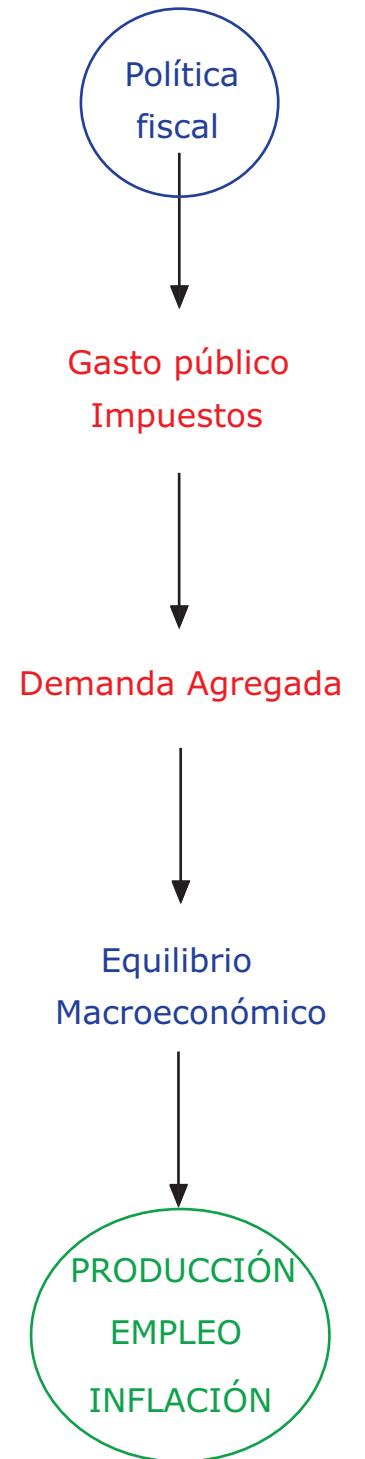
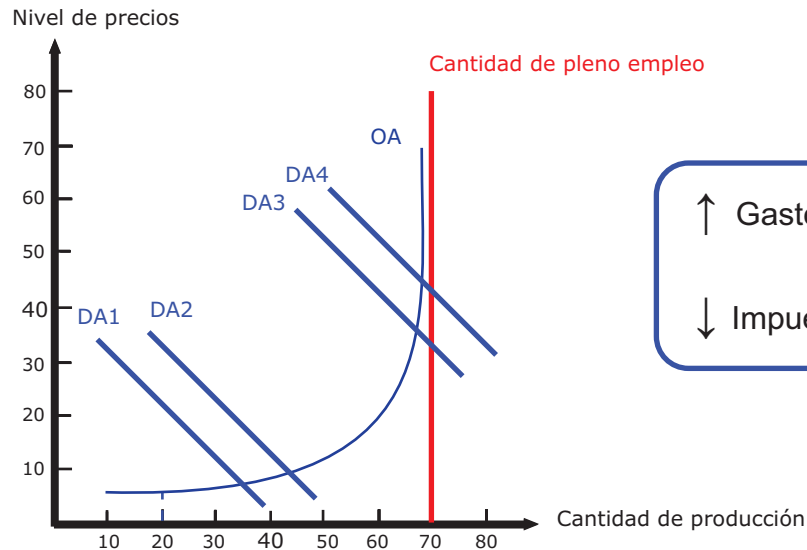
Actuaciones del gobierno sobre el **gasto público y los impuestos** con el fin de incidir en la economía. Afectan a la demanda agregada y con ella se alteran los resultados del equilibrio macroeconómico: aumentar el nivel de empleo y de producción, reducir los precios, estabilizar la economía, reducir o aumentar el déficit público.

La política fiscal expansiva

Si el gobierno quiere aumentar el nivel de actividad económica y el empleo realiza políticas de carácter expansivo mediante un aumento del gasto público o una disminución de los impuestos.

El **aumento del gasto público** ocasiona un **aumento de la demanda agregada** ($DA = C + I + G + X_n$), como consecuencia la demanda agregada se desplaza a la derecha originando un aumento del nivel de producción y de empleo pero, con una subida de precios.

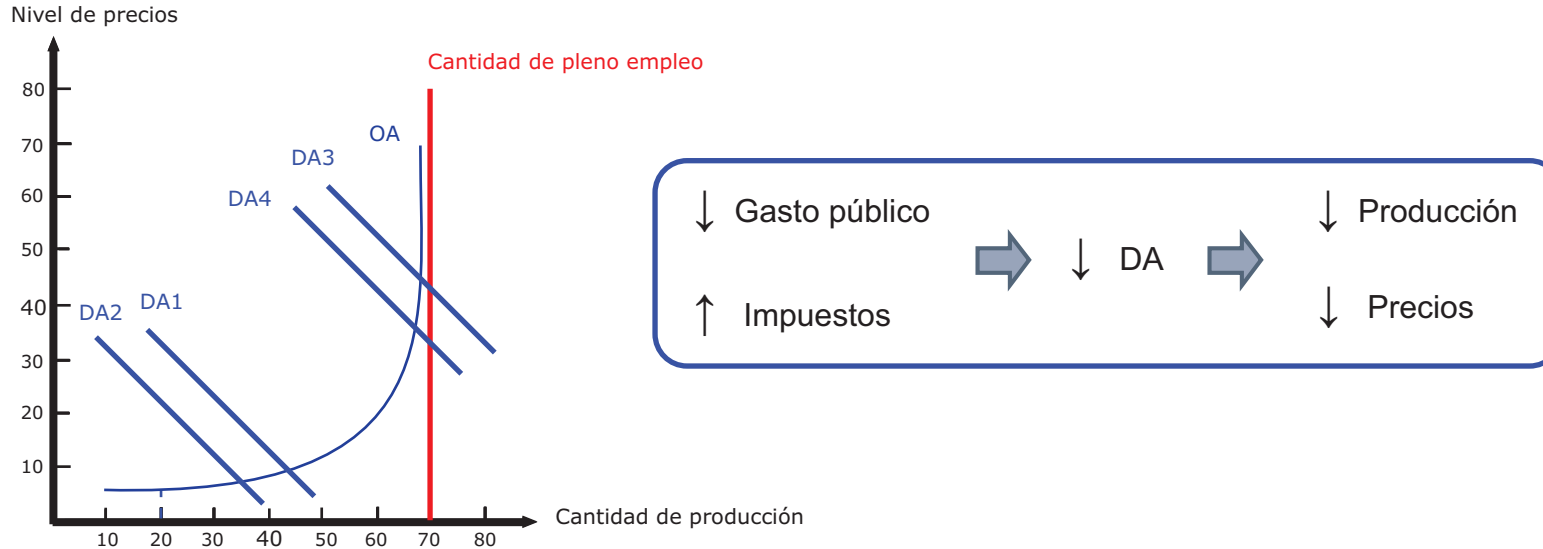
Los efectos son idénticos si reduce los impuestos, ya que estimula el consumo y la inversión de las empresas, con el mismo efecto en la demanda agregada y en la economía.



La política fiscal contractiva

En otras ocasiones, para tratar de reducir los precios o el nivel de déficit público, el gobierno puede implementar (aplicar) políticas fiscales de corte restrictivo mediante la reducción del gasto público o el aumento de impuestos.

El razonamiento sería el mismo pero en sentido contrario a las políticas expansivas.



Políticas de demanda y oferta agregada

Al igual que con las políticas expansivas, cuanto más cerca nos encontremos del nivel potencial de la economía, más ineficaces son las políticas de demanda para actuar sobre las variables reales de la economía (producción y empleo).

Limitaciones de la política fiscal

El mundo real es más complejo que los modelos teóricos, por lo que hemos de tener en cuenta:

-El problema de los déficit públicos.

Los déficits prolongados son perjudiciales para la economía, por lo que los aumentos de gasto o reducciones de impuestos deben realizarse con cautela.

-Lentitud y conflictos.

Las modificaciones presupuestarias pasan por un largo proceso legal, además muchas veces entra en conflicto con otros objetivos del gobierno.

- Reacciones a las subidas impositivas

Subidas de impuestos pueden ocasionar una menor recaudación por desincentivar la actividad productiva (**curva de Laffer**) o aumentos del fraude fiscal.

Una famosa servilleta

La curva de Laffer se basa en la hipótesis de que presiones fiscales elevadas desincentivan a los individuos a producir, lo que se traduce en menor recaudación estatal.

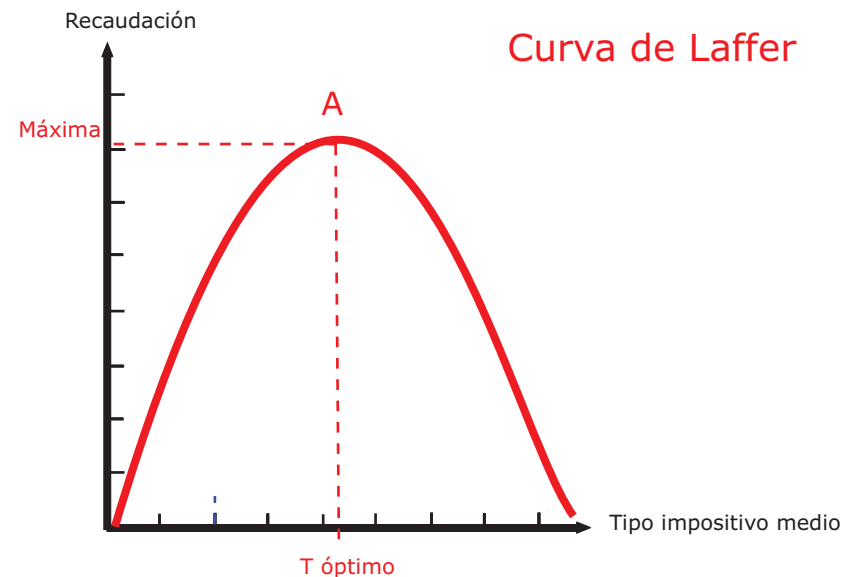
En los años setenta, Arthur Laffer la dibujó en una servilleta durante una cena con importantes políticos en Washington

Su influencia sobre las políticas liberales ha sido enorme. La servilleta se conserva en un museo de la capital americana.

“Cebiar la bomba”: aumentar el gasto público para estimular una economía deprimida

Keynes insistió en que en épocas de depresión había que construir carreteras, presas, puertos, viviendas o incluso abrir y cerrar hoyos si no existiese otra alternativa.

Había que “cebar la bomba”, para que la máquina de la inversión privada se pusiera en marcha.



El Banco Central Europeo y la política monetaria

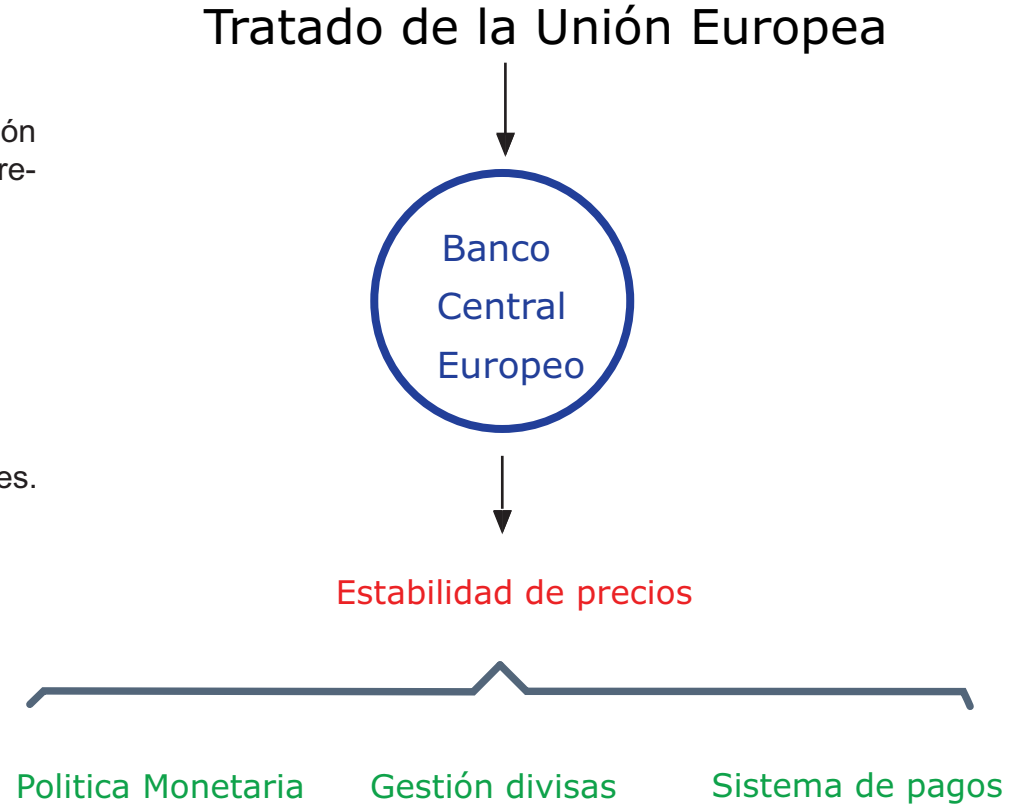
La autoridad monetaria de la Eurozona es el Eurosistema, que se compone del Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales de los estados que han adoptado el Euro.

El objetivo del BCE

El principal objetivo del Eurosistema establecido en el Tratado de la Unión Europea es mantener la estabilidad de precios, teniendo como objetivo concreto lograr una inflación en la zona euro menor pero cercana al 2%.

Las **funciones** básicas del Eurosistema son:

- Definir y ejecutar la política monetaria de la zona del euro;
- Realizar operaciones de cambio de divisas y gestionar las reservas oficiales.
- Promover el buen funcionamiento de los sistemas de pago



BCE vs FED

Aunque el funcionamiento de ambas autoridades monetarias es similar, existen importantes diferencias entre el Banco Central Europeo y Reserva Federal de Estados Unidos (FED).

La FED tiene asignada la doble misión de velar por la estabilidad de precios y asegurar el crecimiento económico (mostrando más preocupación por éste último) a lo que se añade una relación clara con el Gobierno federal, en particular en las áreas responsables de política económica.

En cambio, el BCE tiene como única misión tutelar la estabilidad de precios con el objetivo de anclar sólidamente las expectativas de inflación para evitar una mayor volatilidad en mercados ya altamente volátiles.

Los instrumentos de la política monetaria

El Banco Central Europeo (BCE), constituye el principal eje del Eurosistema. Su objetivo es mantener el poder adquisitivo de la moneda, por lo que controla la oferta monetaria y la evolución de los precios.

El control de la oferta monetaria

La política monetaria es la fijación de la oferta monetaria por parte del banco central. Su objetivo es actuar sobre la demanda agregada y de esta manera sobre el nivel de precios, producción y empleo de una economía.

Para establecer la política monetaria el BCE estudia la situación económica y financiera de la Unión Europea, y en base a ello toma medidas utilizando tres herramientas principales:

- El tipo de interés

Es la tasa de interés que el banco central aplica cuando concede préstamos a los bancos comerciales. Cuando el banco central aumenta el tipo de interés, entonces los bancos deben pagar más por los préstamos que soliciten y este mayor coste se traslada a sus clientes que demandarán menos dinero.

- Coeficiente de reservas obligatorias

Es el porcentaje mínimo fijado por el banco central de los depósitos que un banco comercial debe mantener en forma de reservas dentro de la entidad central. Si el banco central aumenta el coeficiente, los bancos deben mantener más reservas, por lo que deben disminuir el dinero que prestan, reduciéndose la cantidad de dinero en circulación.

- Operaciones de Mercado Abierto

Es el instrumento mediante el cual los bancos centrales inyectan o drenan liquidez al sistema bancario. Estas operaciones las realizan continuamente, pero es en momentos de crisis cuando cobran una especial importancia y son noticia de portada en los principales medios de comunicación.

BANCO CENTRAL EUROPEO

DRENA LIQUIDEZ



Vende títulos

(guarda euros)

INYECTA LIQUIDEZ



Compra títulos

(saca euros)

Liquidez y operaciones de mercado abierto

Si el Banco Central quiere inyectar liquidez al sistema (poner más dinero en circulación) compra a los bancos o al público títulos de deuda pública (letras, pagarés...) en el mercado: **pone euros en circulación y guarda los títulos.**

Si por el contrario su objetivo es drenar liquidez (menos dinero en circulación) hará la operación contraria, **venderá títulos y de esta manera obtiene euros.**

Las operaciones de mercado abierto más frecuentes para regular la liquidez son las **subastas**. El banco central subasta un volumen determinado de euros en forma de préstamo al mejor postor y los bancos comerciales se comprometen a devolver ese dinero en un plazo breve, depositando como garantía títulos de deuda.

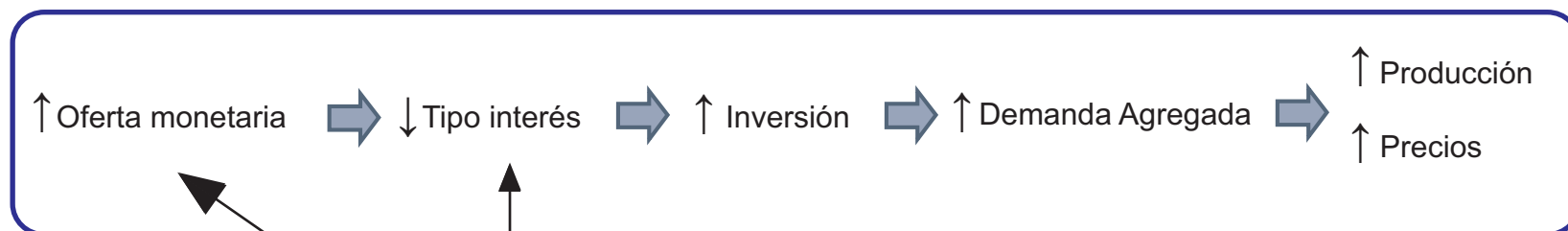
La política monetaria y la inversión

En la práctica, la relación entre la cantidad de dinero en circulación y la inflación se muestra errática, mientras que los tipos de interés y la inflación tienen una relación más estable. Esto motiva que las autoridades monetarias utilicen **el tipo de interés como instrumento principal** para cumplir con sus objetivos de política monetaria.

El mecanismo de transmisión

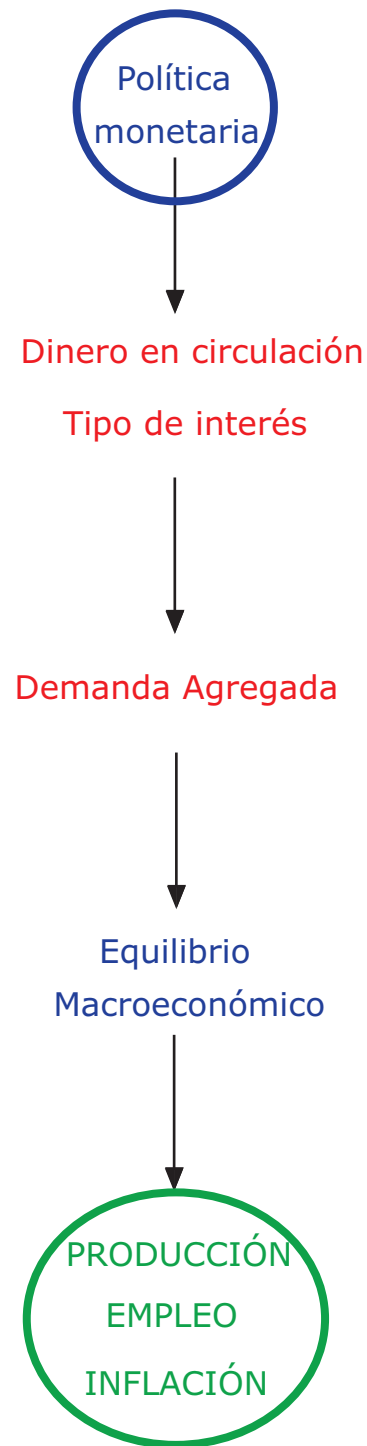
La política monetaria se transmite a través de la inversión, al variar el dinero en circulación se altera el tipo de interés y como consecuencia la inversión.

Sabemos que la inversión es un componente de la demanda agregada y la incidencia que ésta tiene en los niveles de producción, empleo y precios. Las políticas monetarias que estimulan la demanda agregada se denominan expansivas y las que la contraen restrictivas.



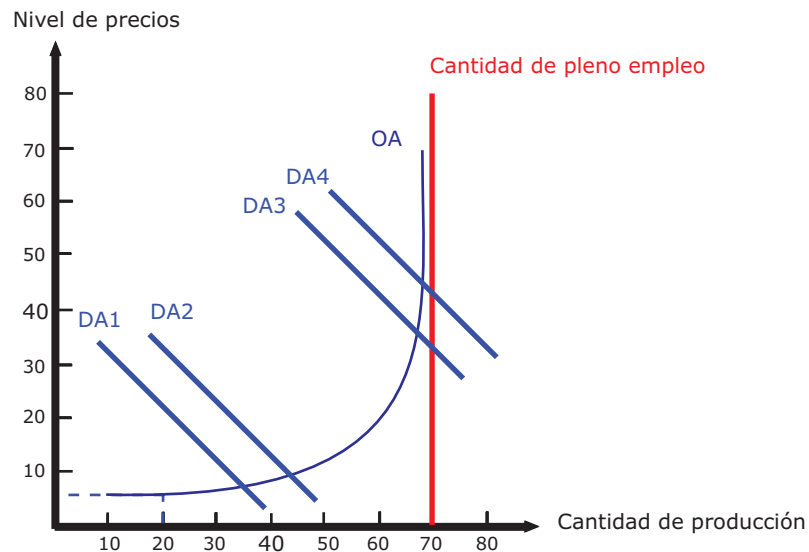
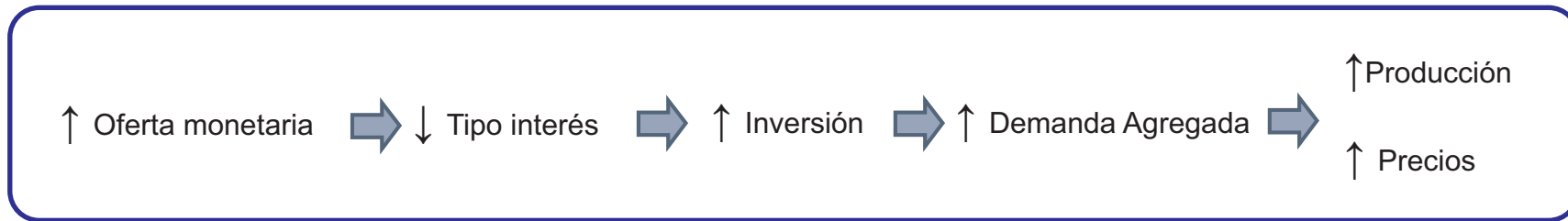
La **autoridad monetaria** puede variar la cantidad de dinero en circulación (oferta monetaria) o intervenir directamente sobre el tipo de interés.

Las modificaciones del coeficiente de reservas son más raras en la práctica.



Política monetaria expansiva

Si la cantidad de dinero en circulación aumenta, es más fácil conseguir dinero prestado, por lo que su precio (el tipo de interés) disminuye. La inversión y el consumo a plazos aumentan y como consecuencia la demanda agregada y con ello la producción, el empleo y los precios.



La práctica de la política monetaria

Los bancos centrales suelen modificar este tipo de referencia en porcentajes muy pequeños de 0,25% (“un cuartillo”) y en circunstancias excepcionales 0,5% (“medio punto”).

La variación en la inversión de estas pequeñas modificaciones es grande, ya que los cambios del coste de financiación afecta a las decisiones de aumentar la capacidad productiva y a las expectativas.

La base del sistema financiero es la **confianza**, y para que ésta exista y el sistema no se colapse, el público debe confiar en las medidas de política monetaria del banco central. Por eso es tan importante que las actuaciones del banco central sean **independientes** del poder político o de los intereses de los bancos comerciales.

La **política monetaria restrictiva** provocaría los efectos contrarios: disminución de la oferta monetaria, aumento del tipo de interés...y como consecuencia disminución de la producción, el empleo y los precios.

Limitaciones de la política monetaria

Aunque la política monetaria es una poderosa política de estabilización de la actividad económica, su efectividad presenta una serie de limitaciones:

La efectividad de las políticas de demanda en el largo plazo

En el largo plazo, la oferta agregada es vertical, ya que cada economía tiene un potencial de producción que solo se puede aumentar con modificaciones en la cantidad y calidad de los factores productivos, de la tecnología o mejoras en la organización y gestión empresarial.

Estos cambios son los que en el largo plazo pueden provocar su desplazamiento y la alteración de producción y empleo. Las alteraciones en la demanda agregada solo contribuirán a modificaciones en los precios.

Los desfases de tiempo

Empresas y consumidores no siempre pueden o quieren adaptar sus planes de inversión a las variaciones del tipo de interés.

Por ello existe un desfase entre el momento de modificación y el momento en que se producen sus efectos sobre la economía (se estima que sus efectos totales pueden tardar hasta dos años).

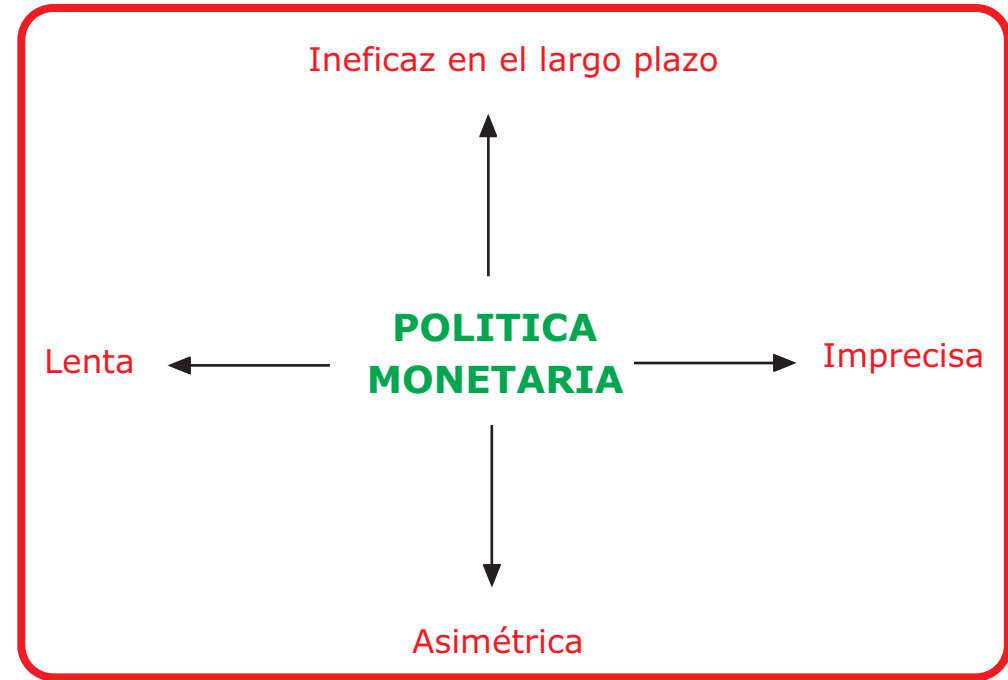
Imprecisiones en las previsiones y los datos

La información y las previsiones en las que se basan las autoridades monetarias distan de ser perfectas. Es muy difícil estimar la marcha de la economía por lo que la calidad de las decisiones tomadas se resiente.

Asimetría de sus efectos

La política monetaria se ha mostrado muy eficiente en para enfriar la economía y los precios. Sin embargo para estimularla en ocasiones ha sido ineficaz.

Esta asimetría se produce porque los aumentos del tipo de interés normalmente sí acaban condicionando negativamente la inversión aunque las expectativas empresariales sean muy optimistas. Pero en épocas de bajo crecimiento y expectativas negativas, incluso con un tipo de interés muy bajo (¡o incluso nulo como el de Japón en los años 90!) no se relanza la inversión y el consumo.



La trampa de la liquidez

En épocas de depresión las políticas monetarias frecuentemente han resultado ineficaces. Keynes denominó trampa de la liquidez a la situación en la que las autoridades monetarias inyectan mucho dinero en el sistema económico pero paradójicamente nadie presta.

El banco central se queda sin margen para estimular la economía, al fijarse los tipos de interés próximos o iguales a cero.

La política de oferta

Mientras las políticas fiscal y monetaria centran su atención en el lado de la demanda agregada, la política de oferta intenta desplazar la curva de oferta agregada hacia la derecha, aumentando la capacidad productiva de la economía.

Los instrumentos que utiliza principalmente son:

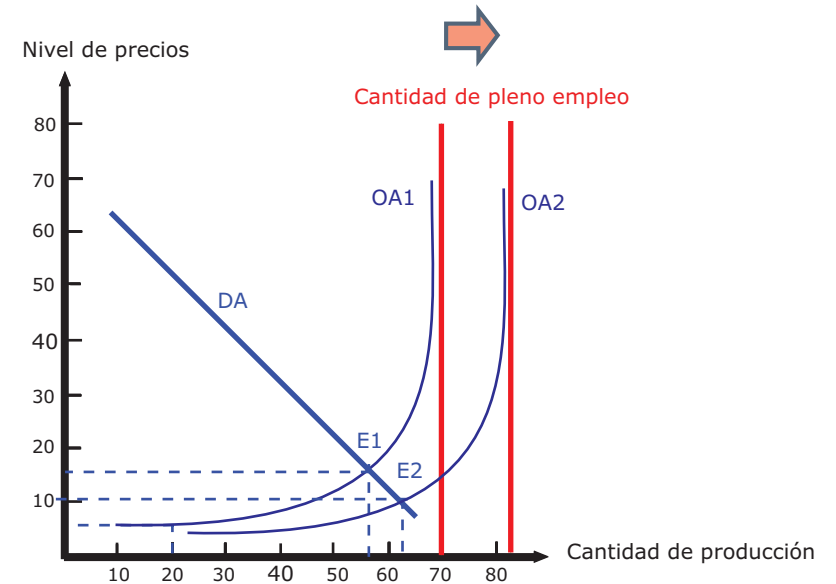
- La reducción de los impuestos orientada a estimular el trabajo, el ahorro y la inversión.
- La liberalización de los mercados, buscando reducir los costes de producción y aumentar la inversión.
- Aumentando el gasto público en investigación, innovación, educación e infraestructuras.
- Mejorando la regulación y normas de las empresas e instituciones.
- Las políticas de inmigración, adaptando la entrada de inmigrantes a los requisitos de cualificación y tamaño necesarios.

Privatización, liberalización y desregulación

Frecuentemente se confunden estos conceptos. Privatizar es convertir los servicios públicos en privados. Liberalizar cuando el estado permite la participación de varios agentes en un servicio determinado fomentando la competencia. Desregular es reducir la excesiva normativa para mejorar el servicio.

Una de las funciones del estado es regular la economía, establecer normas y leyes que ordenen la actividad. Pero en ocasiones el exceso de normas asfixia la iniciativa, reduciendo la eficiencia.

Cuando la regulación de la actividad económica está mal diseñada, crea obstáculos a las empresas, especialmente a las de menor tamaño; eleva los precios para los consumidores; desalienta la inversión productiva; y reduce la calidad de los servicios gubernamentales a los ciudadanos.



La excesiva desregulación

La grave crisis financiera de las hipotecas subprime (de alto riesgo), mostró los peligros de la falta de regulación en el mercado financiero.

Estas hipotecas de baja calidad se titularizaron, es decir se “empaquetaron” en grandes lotes con otras hipotecas mejores y se distribuyeron por todo el mundo sin ningún tipo de control.

Política fiscal y oferta agregada

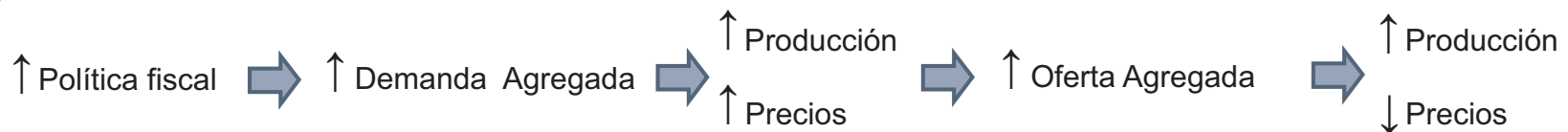
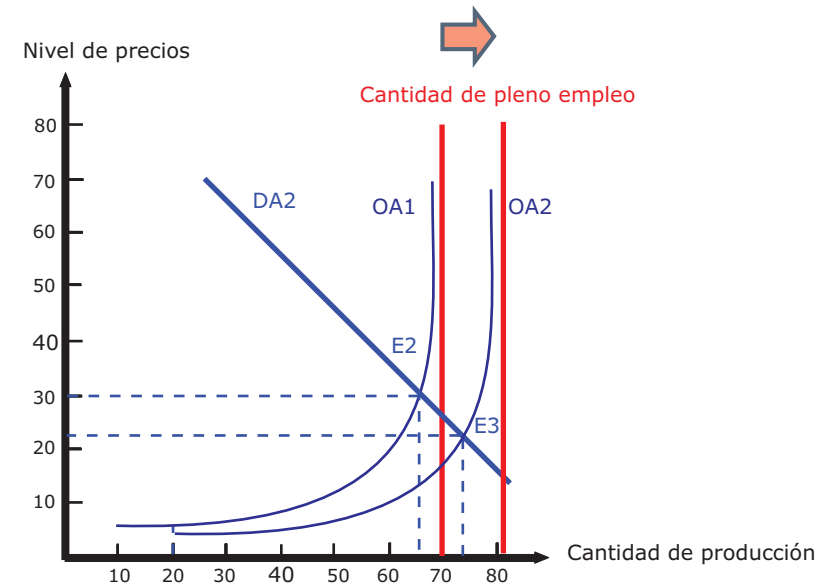
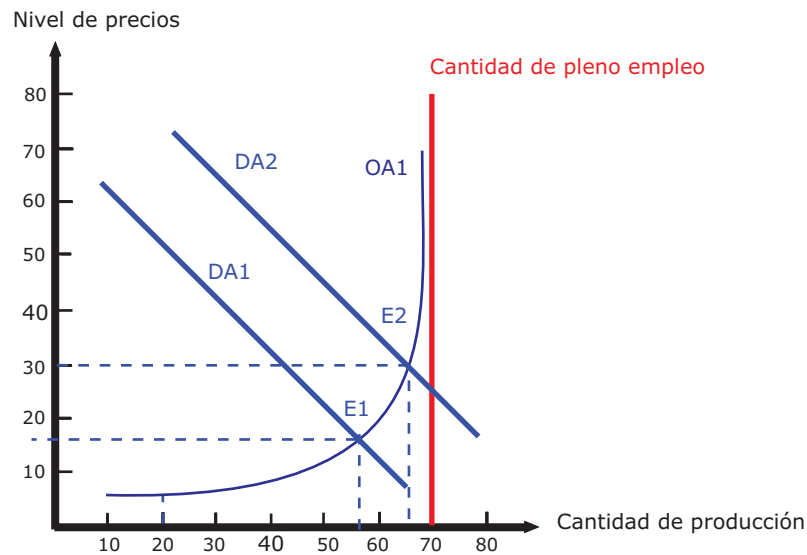
Además de actuar sobre la demanda agregada, las medidas fiscales pueden afectar a la capacidad productiva de la economía:

-El gasto público en infraestructuras aumenta la demanda agregada, pero también aumenta la producción potencial.

- Los impuestos y transferencias afectan a los incentivos y por tanto a la conducta económica de los hogares y las empresas.

Una disminución de los impuestos a los intereses procedentes del dinero ahorrado, incentiva el ahorro, lo que provoca un aumento de la inversión a largo plazo y con ello de la producción potencial.

Un aumento del gasto público en infraestructuras no sólo aumenta la DA, también tiene efectos sobre la capacidad productiva.



El desempleo

El desempleo es uno de los problemas económicos más preocupantes, tanto a nivel personal como social. Las administraciones intentan solucionarlo aplicando distintas medidas. Para comprender cómo afrontar el problema, primero debemos entender qué tipos de desempleo existen:

El desempleo friccional

La sociedad cada vez es más dinámica. Continuamente se destruyen unos puestos de trabajo y se crean otros, por lo que existe un porcentaje de personas que tarda un poco en conseguir un empleo que se adapte a su perfil.

Este desempleo **es a corto plazo y apenas tiene costes**. Incluso se considera necesario para que una economía dinámica funcione de manera fluida y los trabajadores encuentren puestos más adecuados, aumentando la producción a largo plazo.

El desempleo estructural

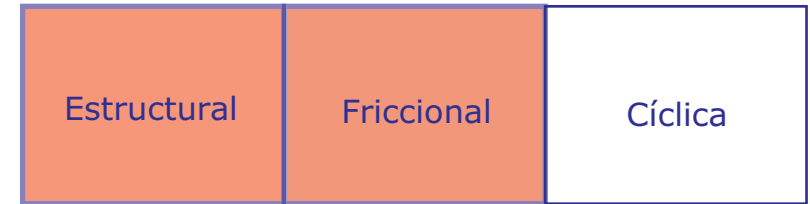
Otros trabajadores se encuentran desempleados porque no tienen cualificación, o la que tienen ha quedado desfasada y ya no es requerida por el mercado laboral. Otros motivos es la existencia de barreras al empleo originadas por la acción de los sindicatos o la imposición de un salario mínimo.

Los costes de este desempleo son muy graves, tanto por la pérdida económica para el individuo y la sociedad, como por los costes psicológicos y sociales de estar desempleado durante largos periodos de tiempo.

El desempleo cíclico

También se denomina para “clásico” o keynesiano. Se da en las recesiones, ya que al disminuir la actividad económica se destruye empleo. Aunque suelen ser breves en el tiempo, tienen unos costes altos en términos de PIB.

TASA DE DESEMPLEO



Tasa natural → Producción potencial

La tasa natural de desempleo

La parte de la tasa de desempleo que es friccional y estructural se denomina tasa natural.

Está asociada a la producción potencial de la economía, y nos sirve para medir la temperatura de la economía. En las fases expansivas del ciclo, cuando la producción aumenta por encima del potencial (y la tasa de desempleo se sitúa por debajo de la natural), se dispara la inflación.

El término “tasa natural” no es muy acertado, ya que no está determinada por factores físicos ni tecnológicos sino por factores institucionales. Es más adecuado el concepto inglés de NAIRU (tasa de desempleo no aceleradora de la inflación).

La lucha contra el desempleo

La sociedad es muy sensible a la evolución de la tasa de desempleo (a la que algunos economistas denominan “índice del dolor”), por lo que los políticos se esfuerzan en incluir medidas en sus programas para paliarlo.

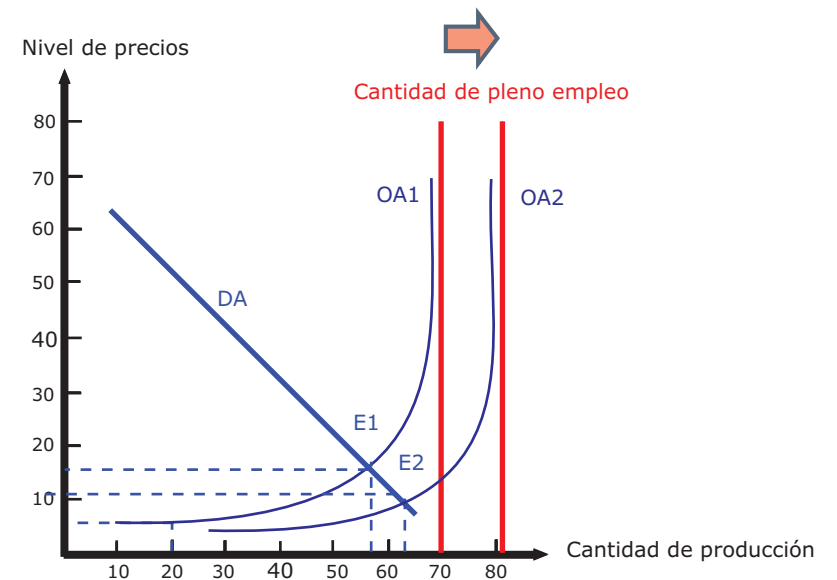
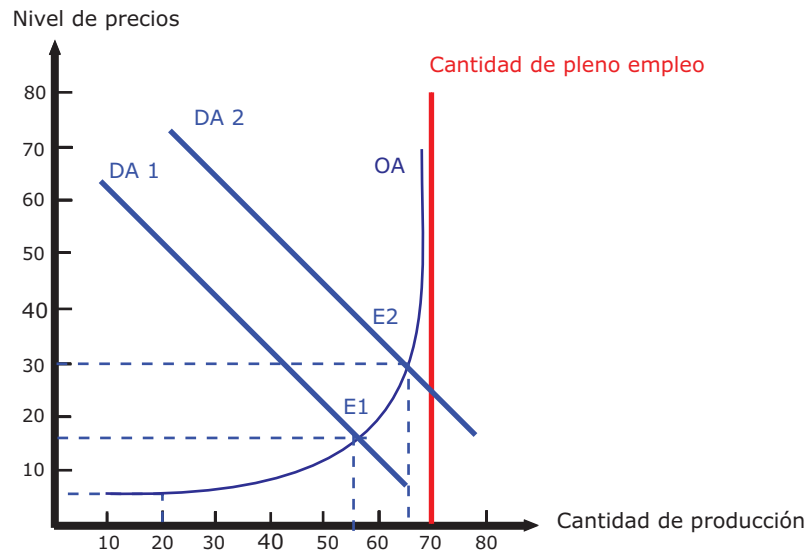
-El **paro friccional** no requiere medidas correctoras, por considerarse inocuo e incluso necesario.

-El **paro cíclico** depende de la coyuntura económica a corto plazo, por lo que intenta corregir mediante actuaciones en la demanda agregada, con políticas fiscales y monetarias expansivas.

-El **paro estructural** requiere actuaciones sobre la tasa natural de desempleo, por lo que son necesarias políticas de oferta o medidas estructurales.

La tasa natural de desempleo

Las políticas de demanda buscan mantener el crecimiento lo más cerca posible del potencial para tener una tasa de paro muy reducida. Las políticas de oferta pretenden aumentar la tasa de crecimiento potencial, alcanzando nuevos niveles de producción y empleo.



La elección desempleo-inflación

William Phillips (1958) estudió la relación entre la tasa de inflación (medida por el crecimiento de los salarios) y la tasa de paro en Inglaterra durante el periodo 1861-1957. En su investigación descubrió:

- Una relación negativa, ya que cuando subían los salarios el paro aumentaba, mientras que si bajaban los salarios el paro descendía.
- Altas tasas de paro llevaban asociadas bajas tasas de inflación

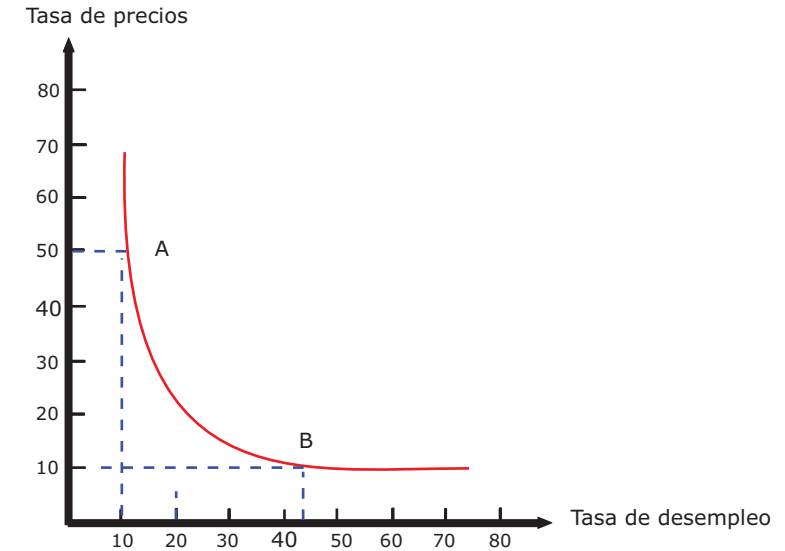
Samuelson y Solow observaron la misma relación inversa entre tasa de paro y tasa de inflación al repetir el experimento en EEUU. Había nacido la **“curva de Phillips”**, uno de los conceptos económicos más importantes del siglo XX.

Implicaciones para la política económica

Según esta relación de **intercambio** entre inflación y desempleo, las autoridades económicas pueden escoger la combinación inflación-paro que consideren más favorable:

- Si quieren reducir el desempleo, pueden aplicar políticas expansivas de demanda que supondrán aumento de precios.
- Si quieren reducir la inflación, pueden aplicar políticas restrictivas de demanda que supondrán aumento del paro.

Sin embargo, a partir de 1970, con la **crisis del Petróleo** dejó de cumplirse esta relación al coexistir elevados niveles de precios con elevados niveles de desempleo y constarse que aplicar políticas de demanda expansiva agravaban la situación.



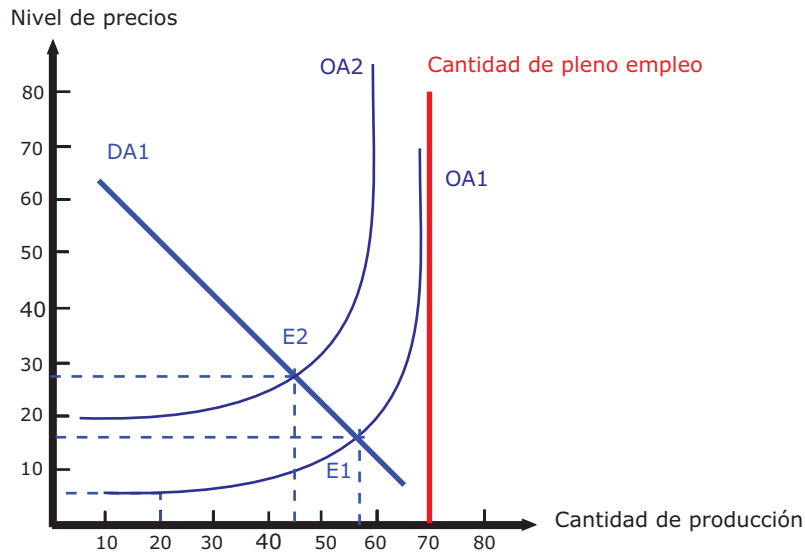
La curva de Phillips

La curva de Phillips recoge esta dicotomía entre desempleo e inflación.

Si el gobierno se encuentra en el punto A (elevada inflación y bajo desempleo) y quiere reducir la inflación (pasar al punto B), puede hacerlo a cambio de aumentar el desempleo.

La estanflación

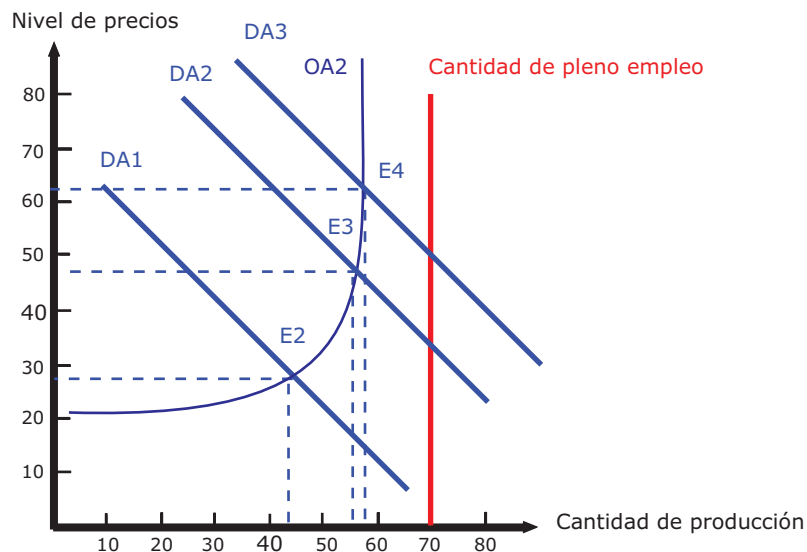
En ocasiones la economía se estanca, padeciendo simultáneamente el problema del desempleo y el de la inflación (estancamiento + inflación).



La crisis de los años 70

Durante la década de los años 70, la OPEP cuadruplicó el precio del petróleo. La oferta agregada se desplazó hacia la izquierda, reduciendo la producción, el empleo...y (fenómeno desconocido hasta entonces) ...aumentando los precios.

Muchos países intentaron estimular la economía con políticas de demanda expansivas, lo que acentuó todavía más el alza de precios.



Espiral inflacionista

Las políticas fiscales expansivas desataron una espiral inflacionista y un gran déficit público en los años 70.

En la gráfica observamos como los intentos de luchar contra el desempleo mediante políticas de demanda expansivas se mostraron ineficaces desde el punto de vista de la producción (paso de E3 a E4), originando situaciones de estancamiento con altas tasas de inflación.

Política económica

El **sector público** interviene en la actividad económica para mejorar el bienestar social.



Las políticas de demanda expansivas **estimulan el gasto agregado**, aumentando los niveles de producción, empleo y precios.



Las políticas de demanda restrictivas **enfrian la actividad económica**, reduciendo los precios, la producción y el empleo.



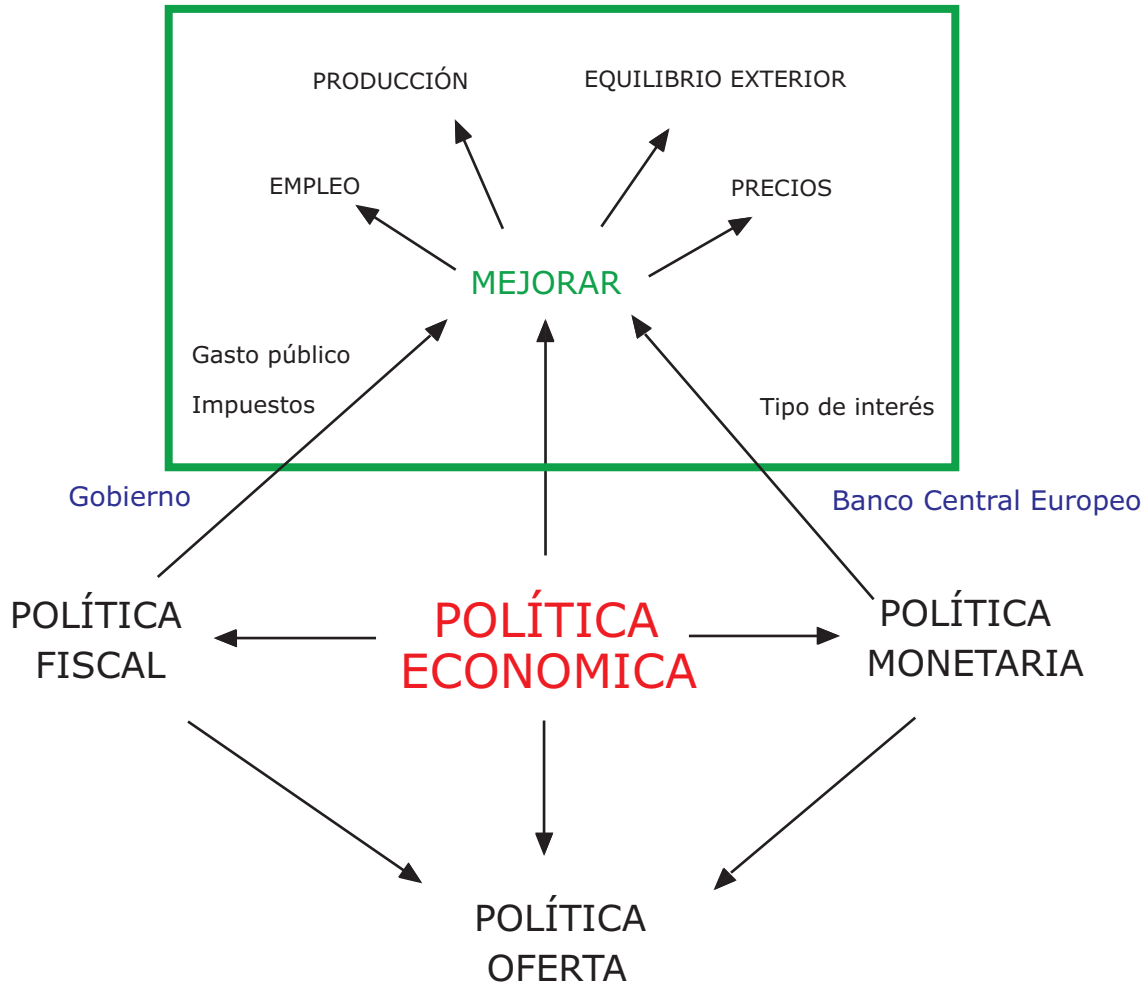
Las políticas de oferta **mejoran la estructura económica**, logrando mejores niveles de producción y reduciendo los precios.



La **curva de Phillips** muestra, a corto plazo, una relación de intercambio entre el desempleo y la inflación.



Se produce **estanflación** cuando coexisten altos niveles de **inflación y estancamiento** económico.



¡UTILIZAMOS!



¿QUÉ ES EL DINERO?

Tipos de dinero

Funciones del dinero

Trueque



HISTORIA DEL DINERO

Dinero mercancía

Papel moneda

Dinero fiduciario

Dinero electrónico



CREACIÓN DE DINERO

Balance

Activo

Pasivo

Reservas

Depósitos

Préstamos

Coeficiente de caja

Multiplicador del dinero



LA INFLACIÓN

Deflación

Costes de menú

IPC

INE

Inflación moderada

Inflación galopante

Hiperinflación

Inflación de demanda

Inflación de costes

Inflación autoconstruida



SISTEMA FINANCIERO

Actividad financiera

Economía real

Economía financiera

Intermediarios financieros

Sistema de pagos

Riesgo sistémico



MERCADO DE CAPITALES

Tipo de interés

Prima de riesgo

Euribor

Oferta de ahorro

Demanda de ahorro

TAE

TEMA 12 El dinero

1. ¿Qué es el dinero?

Normalmente identificamos dinero con riqueza, ya que poseerlo nos permite acceder a una gran cantidad de bienes y servicios. Pero el dinero no es más que un **intermediario** aceptado por todo el mundo para realizar intercambios.

A lo largo de la historia el dinero ha tenido formas diferentes según las circunstancias y los lugares: sal, joyas, metales preciosos, ganado, conchas marinas...

Bienes como azúcar, café, cigarrillos también han sido empleados como moneda de cambio en situaciones de guerra o de gran crisis económica.

Estos casos son lo que se conoce como **dinero-mercancía**, porque el bien que se utiliza como medio de intercambio tiene valor en sí mismo: el café puede beberse, los cigarrillos fumarse...

Características del dinero

Estas mercancías se han utilizado como dinero por poseer algunas de las características que debe tener un medio de intercambio en una sociedad:

- Aceptabilidad.** La sociedad debe reconocerlo como medio de cambio.
- Durabilidad.** Si la mercancía no es duradera es imposible acumular riqueza y se puede dañar en los intercambios.
- Transferibilidad.** Fácil de usar y transportar.
- Divisibilidad.** Si no es fraccionable se dificultan las transacciones.
- Homogéneo.** El dinero del mismo valor tiene que tener una calidad similar.
- Dificultad para producirlo.** Debe ser difícil de falsificar.
- Estabilidad.** Su valor no debe estar sujeto a fluctuaciones violentas.



"No es más que lo que se recibe por la compra y venta de artículos, servicios u otras cosas". **J. K. Galbraith.**

"Hay muchas cosas en la vida más importantes que el dinero. ¡Pero cuestan tanto!" . **Groucho Marx**

"El dinero no da la felicidad, pero produce una sensación tan parecida que sólo un auténtico especialista podría reconocer la diferencia" . **Woody Allen.**

Las funciones del dinero

El dinero debe servir para facilitar intercambios, acumular riqueza y medir el valor.

Medio de cambio

A medida que la división del trabajo y la especialización aumentan, una economía crece y prospera. Pero al aumentar esta especialización crece también la necesidad de intercambiar, por lo que se hace necesario un medio de cambio que facilite estos intercambios.

Depósito de valor

Las personas necesitan almacenar su riqueza con el fin de poder comprar bienes y servicios en el futuro. Es importante que el dinero pueda ser ahorrado.

Medida de valor

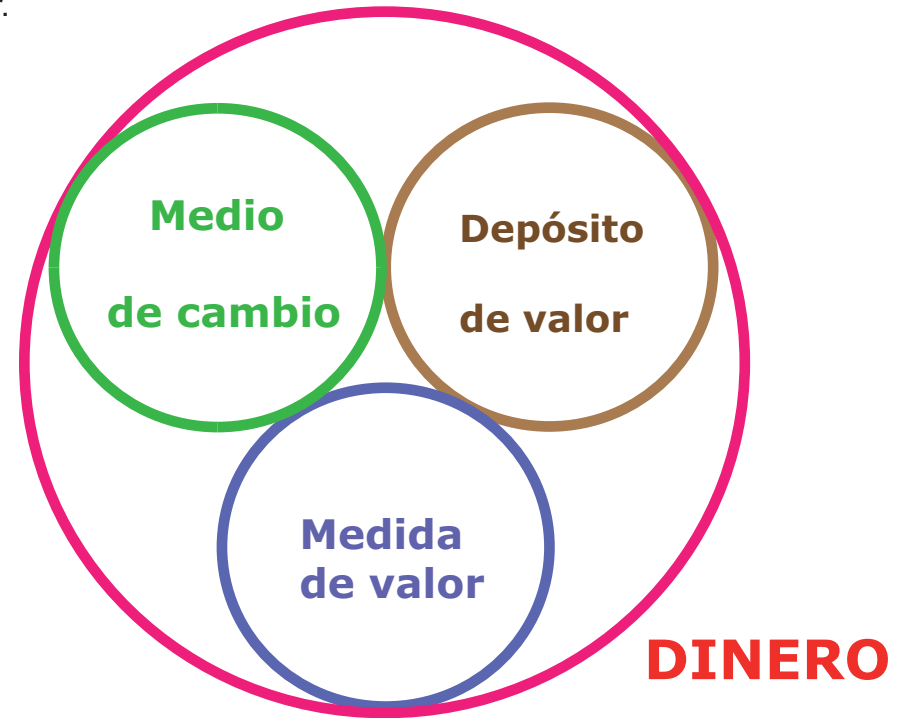
Para comerciar es necesario poder comparar el valor de los bienes y servicios. Utilizamos el dinero como unidad de cuenta, como medida de valor.

Los inconvenientes del trueque

El trueque es el intercambio de un bien por otro bien. El acuerdo de intercambio se denomina permuta.

A medida que una economía crece, sus inconvenientes lo hacen inviable:

- Coincidencia de intereses. Es muy costoso encontrar a una parte que desea justamente el bien y la cantidad ofrecida.
- Dificultad de calcular con precisión el valor de cada bien.



“Hace algunos años mademoiselle Zélie...dió un concierto... A cambio de un aria de Norma y de algunas otras canciones, se le ofreció un tercio de los ingresos. Cuando lo contó, se encontró que lo que le correspondía consistía en tres cercos, veintitrés pavos, cuarenta y cuatro pollos, cinco mil nueces de cacao y una considerable cantidad de plátanos, limones y naranjas...”

Stanley Jevons, citado por Paul Samuelson.

2. Breve historia del dinero

La historia del dinero es paralela a la del intercambio, a medida que se generaliza se van perfeccionando los medios de facilitarlo.

Los **metales preciosos** reunían en buena medida las características que debe tener un buen medio de intercambio, por lo que han sido utilizados como dinero durante miles de años.

El siguiente paso fue **acuñar monedas** por parte de los gobiernos, lo que favoreció la fluidez comercial. Tuvo la desventaja de que algunos gobiernos utilizaron la ocasión para adular el metal y obtener así un recurso extra para aumentar su gasto. Los efectos fueron un aumento generalizado de precios y la pérdida de credibilidad de los gobiernos.

El **papel moneda** nace con los **orfebres** en el Medievo. Debido a la naturaleza de su trabajo necesitaban tener servicios de almacenamiento muy seguros, por lo que algunas personas también comenzaron a solicitarles que les custodiaran su riqueza.

El orfebre extendía un justificante de ese depósito para que el depositario pudiera retirar esa cantidad. A medida que el sistema se fue extendiendo, muchos mercaderes utilizaban directamente el justificante para comprar bienes y servicios. De esta manera **el justificante** se convirtió en el **antepasado del billete bancario**.

Los orfebres pronto se dieron cuenta que los mercaderes sólo les solicitaban una pequeña parte de lo depositado, por lo que **podían prestar parte del oro** y obtener unos intereses adicionales.

Si un mercader depositaba un lingote de oro y acudía otro para pedir prestado medio lingote con el fin de afrontar un pago de mercancías, el orfebre emitía dos notas, una nota de valor de un lingote al depositario y otra de valor de medio lingote al demandante del préstamo.

¡Magia financiera! ¡Del lingote original se ha reproducido otro medio lingote! Esto es lo que se llama **“crear dinero”**. A partir de los depósitos originales los bancos prestan ese dinero y como consecuencia hay más en circulación en la economía.

Los bancos comerciales **no emiten dinero, pero sí crean dinero** a partir de los depósitos de sus clientes.

Evolución del dinero



Metales preciosos



Acuñar moneda



Papel moneda



Dinero fiduciario



Dinero electrónico

El dinero fiduciario

El dinero siguió evolucionando de la mano de actividad económica.

El dinero que no vale nada

Durante muchos años, los gobiernos emitían billetes y acuñaban monedas **en función del oro disponible** en sus bancos centrales.

En la actualidad los billetes y monedas no están respaldados por oro, por lo que no podemos ir al banco central y exigir oro a cambio de nuestros euros (sí podemos comprar con ellos el oro, al igual que cualquier otra mercancía).

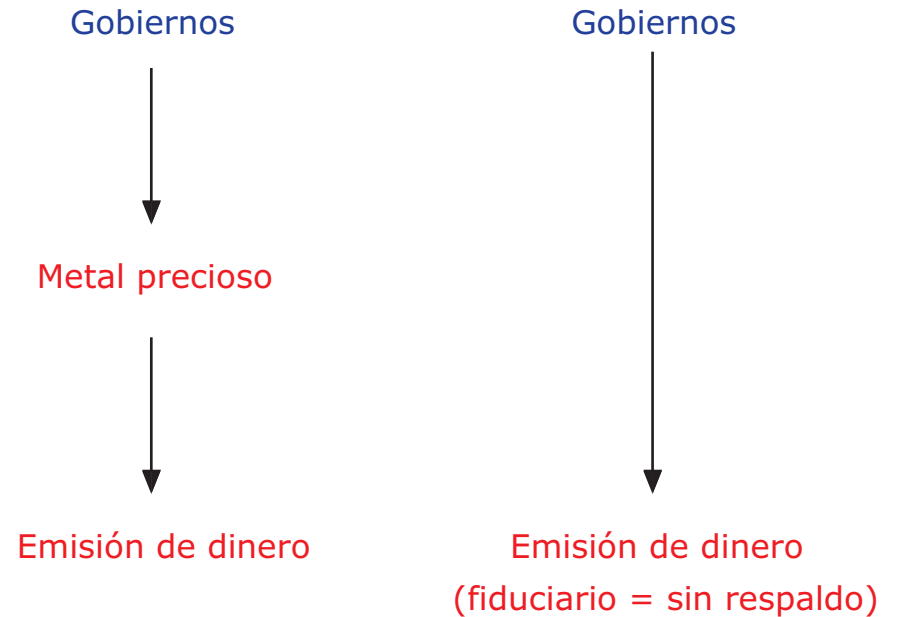
El dinero que no se encuentra respaldado por un metal precioso se denomina **dinero fiduciario**. La emisión de más o menos dinero dependerá únicamente del gobierno o de la autoridad monetaria, no de la cantidad de oro o metales preciosos que disponga el país.

El dinero electrónico

En el siglo XXI estamos en la era del dinero electrónico: cada vez más transacciones se realizan sin intercambiar billetes y monedas. También proliferan sistemas de pago como los monederos electrónicos y las tarjetas virtuales.

La generalización del comercio electrónico, el uso masivo de tarjetas en Internet y la sensación de inseguridad en el usuario al transmitir sus datos a través de una red abierta, incentivó a desarrollar soluciones para el tráfico seguro de datos por la red.

Otro nuevo concepto es el del **dinero virtual**, ya que muchas webs tienen sus propias 'monedas virtuales'. Este dinero virtual se puede cambiar por premios de tiendas online o por dinero en metálico.



Monederos electrónicos y tarjetas virtuales

Los monederos electrónicos son tarjetas de prepago que permiten almacenar unidades monetarias en un microchip con la finalidad de realizar pequeñas compras.

Las tarjetas virtuales surgieron para generar más confianza en el sistema de pagos a través de internet.

Aunque para el pago en el comercio electrónico no son estrictamente necesarias pudiéndose pagar con las tradicionales tarjetas de crédito y débito, su utilización evita usos fraudulentos y transmite más confianza.

3. El proceso de creación de dinero

Cuando depositamos dinero en nuestra cuenta bancaria, el banco buscando obtener un beneficio..puede prestar todo ese dinero o parte de él.

En la zona euro, el Banco Central Europeo determina como medida de prudencia económica, que las entidades depositen un 2% de esos depósitos en el banco central de cada país en concepto de reservas.

Este porcentaje es lo que se denomina **coeficiente de caja o coeficiente de reservas**. Su finalidad es garantizar la solvencia a corto plazo de los bancos, impidiendo la multiplicación de fondos de un modo descontrolado que pudieran provocar quiebras en el sistema.

El balance de un banco

El patrimonio de las empresas se compone de bienes, derechos y obligaciones. Los bienes y derechos se denominan "**Activo**" y las obligaciones reciben el nombre de "**Pasivo**".

El balance es el documento contable que recoge en un momento determinado la situación de estos elementos.

El banco tiene 100 euros en su caja fuerte (es un bien que posee, por lo tanto un activo), pero también tiene una obligación de pago de los 100 euros depositados (es un pasivo).

Si este banco no desarrollara ninguna actividad comercial con ese dinero, el dinero existente en esa economía permanecería constante.

Pero...los bancos como empresas que son esperan sacar un beneficio de su actividad y prestan parte de ese dinero a un tipo de interés más alto que al que lo está remunerando.

Si lo hace al límite del 2% que establece el Banco Central Europe, entonces podría prestar 98 euros, por lo que tendría que mantener en reservas 2 euros.

ACTIVO → Bienes y derechos

PASIVO → Obligaciones



ACTIVO	PASIVO
Caja 100 euros	Depósitos 100 euros

ACTIVO	PASIVO
Crédito 98 euros	Depósitos 100 euros
Caja 2 euros	

El efecto multiplicador del dinero

Parece que no ha cambiado mucho la naturaleza de la situación, pero tenemos que darnos cuenta que el concepto "Créditos" implica que esos 98 euros están circulando por la economía.

Otra persona, ha solicitado un préstamo y ha salido con ese dinero del banco, por lo que está **umentando la masa monetaria en circulación**.

Supongamos que esta persona se compra un disco duro multimedia, le paga esa cantidad al vendedor, y éste deposita el dinero en otro banco comercial.

Este banco también está sujeto al coeficiente de caja del banco central por lo que solo podrá prestar el 98% de sus depósitos, en este caso de 96,04 euros.

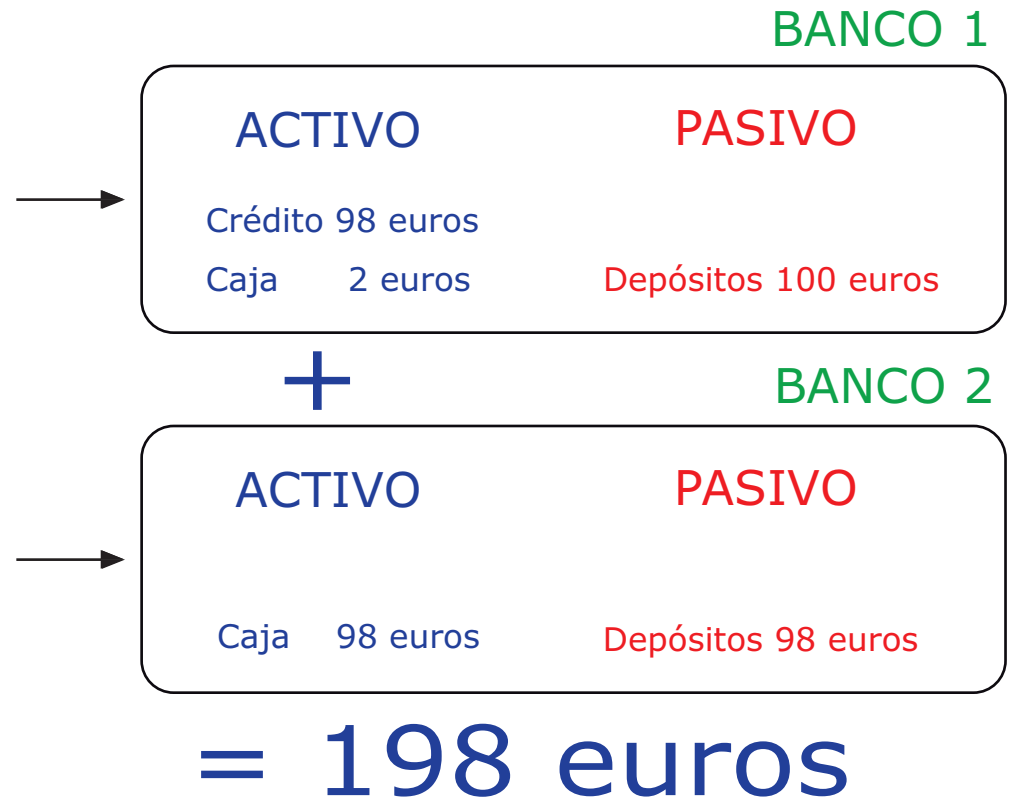
¿Cuándo se detiene este proceso?

Pues...nunca, ya que la secuencia es ¡infinita!, por lo que el depósito inicial se multiplica y esparce por la economía, aunque evidentemente, cada vez vamos sumando números más pequeños.

El multiplicador del dinero

Aunque la serie es infinita, matemáticamente se puede cuantificar. La **suma de esta secuencia es $= D / CC$**
En nuestro caso $100 / 0,02 = 5.000 \text{ €}$, es lo que se ha generado de dinero bancario.

A $1/CC$ se le denomina multiplicador del dinero.
En Europa al ser 0,02 el coeficiente de caja implica que se está multiplicando el dinero por 5.



Las operaciones bancarias crean dinero, pero no riqueza

La persona que recibe el crédito puede comprar bienes y servicios o invertirlo en ampliar su negocio, pero a la vez está asumiendo una deuda, por lo que su patrimonio neto permanece constante.

El proceso lo que muestra es que la economía se torna **más líquida**, pero no más rica.

4. La inflación

Existe inflación cuando los precios de una economía suben de una manera sostenida y generalizada. Puede ser de varios tipos:.

La inflación moderada

Las tasas anuales de subidas de precios son lentas y estables. El valor del dinero no experimenta cambios bruscos y las personas no se protegen de manera especial contra la subida de precios.

La inflación galopante

Supone un ascenso vertiginoso de los precios. Los agentes ya no confían en el dinero efectivo ya que día tras día pierde valor y permite comprar cada vez menos. Esta inflación produce graves distorsiones económicas y una pérdida de confianza en el dinero como medio de intercambio.

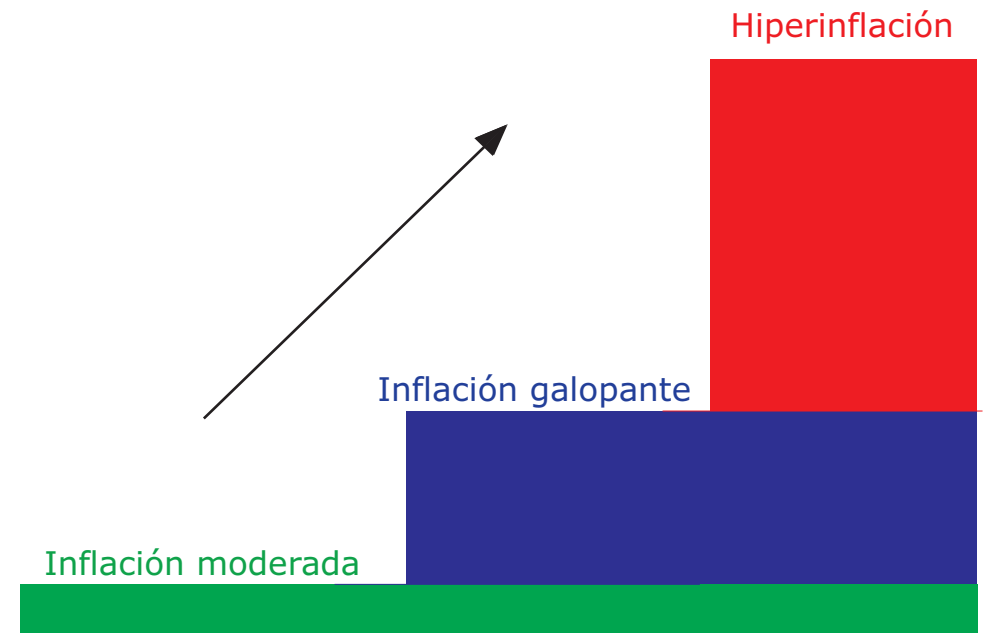
La hiperinflación

Es el caso más extremo. Los precios pueden ascender un 50% de mes en mes. Se producen normalmente en momentos históricos extremos: guerras, revoluciones, posguerras...

El dinero al perder poder adquisitivo segundo a segundo se convierte en una **“patata caliente”** que nadie quiere. Los agentes intentan acaparar bienes reales y desprenderse del dinero, creándose un círculo vicioso que reduce continuamente su valor.

Inflación: subida generalizada del nivel de precios.

Deflación: descenso generalizado del nivel de precios.



Cuando mucho dinero persigue a pocos bienes...

Es muy conocido el caso de la hiperinflación de Alemania después de la Primera Guerra Mundial entre los años 22 y 23. Al no poder hacer frente a los pagos al bando aliado vencedor, el gobierno decidió imprimir dinero extra para financiarse. Los precios aumentaron vertiginosamente al aumentar la cantidad de dinero en circulación y seguir existiendo la misma cantidad de bienes y servicios en la economía. En esos dos años, la tasa de inflación acumulada fue de un billón por ciento.

Hungría ha sido el caso más extremo. Después de la Segunda Guerra Mundial los precios se multiplicaron en un año por 1027. Llegaron a emitirse billetes de 1.000 millones de pengos. Cuando cambiaron la moneda el tipo de cambio fue 1 florín = 400.000 cuatrillones de pengos. El último dramático ejemplo ha sido el de la hiperinflación de Yugoslavia (1993), en la que los precios llegaron a subir mensualmente a una tasa porcentual de 313 millones, cuatro veces la de Alemania.

Causas de la inflación

Según las causas que la originen distinguimos tres tipos de inflación:

La inflación de demanda

Causada por aumentos en la demanda agregada no correspondidos totalmente por aumentos en la producción.

La inflación de costes

Se produce cuando los costes de producción aumentan y se trasladan a los precios de los productos. El origen puede ser subidas de los salarios, beneficios o precios independientemente de su demanda, motivadas porque algún grupo está ejerciendo su poder económico. También puede ocasionar inflación de costes el agotamiento de los recursos naturales o el aumento de los impuestos.

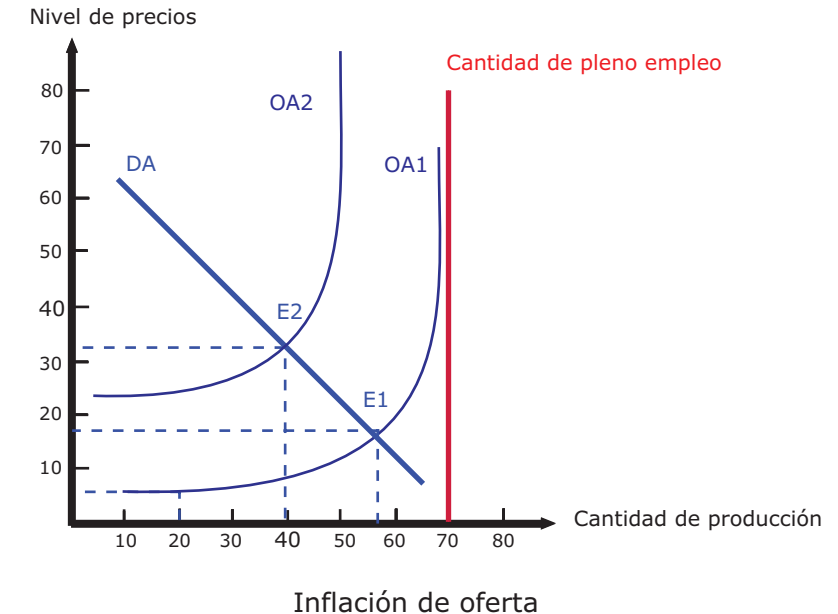
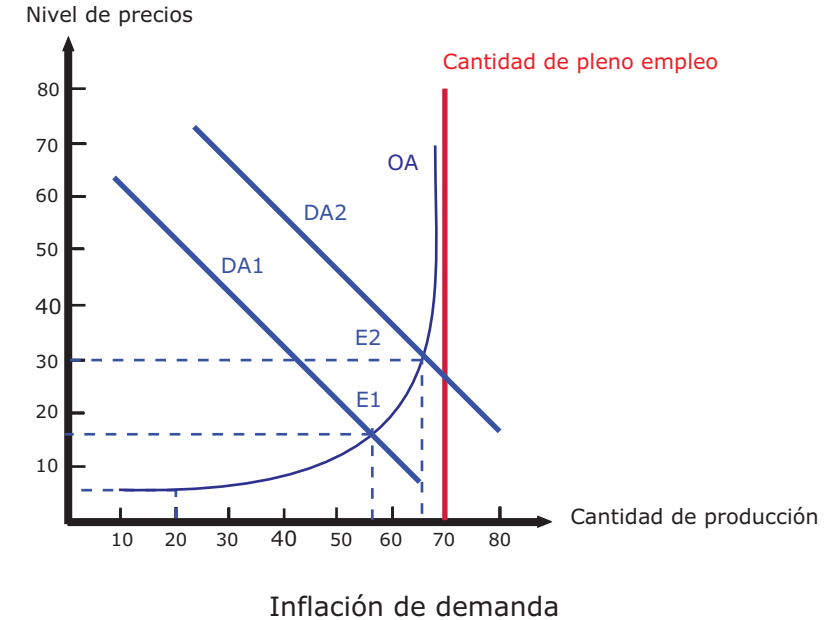
La inflación autoconstruida

Es una espiral inflacionista que se alimenta a sí misma. Los agentes económicos toman decisiones teniendo en cuenta lo que ha sucedido y lo que esperan sucederá (expectativas).

Si la inflación ha sido del 10% demandarán unos salarios y rentas al menos de ese importe para compensar su pérdida de poder adquisitivo. Esta subida de salarios se traducirá en un aumento de costes de producción, que lleva de nuevo a un aumento de precios.

Como consecuencia será mayor la tasa de inflación resultante, lo que reproduce el círculo vicioso: aumentan los precios, luego los salarios, le sigue los costes de las empresas y tenemos de nuevo un aumento de precios y una nueva petición de aumento de salarios...

Δ Precios \Rightarrow Δ Salarios \Rightarrow Δ Costes de producción \Rightarrow Δ Precios



Los costes de la inflación

Si los precios de una economía subieran un 10% y todos los salarios y rentas se incrementaran en otro 10%, el poder adquisitivo de las personas se mantendría constante. Únicamente tendríamos que hacer un esfuerzo como consumidores para adaptarnos a los nuevos precios y las empresas tendrían que incurrir en pequeños costes de nuevo etiquetado y catálogos (costes del menú).

El problema reside en que la tasa de inflación no se puede anticipar con exactitud, no todos los salarios y rentas aumentan del mismo modo, y las economías no se encuentran aisladas y compiten con otras.

Por ello la inflación provoca que aparezcan perdedores y ganadores del proceso. Los principales problemas que ocasiona la inflación son:

La redistribución

La inflación redistribuye la renta y la riqueza de aquellos agentes que no poseen poder de negociación para aumentar sus ingresos al nivel de subida de precios, a los que tienen una posición negociadora más fuerte. También se ven beneficiados los que tienen bienes inmuebles cuyo valor aumenta en los periodos de inflación y se ven perjudicados los que tienen depósitos de ahorro remunerados a un tipo de interés menor que el aumento de los precios.

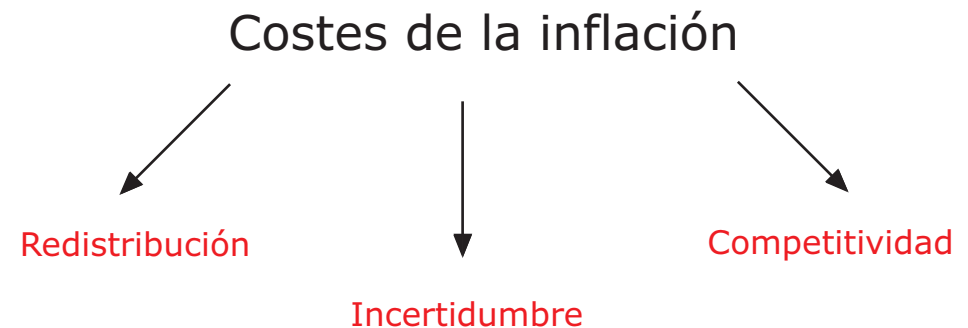
La incertidumbre

Las subidas de precios originan incertidumbre en los agentes. Los consumidores pierden la referencia sobre los valores de los productos, desconfían del dinero como depósito de valor y de la política económica del gobierno. Tienden a ahorrar menos y como consecuencia hay menos recursos para la inversión. A las empresas se hace muy difícil predecir sus ingresos y costes, por lo que también se desincentiva la inversión y se reduce el crecimiento económico.

La competitividad

En un contexto de economía globalizada, nuestros productos serán menos competitivos si nuestros precios suben relativamente más que los de los otros países. Como consecuencia disminuirán nuestras exportaciones y aumentarán las importaciones, deteriorándose nuestra balanza comercial.

Costes de menú: coste de adaptación de los catálogos y etiquetas a las subidas de precios.



"¿Cuánto vale un café en la calle?, ¿sabe usted contestarme?"

"Sí, 80 céntimos, aproximadamente", dijo con seguridad Zapatero ante el asombro de Jesús, quien no pudo evitar un "eso era en los tiempos del abuelo Patxi".

La medición de la inflación

Para medir cómo varían los precios de los distintos bienes y servicios utilizamos el **Índice de Precios al Consumo (IPC)**. Se basa en medir la evolución en el tiempo de la cesta de la compra representativa del consumo medio.

IPC

El IPC lo calcula en España el Instituto Nacional de Estadística (**INE**), fijando la cesta de bienes que se consideran representativos en el consumidor medio español. Observa los precios de estos bienes, calcula el precio total de la cesta, establece la comparación entre años y por último halla la tasa de inflación.

En esta comparación tiene que fijar unos **precios como base** y a continuación calcular el índice de precios.

Si en el año 2007 el café cuesta 0,90 céntimos, 1 euro en el 2008 y 1,10 euros en el año 2009.

Para poder comparar estos datos establecemos el año 2007 como base, y mediremos el resto de los precios en función de este año base.

$$\begin{aligned}0,90 \text{ €} / 0,90 \text{ €} * 100 &= 100 \text{ (año base)} \\1 \text{ €} / 0,90 \text{ €} * 100 &= 111 \\1,10 \text{ €} / 0,90 \text{ €} * 100 &= 122\end{aligned}$$

Tasa de variación de los precios (tasa de inflación) respecto el año base:

$$\begin{aligned}\mathbf{2008} &(111-100) / 100 * 100 = 11\% \\ \mathbf{2009} &(122-100) / 100 * 100 = 22\%\end{aligned}$$

$$\text{Tasa interanual 2009-2008: } (122-111) / 111 * 100 = 9,9 \%$$

En ine.es además de obtener valiosa información sobre el cálculo del IPC tenemos aplicaciones que nos facilitan el cálculo de las tasas de variación de precios.

Así, desde el año 1974 los precios han subido en España un 1.248%: lo que se compraba con un euro entonces, requiere ahora 12,48 euros.

Año base →

Año	Precio	Índice
2007	0,90 €	100
2008	1,00 €	111
2009	1,10 €	122

IPC armonizado

Es un indicador que proporciona una medida común para realizar comparaciones entre los países de la UE.

Críticas al IPC

El IPC es útil pero dista de ser perfecto. Entre las críticas que recibe están: fijar la cesta de un año para otro y no tener en cuenta los efectos de la introducción de nuevos bienes, los cambios de calidad, la sustitución de unos bienes por otros relativamente más baratos o la economía sumergida.

Tampoco tiene en cuenta el gasto en compra de **vivienda** ni el pago de intereses de su crédito, ya que **la considera una inversión** y no un gasto de consumo.

5. El sistema financiero

El sistema financiero lo componen los bancos e instituciones de crédito donde están depositados los ahorros. Para que el sistema funcione es necesario que exista confianza en estas entidades, por lo que el Banco de España las regula y supervisa para garantizar que los individuos puedan recuperar su dinero cuando lo deseen.

Economía real y economía financiera

La producción de bienes y servicios para el consumo es la actividad económica real, que siempre tiene como contrapartida una actividad financiera (cuando compro un pantalón entrego una cantidad de dinero a cambio).

Es necesario que exista un sistema de pagos fiable y seguro, ya que si los agentes no confían en este conjunto de canales de transmisión de fondos, el intercambio se atrofia y la actividad económica se resiente.

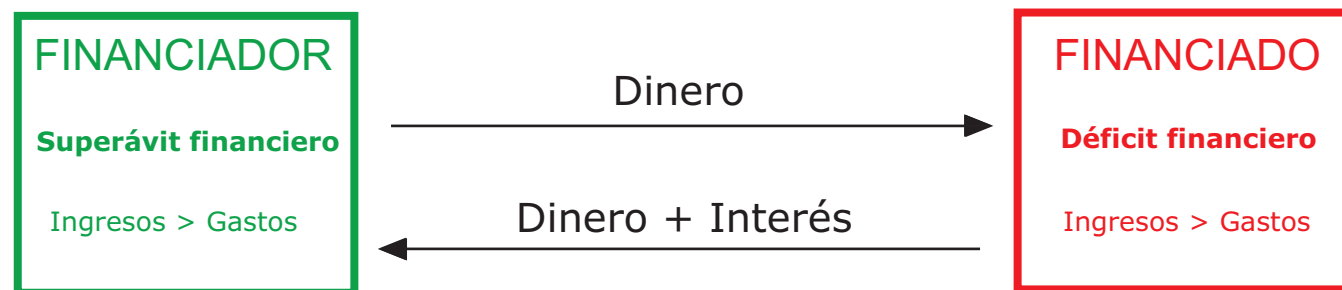
La actividad financiera

En la sociedad hay personas que disponen de más recursos financieros de los que gastan (tienen superávit financiero), mientras otros necesitan más recursos de los que disponen (presentan déficit financiero).

La actividad financiera permite que los individuos con excedente se los presten a los que tienen déficit a cambio de una remuneración (tipo de interés).

Los bancos podrían considerarse como las venas por las que fluye la sangre al conjunto del cuerpo humano, en este caso, el dinero al conjunto de la economía. Si esas venas se obstruyen, los problemas a los que nos enfrentaríamos son fáciles de imaginar.

Banco de España



El **sistema de pagos** permite la transferencia de dinero entre todos los que forman el sistema económico.

Los intermediarios financieros

Es difícil que una persona que necesita 10.000 euros durante 5 años encuentre justamente otra persona dispuesta a prestarle esa cantidad exacta en esas condiciones. La aparición de intermediarios financieros soluciona este problema.

Los bancos

Son los principales intermediarios financieros de la economía de un país, ya que la mayor parte del ahorro, la inversión y la financiación se canaliza a través de ellos. Por este motivo los bancos centrales los vigilan de manera especial, con la denominada “regulación y supervisión bancaria”

Cuando el financiador deja su dinero al banco está realizando un depósito, mientras que la persona que solicita financiación está obteniendo un préstamo. Los intermediarios financieros realizan estas operaciones con ánimo de lucro, por lo que cobran comisiones y el tipo de interés al que remuneran al financiador es menor que el tipo de interés exigido al financiado.

Para el desarrollo económico de una sociedad es indispensable que exista **un sistema financiero capaz de canalizar el ahorro de forma eficiente**, que contribuya a la estabilidad económica y financiera, y además debe sustentar el sistema de pagos de forma rápida y segura.

El sistema financiero es el conjunto de instituciones, medios y mercados en el que se organiza la actividad financiera, de tal modo que ha de **CANALIZAR EL AHORRO**, haciendo que los recursos que permiten desarrollar la actividad económica real (producir y consumir, por ejemplo) lleguen desde aquellos **INDIVIDUOS EXCEDENTARIOS** en un momento determinado **HASTA** aquellos otros **DEFICITARIOS**.

Banco de España



El riesgo sistémico

El banco central tiene como objetivo la estabilidad financiera, que el sistema opere de forma fluida y eficiente. Si no lo logra, no se canaliza el ahorro a la inversión y **la actividad económica se detiene**.

El sistema financiero puede volverse vulnerable **si los bancos comerciales pierden la confianza de sus depositarios**. Si todo el mundo acudiera a la vez a anular sus depósitos, los bancos no podrían hacerse cargo. La difusión de un rumor infundado sobre los problemas de liquidez de un banco puede originar la reacción en masa de sus depositarios para demandar sus fondos, provocando la quiebra del banco más solvente

Para evitar estas crisis de pánico, desde 1977 se ha constituido el fondo de garantía de depósitos que, financiado por los bancos comerciales es el encargado de pagar a los depositantes en caso de insolvencia de su banco.

Causas de la inestabilidad financiera

Los bancos son conscientes de los riesgos del sistema y toman medidas para incurrir en los mínimos errores. Sin embargo, es difícil estimar si una persona puede o no tener capacidad para devolver un préstamo en el futuro.

A pesar de que han desarrollado técnicas muy eficientes, a veces se equivocan y no valoran correctamente los riesgos: es el **comportamiento miope**.

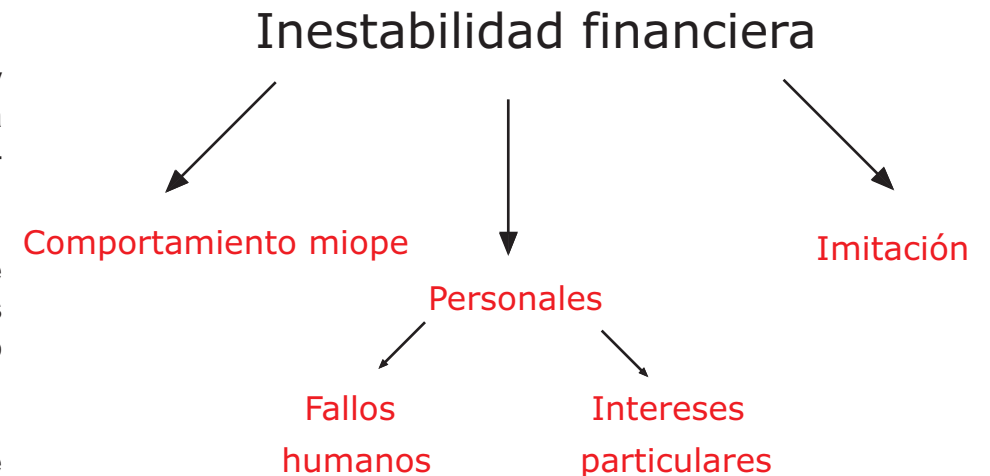
Otras veces el problema viene de la **imitación**. En épocas de optimismo y buenas perspectivas algunos bancos conceden crédito con mayor alegría. Para evitar perder cuota de mercado, este comportamiento se imita por todo el sistema bancario con el consiguiente riesgo.

Tampoco debemos olvidar que los bancos se componen de personas.. Este factor humano puede hacer que unas veces la persona se equivoque y otras simplemente tiene **intereses distintos** de los de la empresa, asumiendo conductas más arriesgadas.

Para evitar todos estos riesgos, además de la estricta regulación del Banco de España, tanto los intermediarios financieros, como el gobierno y consumidores deben comportarse de manera responsable.

Fondo de garantía de depósitos

Su cuantía era 20.000 euros por depositante, pero ante la crisis financiera del año 2008, el gobierno tuvo que subirlo hasta 100.000 euros para evitar una crisis de pánico.



“Durante las crisis del siglo XIX los bancos amontonaban moneda en las ventanillas para prevenir pánicos psicológicos.”
Alan Greenspan.

6. El mercado de capitales

El factor producción capital no hace referencia al dinero, sino a los medios de producción que se utilizan para producir bienes y servicios. El flujo circular de la renta muestra cómo las familias acuden al mercado de factores a alquilar sus factores (trabajo, tierra y capital) obteniendo un rendimiento por ello. En el mundo real las familias no alquilan máquinas a las empresas, éstas suelen ser propietarios de sus medios de capital, pero sí les prestan fondos mediante los cuales compran o alquilan su capital.

Las inversiones globales en fábricas, equipos, existencias y viviendas siempre deben ser equivalentes al ahorro mundial.

El tipo de interés

Cuando una persona deposita sus ahorros en un banco, sea consciente o no, está prestando dinero a otra persona o empresa.

El **precio al que se presta el dinero** se conoce como tipo de interés. Depositando 100 € en el banco al cabo de un año obtenemos esos 100 € más los intereses generados.

A un tipo de interés del 5%, el saldo será $100 + 5 = 105$ €. Si otra persona acude a ese mismo banco para obtener financiación, le cobrarán un tipo superior al 5% para obtener una ganancia con la operación.

En la realidad **no existe un único tipo de interés**, sino una gran diversidad de ellos en función de factores como el riesgo, el plazo de tiempo o la competitividad existente entre los bancos.

Interés nominal y real

El dinero vale en función de los bienes que podamos comprar con él. Debido a la inflación (el aumento de los precios al pasar el tiempo) un euro en el futuro tiene menos valor que un euro en el presente.

Conviene diferenciar entre el tipo de interés nominal (el que me paga el banco) del tipo de interés real (teniendo en cuenta el aumento de los precios de ese año). Si los precios han aumentado un 3%, el rendimiento real de la inversión sería $5\% - 3\% = 2\%$, que es el tipo de interés real.

Ahorro = Inversión

Tipo de interés: precio que se paga por el dinero.

Tipo de interés real: tipo de interés corregido para tener en cuenta los efectos de la inflación.

Tipo de interés interbancario: tipo de interés que aplican los bancos al intercambiarse dinero entre sí. En Europa es el EURIBOR ("European Interbank Offered Rate").

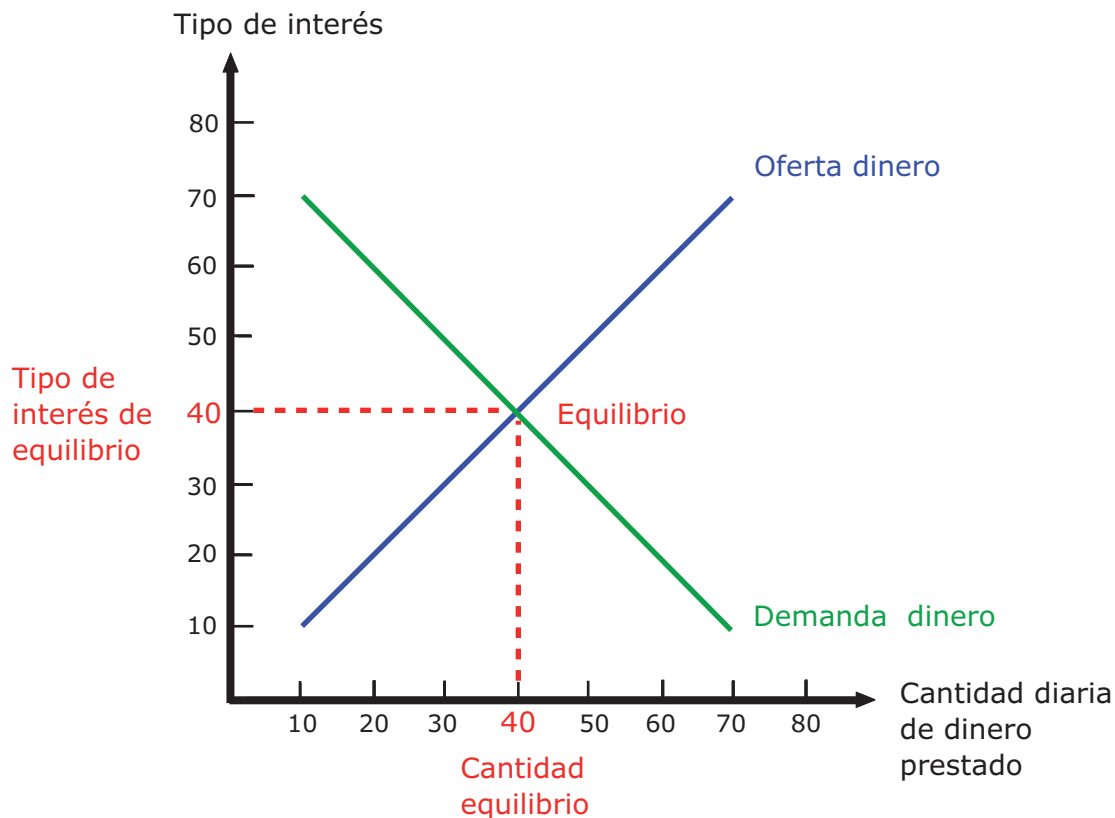
Tasa anual efectiva (TAE): incluye en su cálculo todos los gastos y comisiones, por lo que es muy útil para calcular el verdadero coste de un préstamo.

Prima de riesgo: tasa de rendimiento exigida por asumir préstamos arriesgados.

El equilibrio en el mercado de capitales

La curva de **oferta de ahorro** se compone de todas las personas de la sociedad que ahorran. Cuando aumentan los tipos de interés, las personas tienen más incentivos a ahorrar, por lo que la curva de oferta de fondos aumenta al aumentar los tipos de interés.

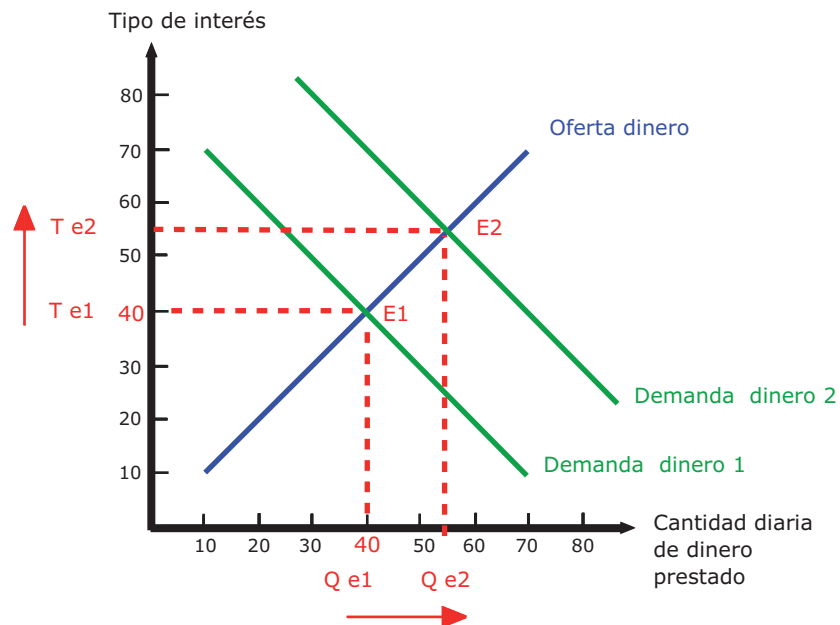
La **demanda del mercado de capitales** se compone de las empresas y particulares que toman prestados los ahorros de otras personas para financiar la compra de sus bienes de capital y de consumo.



Si aumenta la demanda de dinero...el tipo de interés sube en el mercado financiero

Un ajuste instantáneo

Si la inversión prevista supera el ahorro previsto, los tipos de interés subirán lo bastante para disuadir a los inversores de invertir y convencer a los ahorradores de que ahorren más. Si el ahorro previsto supera a la inversión prevista, los tipos de interés reales caerán por el mismo procedimiento.



El dinero

El **dinero** es un intermediario que permite realizar intercambios, acumular riqueza y medir el valor.



El dinero ha evolucionado a lo largo de la historia, desde **el dinero mercancía al dinero fiduciario**.



Los bancos **crean dinero** a partir del depósito de sus clientes. Cuanto mayor sea el coeficiente legal de reservas, menos crean.



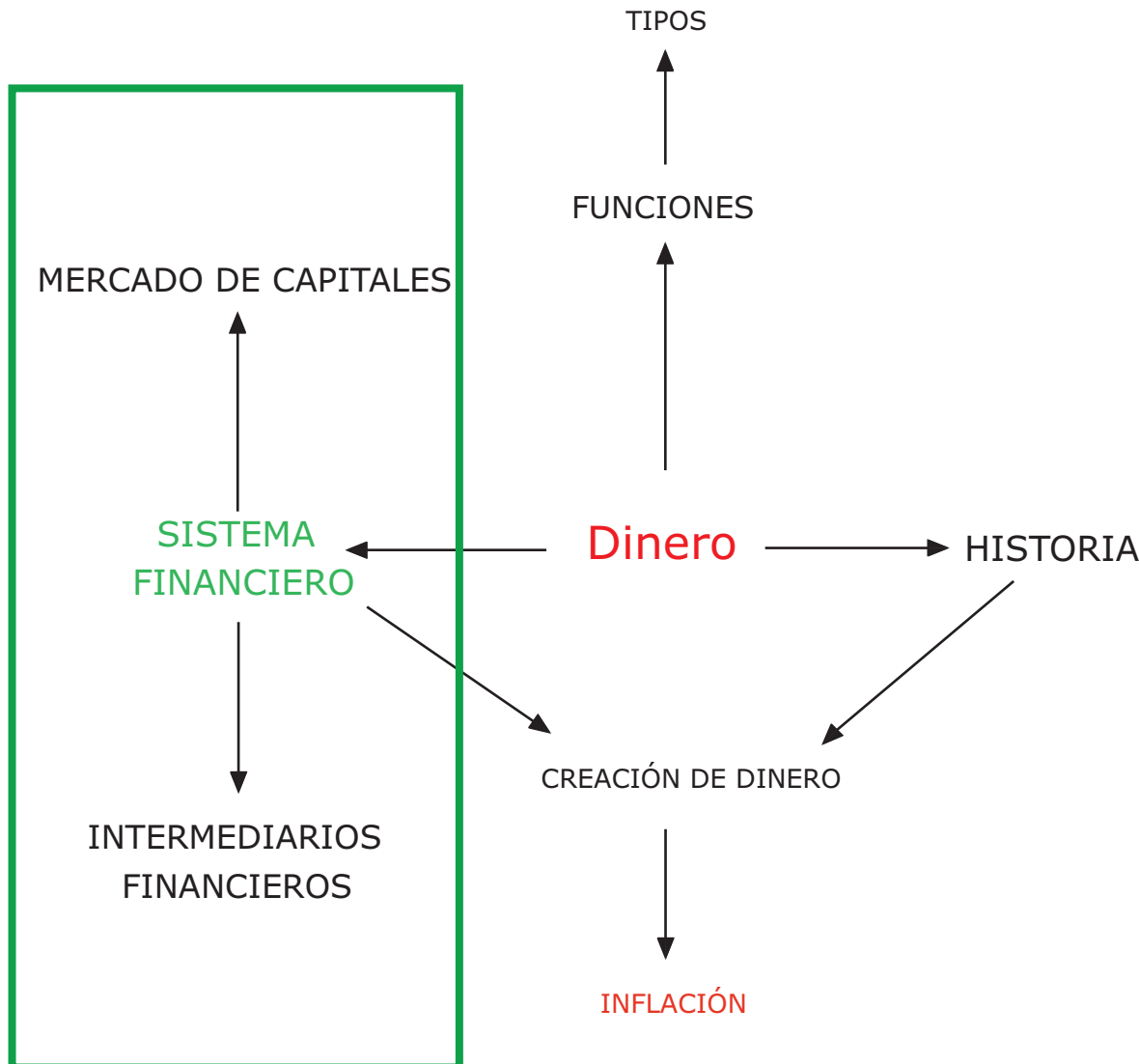
La **inflación** es la subida generalizada del nivel de precios. Se mide mediante el **IPC**



La **actividad financiera** permite que los individuos con excedente de recursos se los presten a los que tienen déficit.



El **tipo de interés** es el precio del dinero, depende de la cantidad de oferta y demanda de fondos.



¡INTEGRAMOS!



VENTAJAS DEL
COMERCIO INTERNACIONAL

Mejorar relaciones internacionales
Ganancias del comercio
Bretton Woods
Auge multinacionales
Revolución transportes y comunicaciones
Banco Mundial
GATT
OMC
FMI



RESISTENCIA AL
COMERCIO INTERNACIONAL

Intereses particulares
Barreras proteccionistas
Proteccionismo
Aranceles
Revolución tecnológica
Cuotas importación



CRECIMIENTO Y
POLÍTICA COMERCIAL

Políticas estructurales
Políticas de demanda sanas
Liberalización comercial
Privatizaciones
Liberalización de precios
Regulación independiente



INTEGRACIÓN
ECONÓMICA

Regionalización mundial
Acuerdo preferencial
Mercado único
Unión política
Zona de librecambio
Unión aduanera
Unión monetaria
Efectos estáticos
Mercado común
Unión económica
Unión económica plena
Efectos dinámicos



BALANZA DE PAGOS

Balanza corriente
Balanza básica
Balanza financiera
Variación de reservas de divisas
Esterilización
Balanza de capital



MERCADO DE DIVISAS

Tipo de cambio
Movimientos financieros
Apreciación
Riesgo cambiario
Depreciación

TEMA 13
El comercio
internacional

1. El comercio internacional

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países diferentes. Aunque desde los fenicios los distintos pueblos han realizado intercambios comerciales, ha sido a partir de la segunda mitad del siglo XX cuando se ha producido un crecimiento sin precedentes.

Los motivos de esta expansión comercial son: las ganancias del comercio, el deseo de estrechar relaciones internacionales, el auge de las empresas multinacionales, la revolución del transporte y las comunicaciones.

Las ganancias del comercio

La división del trabajo, la especialización y el intercambio propician un aumento de la producción y el consumo.

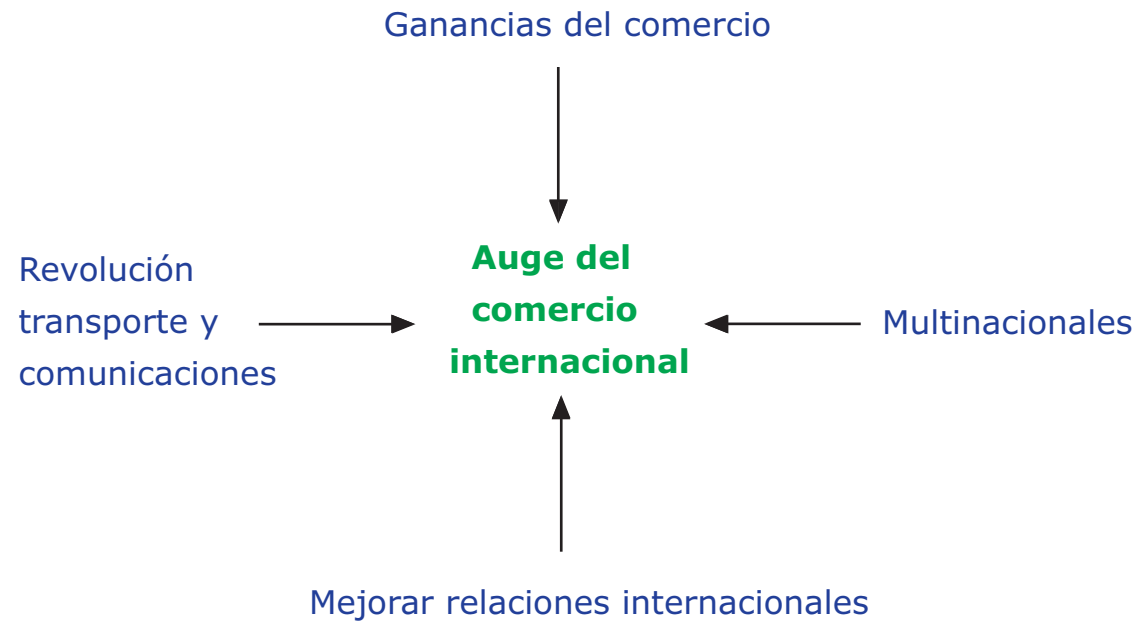
A través del comercio internacional los mercados se expanden todavía más, por lo que a escala global se traduce en un aumento del bienestar y la riqueza.

El aumento de la competencia también origina la búsqueda continua de la eficiencia por las empresas mediante la adopción de las mejores técnicas disponibles.

La revolución del transporte y las comunicaciones

Desde mediados del siglo XX el desarrollo del transporte cogió gran velocidad con la aparición de los reactores, de los grandes buques de carga y los contenedores: lo que antes eran grandes y caras distancias se convirtieron en pequeñas y asumibles.

El telégrafo, el cable oceánico, los satélites, la fibra óptica e Internet también revolucionaron la actividad productiva, comercial y humana en el último medio siglo, eliminando completamente las distancias en la comunicación.



Desde la antigüedad ha existido comercio internacional, pero a partir de la segunda parte del siglo XX, su crecimiento es vertiginoso.

El deseo de estrechar relaciones internacionales

A pesar de que desde Adam Smith eran bien conocidas las ventajas de la división del trabajo, el intercambio y la cooperación. Hicieron falta dos guerras mundiales en menos de 50 años para concienciar al mundo de la necesidad de establecer unas reglas de juego de cooperación internacional.

La cooperación internacional

El proteccionismo, las devaluaciones competitivas de moneda y el control de capitales fueron algunos de los factores presentes en el periodo de entreguerras que llevaron al mundo a otra guerra mundial. Evitar más conflictos aumentó la conciencia mundial de la necesidad de cooperar económicamente.

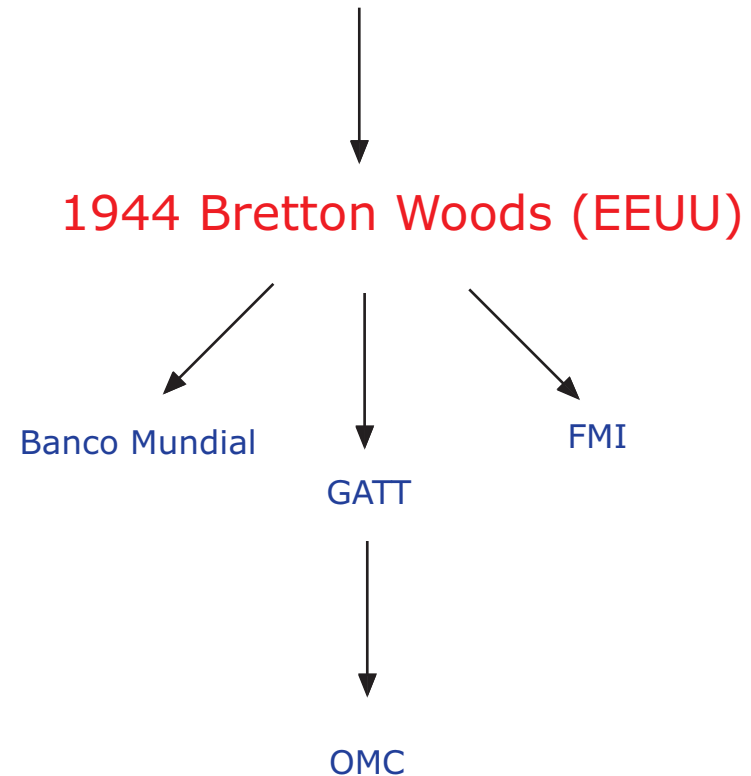
En 1944 en EEUU se desarrolló una convención de la ONU (aún no formalmente constituida) en la que se establecieron los Acuerdos de **Bretton Woods**, en los que se fijaban las reglas de juego para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo.

También se decidió la creación del **Banco Mundial** (para ayudar al desarrollo), del **Fondo Monetario Internacional** (para cooperar monetaria y financieramente) y se proclamó el uso del dólar como moneda internacional.

En 1947 bajo estos mismos principios nacería el **GATT** (Acuerdo General de Aranceles) que se transformaría en 1995 en la **Organización Mundial de Comercio (OMC)**.

El objetivo era impulsar el **crecimiento económico mundial**, el **intercambio comercial** entre naciones y la **estabilidad económica** a nivel internacional, diseñando un **sistema económico internacional**.

Conciencia de cooperación internacional



En **Bretton Woods (1944)** se estableció un Orden Económico Internacional: las normas que regularían las relaciones económicas entre países.

Ventajas del comercio internacional

Aunque el comercio ha sido el motor mundial de la prosperidad desde la segunda guerra mundial y ha sacado de la pobreza a centenares de millones de personas, continuamente surgen argumentos para establecer barreras que lo reduzcan.

Los países se benefician especializándose en la producción de bienes y servicios que pueden **producir con mayor eficiencia**, e intercambiándolos después por los bienes y servicios que otros países producen con mayor calidad y menor coste. Se obtiene una producción más eficiente, más opción de elección para los consumidores y bienes mejores a precios más bajos.

La eliminación de las barreras al comercio permite a los individuos el **acceso a un supermercado mundial de todo tipo de bienes y de servicios**, desde las telecomunicaciones, el transporte, la educación o la comida.

La competencia **incentiva a las empresas a innovar**, a encontrar nuevos y mejores procedimientos y tecnologías de producción.

Los **obstáculos al comercio y a la competencia** producen el efecto contrario: industrias nacionales ineficientes, costes más altos, menos calidad y menor poder de elección, de bienes y servicios, menos innovación y crecimiento económico más lento.

La apertura es una política de competencia muy eficaz, ya que aumenta los incentivos a mejorar, en particular en las pequeñas economías en desarrollo en las que muchas industrias nacionales tienen pocas compañías importantes.

Sí, es cierto que el comercio no beneficia a todos por igual, ya que no todos los países tienen el mismo grado de desarrollo ni se encuentran igual de preparados, por lo que **el reparto de las ganancias tiende a beneficiar más a unos países y empresas que a otros**.

Sin embargo es un error pensar que el comercio no favorece el desarrollo de las economías más pobres. En los últimos 30 años **el comercio internacional ha sacado de la pobreza** a 500 millones de personas en el mundo, mientras que las regiones pobres cerradas al intercambio continúan presentando índices muy bajos de crecimiento.

Especialización por países



Aumento de eficiencia



Precios más bajos



Mejores productos



Aumento de bienestar global

Traded y non traded

No todos los bienes compiten a nivel internacional con la misma intensidad. A los denominados **comerciables** (traded), les afecta con mucha intensidad, como sucede con la mayor parte de los productos manufacturados y los agrícolas no protegidos. En cambio a otros como a los servicios de proximidad local, les afecta en mucha menor medida.

Proteccionismo, tecnología y ansiedad laboral

En los últimos años hemos sido testigos de frenéticos cambios tecnológicos que han dado por resultado un ahorro de la mano de obra en la industria manufacturera. La productividad en este sector no ha parado de crecer y el empleo de disminuir, trasvasándose al sector servicios.

La revolución tecnológica unida a la mejora en los transportes ha supuesto un cambio estructural en el modelo económico de producción y consumo, desarrollando en muchos trabajadores un inquietante **sentimiento de amenaza**.

El mercado laboral ha sufrido modificaciones por razones tecnológicas desde el comienzo de la humanidad, pero ahora el cambio es mucho más rápido.

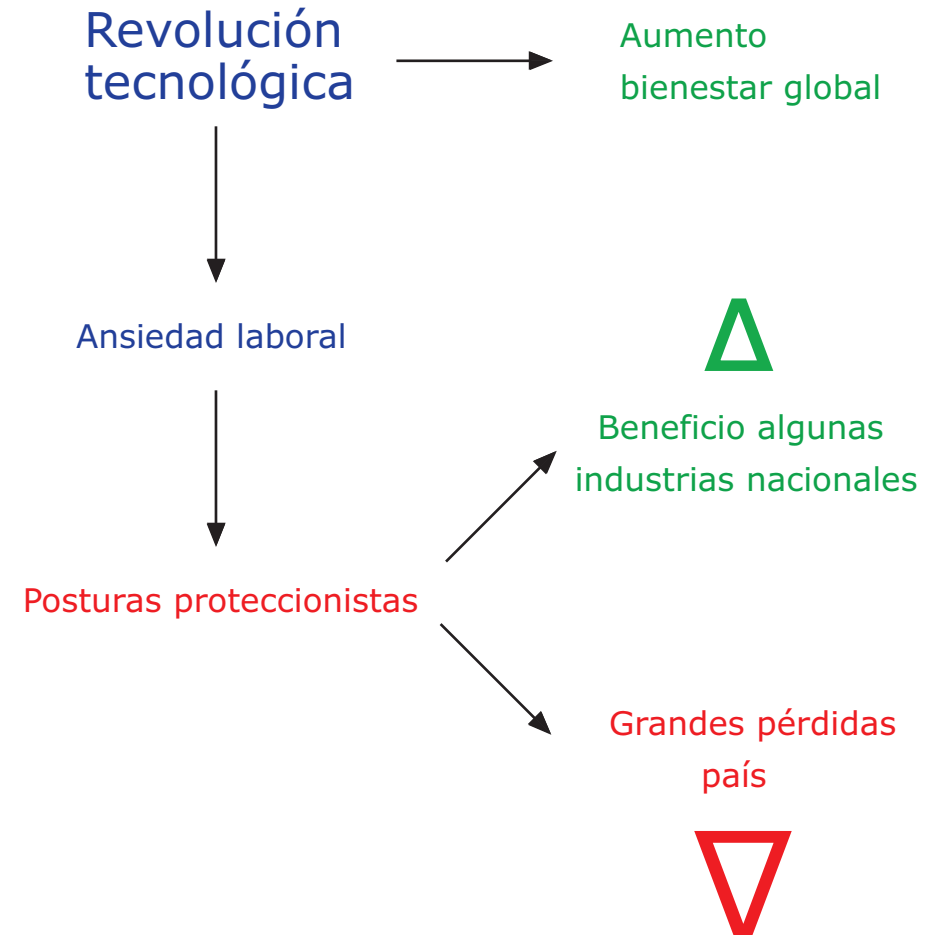
Esta **ansiedad suele llevar a adoptar posturas proteccionistas** ya que las pérdidas de trabajo suelen ser mayores en las industrias sujetas a la fuerte competencia de las importaciones.

Las barreras al comercio y las subvenciones nacionales pueden aumentar la producción, el empleo y los beneficios en algunas empresas nacionales, pero **a costa de otras industrias** que no están subvencionadas ni protegidas.

Los recursos de un país son escasos y estas medidas desplazan recursos de los sectores más aptos a los más ineficientes.

Si los beneficios de las industrias favorecidas se deben a precios nacionales más altos y no al aumento de la productividad, esos beneficios **representan ingresos perdidos por alguien** de ese país.

No son un aumento del ingreso nacional, únicamente el aumento de la renta de unas personas a costa de otras, donde frecuentemente se ven perjudicados los trabajadores más necesitados.



Pero si el proteccionismo no es una buena medida:

¿qué debe hacer el sector público ante la dramática pérdida de empleo de algunos sectores?

La respuesta es mediante subsidios y programas de formación y asistencia con el objetivo de ayudar a los trabajadores desempleados en el tránsito a otra ocupación. Otras medidas son las ayudas fiscales a empresas eficientes que empleen y formen a estos trabajadores o dar incentivos fiscales o sociales a los trabajadores que inviertan tiempo y dinero en mantener su capacidad de ser empleados (empleabilidad).

Tipos de barreras proteccionistas

La Organización Mundial de Comercio (OMC) combate el proteccionismo mediante negociaciones, normas, solución de diferencias y el protocolo de adhesión. El sistema no es perfecto y es difícil llegar a acuerdos debido a la multitud de intereses cruzados de los distintos países.

Sin embargo **Ronda a Ronda** (nombre que reciben las reuniones del OMC) se va avanzando en acuerdos, aunque en las últimas el **problema de liberalización del sector agrícola** ha enquistado un poco el proceso liberalizador.

Aranceles

El arancel es la medida proteccionista por excelencia. Es un impuesto que recae sobre los bienes importados de tal forma que ven aumentando su precio, disminuyendo su capacidad de competencia con los bienes nacionales.

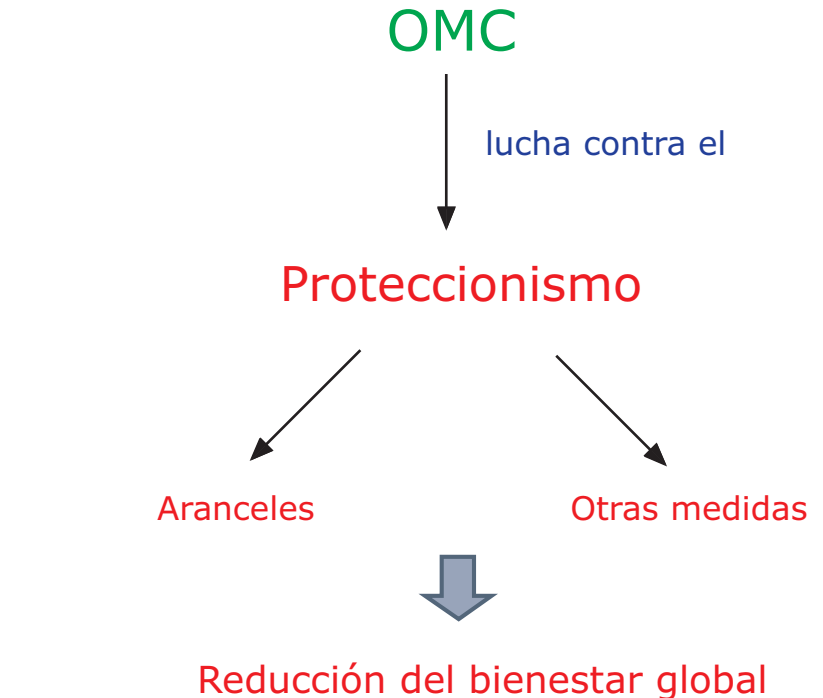
Puede ser “al valor”, (porcentaje de su valor) o “específico”, de una cantidad fija.

Medidas no arancelarias

Además de los aranceles se pueden utilizar otro tipo de medidas con el fin de restringir la competencia extranjera:

- Cuotas a la importación (limitación cuantitativa del número de unidades que pueden ser importadas).
- Subvenciones más o menos encubiertas a la producción o a la exportación.
- Barreras técnicas, sanitarias, administrativas...que desincentivan la importación.
- Precios mínimos de venta (típico de la Política Agraria Común y de productos industriales americanos)

Debido al control de seguimiento de acuerdos de la OMC, los países que optan por medidas proteccionistas, para evitar reclamaciones, intentan aplicarlas de manera oculta a únicamente unos determinados productos y países.



Efectos económicos de los aranceles:

- Disminución de los productos importados.
- Reducción de poder adquisitivo del consumidor, al no poder optar a bienes más baratos.
- Aumento de la producción nacional de bienes ineficientes, desviando recursos de productos más eficientes.
- Aumento de la recaudación fiscal.

Crecimiento económico y política comercial

La caída del muro de Berlín en el año 1989 escenificó el fracaso del sistema comunista frente a la economía de mercado. Los antiguos países europeos de la órbita comunista pasaron por graves dificultades económicas como consecuencia de su ineficiente aparato productivo.

República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia, Rumania y Bulgaria abrieron sus economías al comercio internacional logrando el impresionante resultado de aumentar su PIB en un 112 % entre 1993 y 2005, mientras que otros como Moldavia, Bielorrusia y Ucrania con una menor apertura comercial lograron un crecimiento más modesto del 48%. La liberalización fue sólo un aspecto de las profundas reformas que han acometido, pero determinante en la atracción de inversión extranjera. Ahora este primer grupo de esforzados países pertenece a la Unión Europea, mientras los otros todavía tienen pendiente **adoptar reformas estructurales para modernizarse**:

- **Liberalización comercial.** Reducir los aranceles es un medio importante para inyectar competencia en el mercado. Los bienes de alta calidad y costo menor empujan a las compañías ineficientes fuera del mercado y demandan de las compañías que quedan métodos de producción innovadores y eficientes.

- **Liberalización de precios.** Aunque políticamente difícil, liberar los precios es esencial para aplicar presiones de mercado a los productores de todos los artículos, desde bienes de consumo hasta energía. Eliminar subsidios también permite a los productores extranjeros entrar en el mercado sin tener que encarar barreras adicionales a la libre competencia.

- **Privatización.** reducir el papel del estado en el control de los medios de producción permite a las compañías responder efectivamente a la naturaleza cíclica del mercado. La privatización hace que el estado se libere de compañías perdedoras que aplican una tensión significativa al presupuesto estatal, y atrae a los inversionistas extranjeros a las economías de la región.

- Establecimiento de organismos **reguladores independientes.** La corrupción y la influencia política ejercen con demasiada facilidad presión a aparatos estatales desmesurados, sobre todo en los sectores financiero, telecomunicaciones y energía.

- **Políticas fiscal y monetaria sanas.** Para controlar la inflación es esencial el desarrollo de un mercado predecible y estable. Controlar el gasto público para que sea efectivo y limitado, evita caer en graves déficits que lastren la credibilidad del país.

Crecimiento económico



Políticas estructurales



Liberalización de precios

Privatizaciones

Liberalización comercial

Políticas de demanda sanas

Regulación independiente

Ninguna nación se ha arruinado comerciando.
Benjamin Franklin

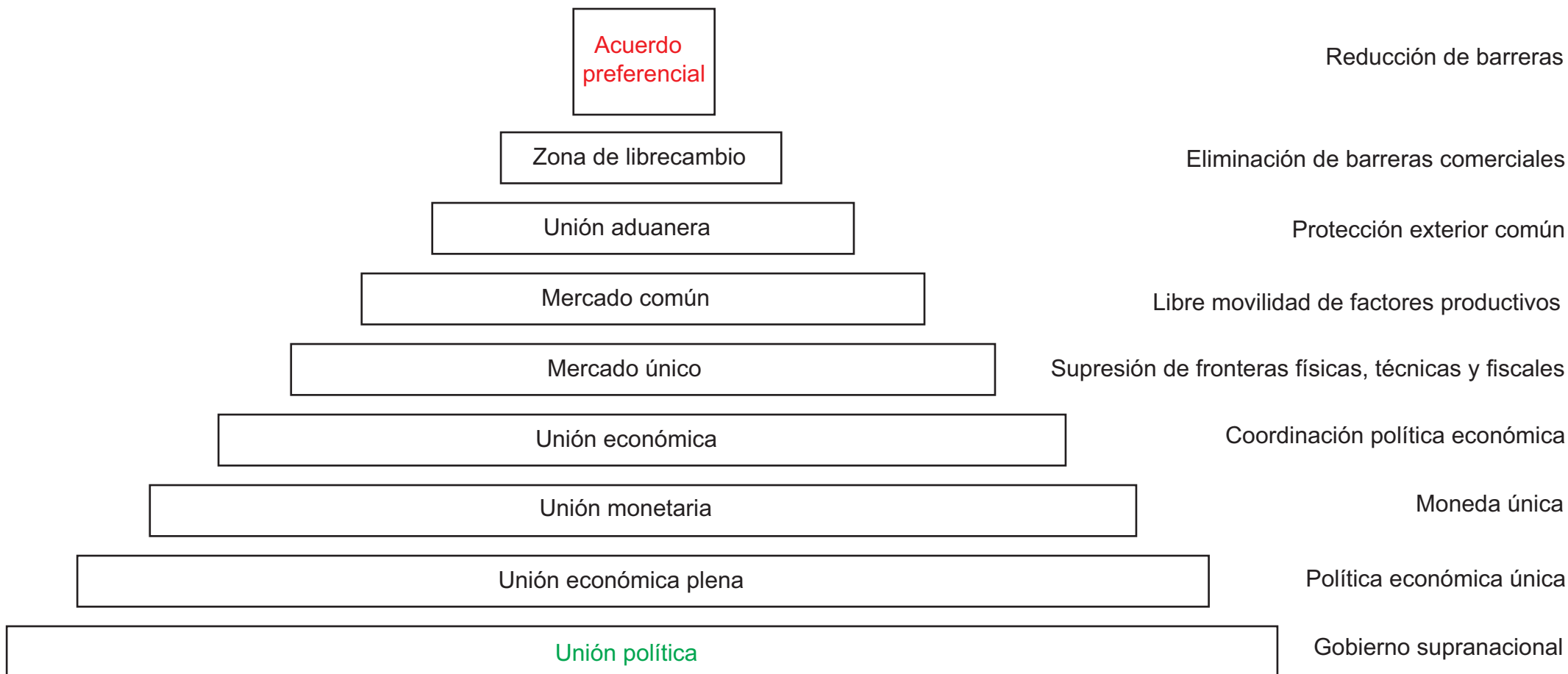
3. La integración económica

Día a día asistimos a un intenso proceso de regionalización mundial: la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio (TLC o NAFTA: Canadá, EEUU y México) o la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA: Venezuela, Cuba, Nicaragua, Bolivia y Dominica).

Estos procesos de integración buscan eliminar de forma progresiva las barreras entre países. Los objetivos son de tipo político y económico. Políticamente se busca dar estabilidad a la zona geográfica y aumentar el peso internacional y el poder de negociación de estos países. Económicamente se consiguen mercados más amplios (lo que facilita la división del trabajo y la mejor asignación de recursos) y aumentar la competencia (potencia el crecimiento y el bienestar social).

Formas de integración

De menor a mayor implicación podemos describir diferentes modos de integrarse, cada fase va incluyendo las características de la anterior.



Efectos de la integración

No todas estas etapas presentan perfiles puros, dándose fórmulas intermedias. Estos procesos de integración a veces se suspenden temporalmente o definitivamente, ya que los países no quieren o no pueden soportar los costes que la integración ocasiona. También hay que tener en cuenta que aunque los dirigentes de los países suelen liderar estos proyectos, su éxito radica en que sean asumidos y refrendados por la mayoría.

Como todo proceso que intensifica el comercio, la división del trabajo y la reasignación de recursos, origina continuamente ganadores y perdedores. Los ganadores serán los sectores que muestren una mayor capacidad de competir y los perdedores las empresas ineficientes del tejido productivo.

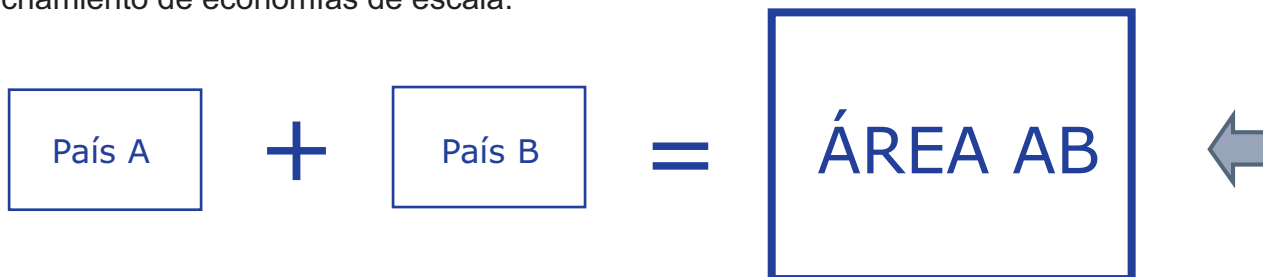
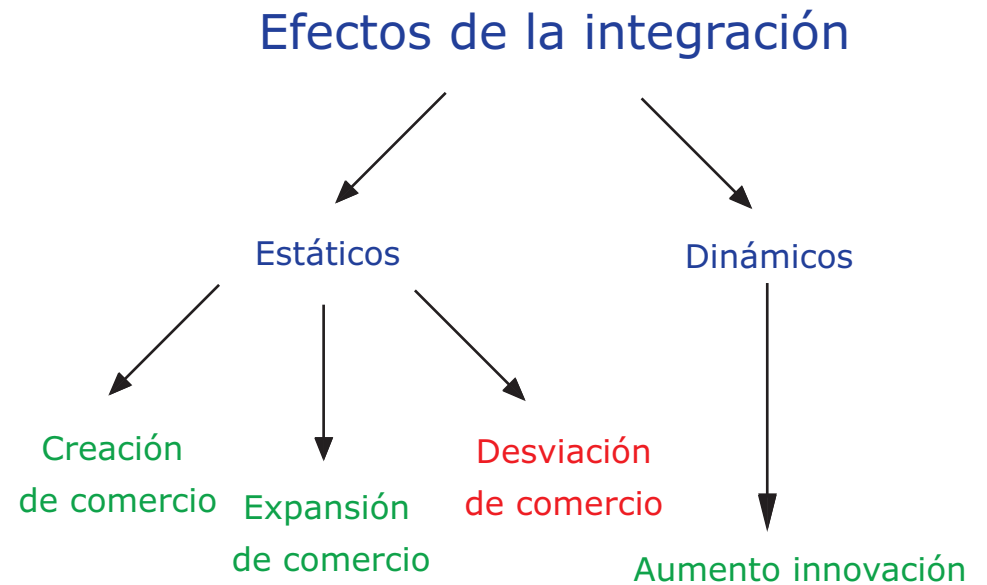
Podemos distinguir entre los efectos estáticos (a corto plazo) y los dinámicos (a medio plazo) y que alteran la estructura económica.

Efectos estáticos

- Creación de comercio: la producción de un bien pasa de un productor menos eficiente a uno más eficiente (aumenta el bienestar).
- Desviación de comercio: bienes antes adquiridos a productores externos a la unión se adquieren ahora a socios comerciales (reduce el bienestar).
- Expansión de comercio: al disponer de más oferta de productos a menor precio, aumenta la renta relativa disponible de los consumidores, lo que origina una expansión de la demanda (aumenta el bienestar).

Efectos dinámicos

- Aumento de la competencia que ocasiona aumentos de la inversión y de la innovación.
- Aprovechamiento de economías de escala.



Los efectos positivos de la de la integración ocasionan un aumento de bienestar y riqueza.

4. La balanza de pagos

La balanza de pagos se estructura en cuatro subdivisiones: cuenta corriente, cuenta de capital, cuenta financiera y errores y omisiones.

Cuenta corriente

- Balanza comercial : ingresos y pagos de las exportaciones e importaciones de bienes.

- Balanza de servicios: ingresos y pagos de las exportaciones e importaciones de servicios (turismo, seguros, transporte...).
Debido a la gran importancia del turismo en nuestra economía, se suele prestar suma atención a la evolución de este dato.

- Balanza de rentas: ingresos y pagos por el uso de factores productivos (salarios, intereses, dividendos o beneficios).

- Balanza de transferencias corrientes: movimientos de dinero sin contrapartida entre residentes del país y residentes del exterior.
Está compuesta por remesas de emigrantes e inmigrantes, aportaciones al presupuesto de la UE y subvenciones de la UE a los países miembros. Estas transferencias repercuten en la renta disponible de los hogares.

Saldo Balanza por cuenta corriente:

Si Ingresos > Pagos → **Superávit**

Si Ingresos < Pagos → **Déficit**

La balanza de pagos siempre está en equilibrio ya que la suma de todos los ingresos provenientes del resto del mundo es igual a la suma de todos los pagos realizados al resto del mundo.

Exportaciones y entradas de capital - Importaciones y salidas de capital = 0

+

Balanza cuenta corriente
Balanza cuenta de capital
Balanza cuenta financiera
Errores y omisiones

SALDO 0

Contablemente, **la balanza de pagos siempre está en equilibrio** (tiene saldo cero), por lo que cuando hablamos de un déficit o desequilibrio en la balanza de pagos, nos estamos refiriendo a alguna de sus balanzas.

+

Balanza comercial
Balanza servicios
Balanza rentas
Balanza de transferencias corrientes

Déficit o **superávit**

Balanza de capital

A continuación de la balanza corriente, figura la balanza de capital, compuesta de:

- Transferencias de capital.

Registra los ingresos y pagos debidos a las transacciones de capital motivadas por una inversión, por el traspaso de una propiedad, o por la condonación de una deuda.

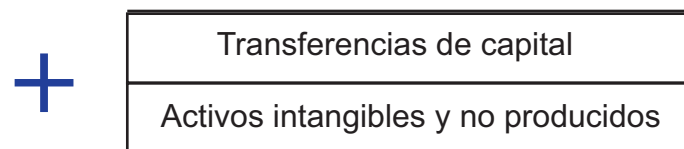
Estas transferencias son **sin contrapartida** y no modifican la renta disponible de los hogares .

Se incluyen en estas transferencias los Fondo de Cohesión de la UE (destinados a mejorar el nivel de infraestructuras de los distintos países de la UE) y el FEOGA (fondo agrario europeo destinado a modernizar la agricultura en las zonas rurales)

- **Compra y venta de activos intangibles** (marcas, patentes, derechos de autor...) **y de activos no producidos** (recursos naturales, tierra, bosques, yacimientos mineros...).

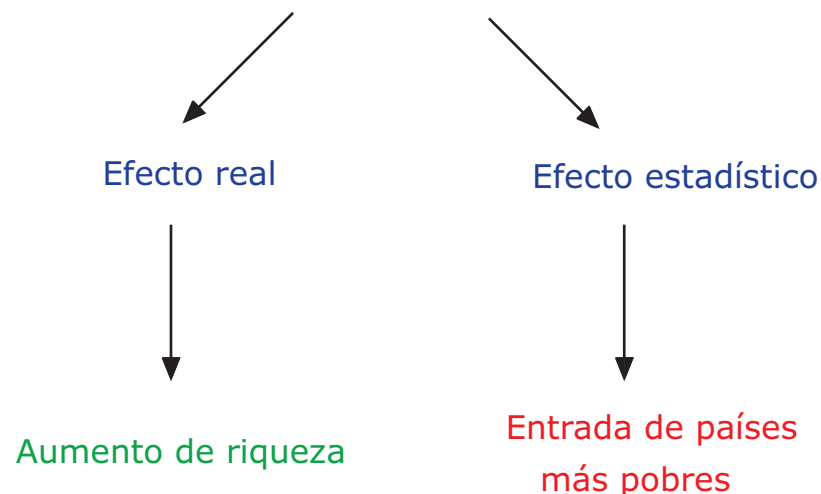
La balanza de capital tiene escasa importancia en el cómputo general, sobre todo desde la disminución de las ayudas europeas a España debido tanto a su gran crecimiento de los últimos años (efecto real) como a la entrada de países relativamente mucho más pobres en la UE (efecto estadístico).

De hecho, en el resumen que publica el Banco de España esta balanza no se desagrega (se publica el dato sin indicar los componentes que la integran).



Déficit o superávit

Disminución ayuda europea



Las ayudas de la Unión Europea a España han disminuido por dos motivos:

- **Efecto real** (aumento de la riqueza en España)
- **Efecto estadístico** (al entrar en la UE países más pobres, España alcanza la media de riqueza europea).

La balanza financiera

Recoge compras y ventas de activos (inversiones). Si el saldo es positivo indica entrada de capital (entrada de divisas) y si es negativo una salida.

- **Inversiones directas.** Activos físicos como una fábrica, unas instalaciones técnicas o un terreno.

- **Inversiones en cartera.** Activos financieros como acciones u obligaciones de una empresa.

- **Otras inversiones.** Préstamos, depósitos y repos. Repo es la compra de deuda pública con compromiso de recompra a un plazo e interés determinados distintos del fijado oficialmente.

- **Instrumentos financieros derivados.** Productos financieros cuya evolución depende de otros productos (por eso se dice que son “derivados”).

Cuando entra capital inversor en el país se está produciendo una entrada de divisas, pero ésta es con contrapartida (a cambio de algo en el futuro), por lo que se está originando un pasivo (una obligación para el país receptor) . Cuando se invierte en el exterior se produce una salida de dinero y está naciendo un activo (derecho de cobro).

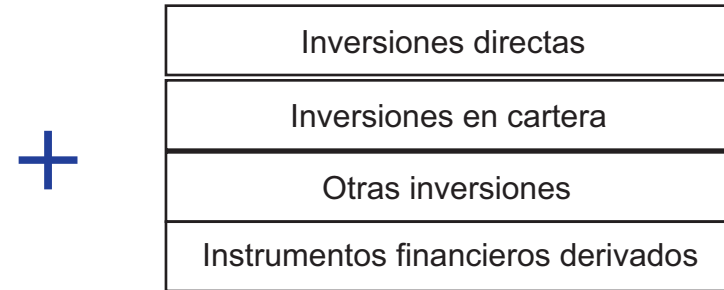
Así, tenemos en esta balanza **variaciones netas de pasivo** (cuando entra capital y nace una deuda) y **variaciones netas de activo** (cuando sale capital y nace un derecho).

La variación de reservas de divisas

Compras y ventas de monedas extranjeras (divisas) por parte de los bancos centrales. Forma parte de la balanza financiera, pero se excluye para su análisis.

Errores y omisiones

Es necesaria para cuadrar fallos de precisión en la anotación de algunas partidas. Su cuantía debe ser mínima.



Déficit o **superávit**



Variación de reservas de divisas

La balanza básica

El saldo conjunto de las balanzas cuenta corriente, cuenta de capital y cuenta financiera (excluido las reservas del Banco Central) nos proporciona el denominado saldo de la balanza básica.

Cuando se menciona que la balanza de pagos está en déficit o superávit, se está haciendo relación al saldo de esta balanza básica.

Saldo de la balanza de pagos = Saldo balanza corriente + Saldo balanza capital + Sado balanza financiera = **Variación de reservas**

La variación de reservas se produce **si existe superávit o déficit.**

Tasa de ahorro y déficit comercial

La principal causa de un déficit por cuenta comercial no es la calidad de las exportaciones o la existencia de barreras comerciales injustas sobre el país, sino la existencia de una baja tasa de ahorro nacional.

El ahorro nacional

Una baja tasa de ahorro en un país significa que tiene una tasa elevada de consumo en proporción a su producción interior.

Al consumir mucho, por una parte aumentan las importaciones y, también sucede que se consume casi todo el producto interior, por lo que queda **menos margen para exportar**.

Al ser bajas las exportaciones y altas las importaciones se origina el déficit comercial.

La escasez de ahorro nacional **fomenta la entrada de capital extranjero en el país**, por dos efectos: eleva el tipo de interés (al ser difícil obtener dinero para invertir) y hace que haya buenas oportunidades para los inversores extranjeros (poca competencia del capital nacional al ser escaso).

Por tanto, **un déficit comercial implica que el país está recurriendo al ahorro extranjero y a la entrada de capital para financiar su inversión** (formación bruta de capital fijo).

Sabemos que estas entradas de capital suponen pasivos (obligaciones), por lo que implicarán su devolución con intereses.

La **clave** es que el ahorro extranjero se invierta bien y la economía crezca, con lo que la devolución del capital y los intereses no presentará ningún problema.

El inconveniente de financiar el crecimiento de la economía con capital extranjero es que los rendimientos de la inversión (intereses y dividendos) van a parar a manos extranjeras y no nacionales.



5. Balanza básica e inflación

Si existe un superávit en la balanza básica, bien sea por un superávit comercial o una entrada de capital extranjero en el país, lo que está sucediendo en el banco central es que están aumentando las reservas de divisas (los extranjeros ofrecen sus dólares para comprar productos o invertir en empresas españolas) y están aumentando los euros en circulación en España (el banco central guarda dólares y paga en euros a las empresas españolas).

Al aumentar **el dinero en circulación**, si la cantidad de bienes y servicios sigue siendo la misma en la economía, se produce inflación.

Si existe déficit el proceso es el contrario, el banco central pierde reservas, por lo que disminuye la cantidad de dinero en circulación y hay una bajada de precios y de salarios (deflación).

Esta importante relación tiende a eliminar los desequilibrios, ya que si existe déficit comercial y como consecuencia nuestros precios bajan, implicará que nuestros productos se harán más competitivos en el mercado internacional y aumentarán las exportaciones.

Sin embargo, este ajuste automático y teórico, en la práctica tiene costes muy altos de crecimiento y empleo, por lo que las autoridades intentan intervenir para evitar riesgos.

La esterilización

Para evitar este mecanismo automático los banco centrales pueden “esterilizar”. Consiste en, a cambio de los dólares depositados, no poner euros en circulación sino títulos de deuda pública. De esta forma no aumenta el dinero en circulación, conteniendo los precios.



ESTERILIZACIÓN DE UNA ENTRADA DE DIVISAS

Superávit balanza básica



Aumentan las reservas de divisas



Aumentan los euros en circulación



Inflación



Pérdida de competitividad



Disminución exportaciones, aumento importaciones



Déficit balanza básica

6. El tipo de cambio

El comercio ha sido el motor del progreso de la humanidad, pero cuando los intercambios se realizan entre países aparece un obstáculo: la utilización de distintas monedas. Debido a esto, el tipo de cambio ocupa un papel central en la comprensión de las relaciones económicas internacionales.

Una moneda es **demandada** en el mercado de divisas por extranjeros que quieren comprar bienes, servicios y activos de nuestro país, y a su vez es **ofrecida** por los residentes nacionales que necesitan moneda extranjera (divisas) para comprar bienes, servicios y activos extranjeros.

El tipo de cambio de equilibrio es el valor que iguala la cantidad de moneda nacional ofrecida y demandada en el mercado de divisas.

Cambios en el equilibrio del mercado de divisas

Factores que afectan a la **oferta de euros**, desplazando la curva hacia la derecha (aumento) o hacia la izquierda (disminución):

- La preferencia por los bienes americanos. Si una empresa americana fabrica un nuevo modelo de coche que tiene mucho éxito en Europa, los importadores europeos ofrecerán sus euros para conseguir dólares y pagar la compra en EEUU.

- Variaciones en el PIB real en Europa. Un aumento de la renta real de los europeos les permite consumir más bienes y servicios y, como consecuencia se elevan las importaciones de productos americanos y con ello la oferta de euros.

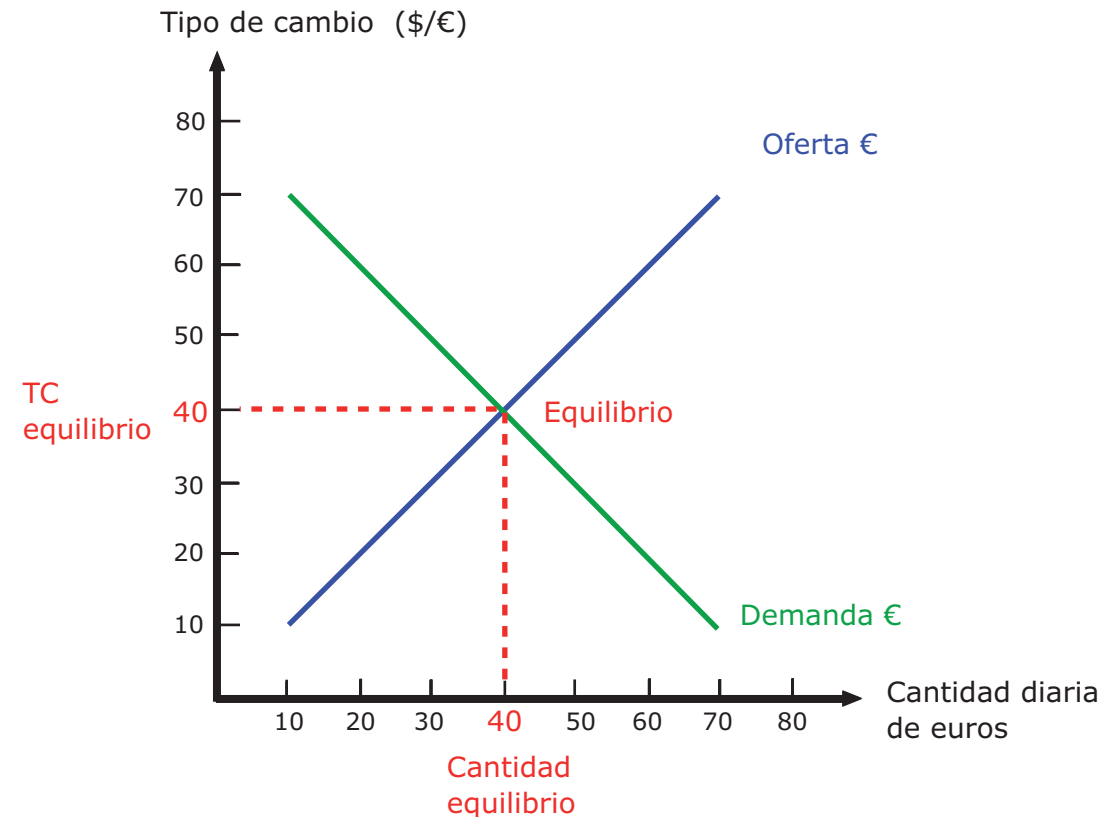
- Cambios en el tipo de interés real de los activos americanos. Si se mantienen constantes otros factores como el riesgo o el plazo, cuanto más elevado sea el tipo de interés americano, más capitales europeos atraerán sus productos financieros.

La **demanda de euros** también se ve afectada por los mismos factores, que originan sus desplazamientos:

- Preferencia por los bienes europeos por parte de los americanos.

- Variación en el PIB real en EEUU.

- Cambios en el tipo de interés real de los activos europeos.



Tipo de cambio: precio de una moneda expresado en términos de otra moneda.

Mercado de divisas: mercado en el que se intercambian las monedas de los distintos países.

Apreciación y depreciación de una moneda

Si se modifica alguno de los factores que afecta a la oferta o demanda de una moneda, se modifica su tipo de cambio.

La apreciación

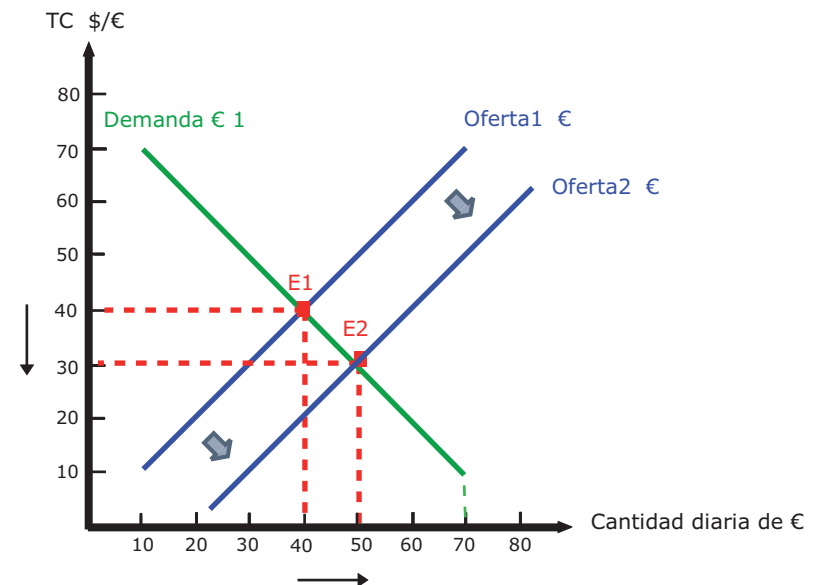
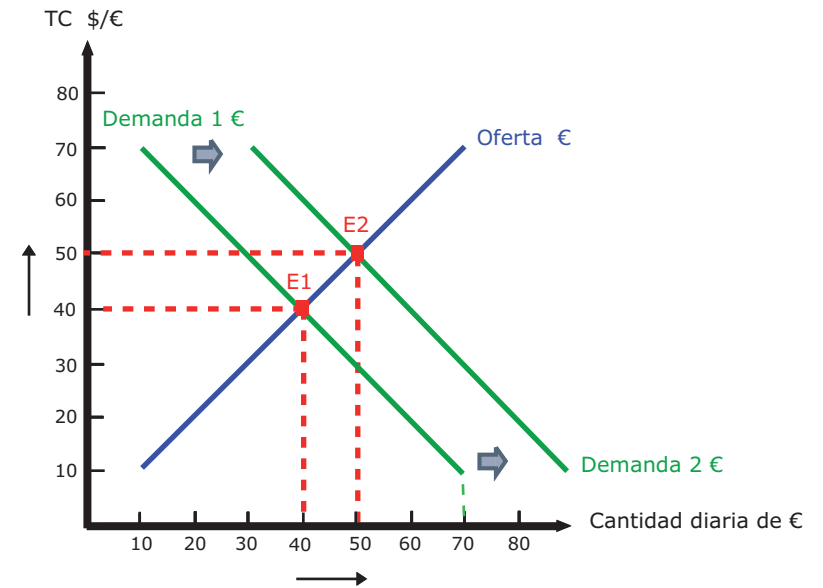
Si por ejemplo, aumenta el número de turistas americanos que deciden pasar sus vacaciones en europa, se cambiarán en el mercado de divisas dólares por euros, de forma que aumentará la demanda de euros.

La consecuencia es que el euro se apreciará (el TC \$/€ aumentará).

La depreciación

Si por el contrario, aumenta el número de turistas europeos que deciden pasar sus vacaciones en EEUU, se cambiarán en el mercado de divisas euros por dólares, de forma que aumentará la oferta de euros.

La consecuencia es que el euro se depreciará (el TC \$/€ disminuirá).



Apreciación: aumento del valor de una moneda respecto a otra.

Depreciación: disminución del valor de una moneda respecto a otra.

Ventajas e inconvenientes de las apreciaciones

Muchas veces los políticos y el público se muestran orgullosos cuando su moneda se aprecia respecto la de otros países. Pero a pesar de este entusiasmo, no existe una conexión entre moneda fuerte y economía fuerte o moneda débil y economía débil

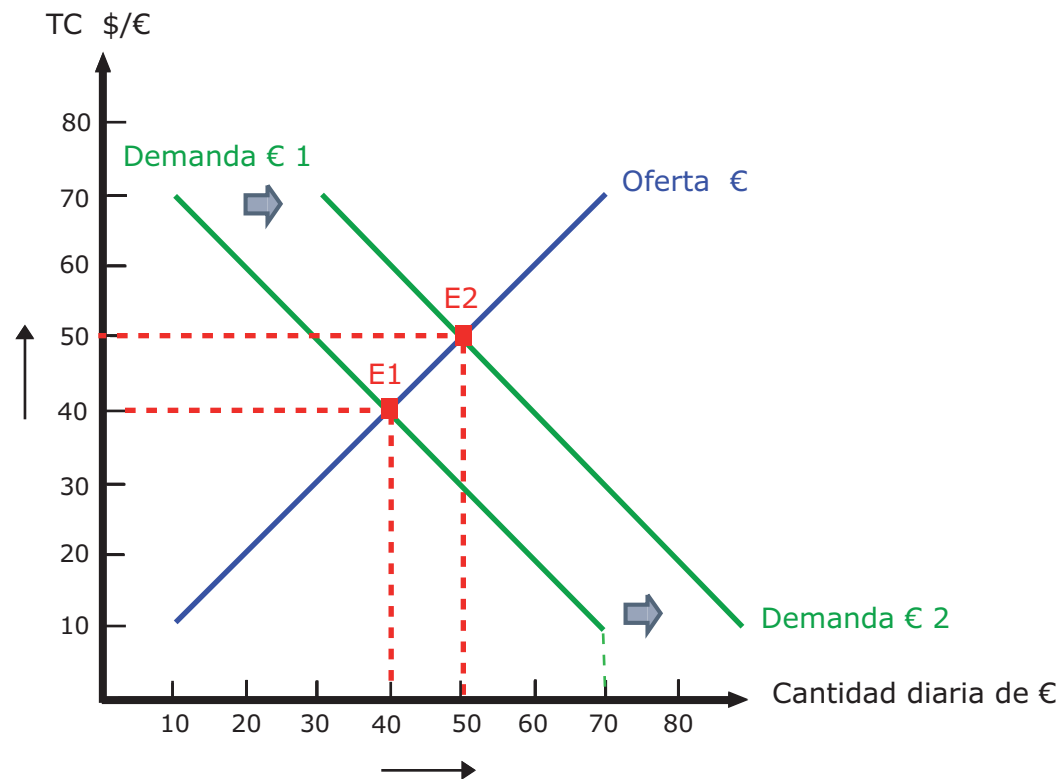
¿Es bueno o malo tener una moneda “fuerte”?

Por una parte un aumento del tipo de cambio perjudica las exportaciones netas del país, ya que se hacen mucho más caros para los extranjeros nuestros productos y más baratos para nosotros los suyos.

Esta apreciación puede provocar una disminución de los beneficios, rentas y sueldos de las empresas exportadoras.

Sí es cierto, que una moneda fuerte nos permite comprar más barato, con lo que países como España con un gran déficit de materias primas básicas para la economía como el petróleo o el gas, pueden reducir su factura energética y también aprovechar la apreciación para adquirir bienes de capital con el objetivo de aumentar su capacidad productiva.

Para analizar una depreciación, haríamos el razonamiento inverso.



Apreciación
 $\Delta TC \text{ €} / \text{€}$

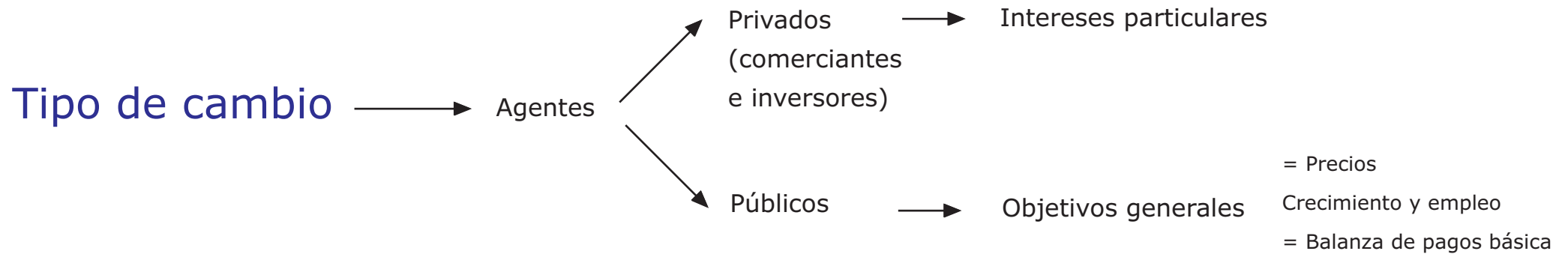
Encarecimiento de exportaciones → Pérdidas industrias exportadoras

Abaratamiento de importaciones → Facilita adquisición bienes de capital

El aumento de la demanda de €, provoca su apreciación, que tiene efectos positivos y negativos en la economía europea.

7. Inversores y comerciantes

En la determinación del tipo de cambio intervienen agentes privados (comerciantes e inversores) y públicos (autoridades monetarias). Los agentes privados lógicamente tienen sus intereses particulares, los agentes públicos buscan lograr objetivos generales.



Moneda local se deprecia



Salida de capital de un país



Movimientos financieros



Entrada de capital en un país



Moneda local se aprecia

Los movimientos financieros

En el tipo de cambio influyen por una parte los movimientos de bienes y servicios (realizada por los comerciantes) y por otra parte, los movimientos de capitales (inversores).

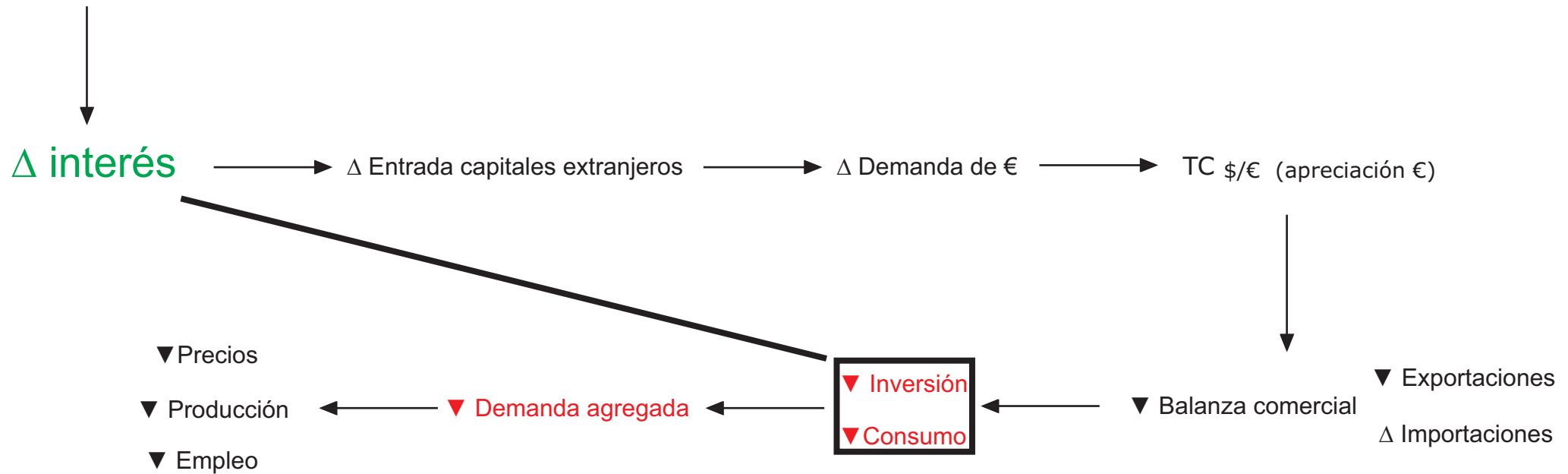
En los últimos años se ha demostrado, que en un mundo cada vez más libre de movimientos de capital, las decisiones de los inversores en activos financieros tienen una mayor influencia en el tipo de cambio que la de los comerciantes de bienes y servicios.

Por una parte los inversores mueven una cantidad mucho mayor de dinero y segundo por otra es mucho más rápida volátil, ya que revisan sus "posiciones" varias veces al día, mientras las actuaciones de los comerciantes son mucho más estables y predecibles.

Tipo de interés y tipo de cambio

Si el Banco Central quiere que se aprecie su moneda, puede elevar el tipo de interés, de forma que los activos en euros se vuelven más atractivos para los inversores extranjeros: aumenta la demanda de euros respecto a la de dólares, el euro se apreciará y empeorará la balanza cuenta corriente.

Banco Central



Inflación, expectativas y tipo de cambio

Si aumentan los precios de un país, el poder de su moneda disminuye más deprisa que el de las extranjeras.

Esto causa una depreciación de la moneda, ya que por una parte sus productos al ser más caros serán menos competitivos (disminuye la demanda de su moneda para el comercio) y también las inversiones en activos se volverán menos interesantes para los inversores al acelerarse los precios (disminuye la demanda de su moneda para la inversión).

Pero la evolución del tipo de cambio depende mucho de las **expectativas que tengan los agentes**, y sabiendo que los bancos centrales buscan la estabilidad de precios, es previsible que ante una situación de inflación que consideren no adecuada, eleven los tipos de interés, y como consecuencia atraigan capitales extranjeros y la moneda se aprecie. Las expectativas de la supuesta actuación de las autoridades puede cambiar la actuación de los agentes privados.

El comercio internacional

Los países intercambian bienes y servicios para **aumentar su bienestar y riqueza.**



El comercio perjudica a algunos sectores, que intentan frenarlo mediante **medidas proteccionistas.**



Las ganancias del proceso permiten **compensar** a los sectores perjudicados y ganar bienestar.



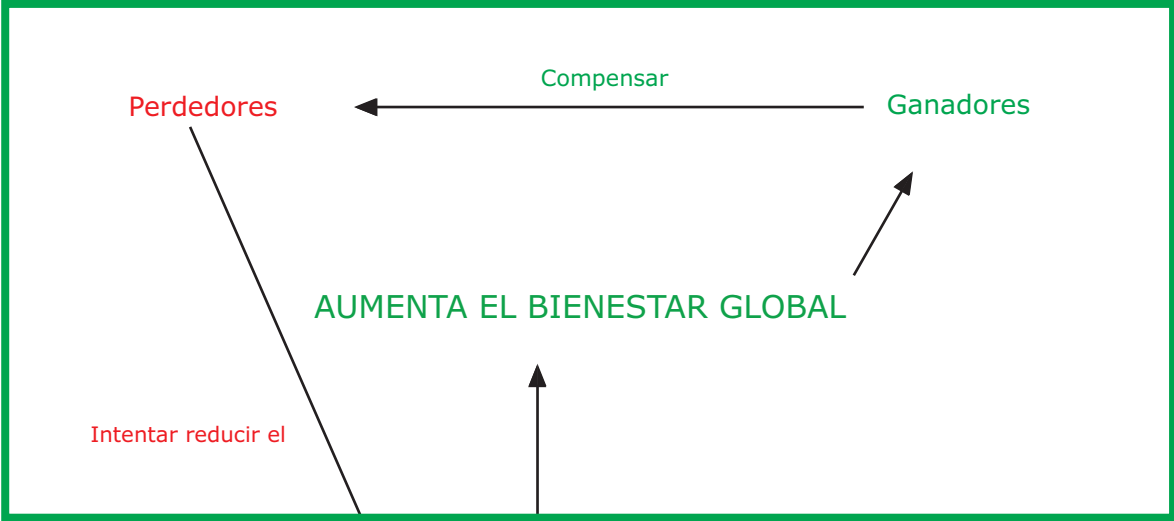
Para aumentar su bienestar los países tienen a la **regionalización e integración.**



La **balanza de pagos** refleja los intercambios económicos entre un país y el resto del mundo.



En el mercado de divisas se determina el **tipo de cambio** de las distintas monedas.



BALANZA DE PAGOS

COMERCIO INTERNACIONAL

MERCADO DE DIVISAS

INSTITUCIONES INTERNACIONALES

¡COOPERAMOS!



UN MUNDO EN LLAMAS

Guerras Mundiales

Sociedad de Naciones

Jean Monnet



RESENTIMIENTO
Y DESCONFIANZA

ONU

Plan Marshall

Robert Schuman

Declaración Universal Derechos Humanos



EL NACIMIENTO DE
EUROPA

Declaración Schuman

CECA

Día de Europa



EUROPA CRECE

Tratado de París

Tratado de Roma

CEE

EURATOM

Tratado de Bruselas

Sistema Monetario Europeo

La Europa de los doce



PARADAS Y AVANCES

Libro Blanco

Acta Única Europea

Informe Delors

Tratado de la Unión Europea

Ciudadanía europea



EUROPA AVANZA

Espacio Schengen

Tratado de Amsterdam

Estrategia de Lisboa

Tratado de Niza

Banco Central Europeo

Euro

Tratado constitucional

TEMA 14
Unión
Europea

1. Europa: una historia fascinante de integración

La construcción europea constituye el más fascinante y complejo proceso de integración económica y política. Se ha ido realizando en distintas etapas en los últimos 50 años, en las que se ha ido modificando tanto su dimensión horizontal (número de países integrantes) como vertical (grado de integración entre los miembros).

El proceso no ha sido fácil ni continuo. La voluntad europea de integración ha superado (y todavía tiene que superar) numerosas barreras. Europa está compuesta por una diversidad de gobiernos y pueblos, que no coinciden en la misma idea exacta de ideal de integración y están sujetos a crisis económicas internas y vaivenes políticos, que tienden a llevar en algunas ocasiones al euroescepticismo de sus habitantes.

El mundo en llamas

El siglo XX fue un periodo muy intenso y dramático en nuestra historia reciente. Se abrió con una **guerra mundial**, cuya sangrienta lucha hizo surgir surgió la necesidad de hacer un esfuerzo para estimular la comunicación y cooperación entre países.

Varios proyectos lo intentaron. La **Sociedad de Naciones** (1919) resolvió pacíficamente algunos conflictos, pero la coyuntura no era muy favorable ya que EEUU se desplomó económica y socialmente con la Gran Depresión y en Europa aparecieron siniestros movimientos como el fascismo y el nazismo, dos ideologías que iban en el sentido contrario de la cooperación y confraternación entre los pueblos europeos.

La herida se abrió y se infectó más: Europa sufre **otra guerra mundial**. Murieron 60 millones de personas (el 2% de la población mundial en ese momento) y 70 países se vieron involucrados.

Las dos guerras comenzaron y terminaron en Europa, siendo durante casi medio siglo nuestro continente un auténtico campo de batalla. Ganadores y perdedores se encontraron devastados humana y económicamente. Europa perdió el liderazgo económico y político mundial y aparecieron en el panorama dos nuevas superpotencias: EEUU y URSS.

Es triste, pero hizo falta ver el mundo ardiendo por segunda vez para que surgiera una imparable **conciencia mundial de la necesidad de una real cooperación y comunicación** entre los países

"Los hombres sólo aceptan el cambio resignados por la necesidad y sólo ven la necesidad durante las crisis".

Jean Monnet , (“Padre de Europa”)

I Guerra Mundial



Sociedad de Naciones



II Guerra Mundial



Conciencia de necesidad de cooperación
y comunicación entre países

2. La ONU y el Plan Marshall

La **ONU** (Organización de Naciones Unidas), cogió el testigo de la Sociedad de Naciones. Su idea se gestó en en la Conferencia de Teheran (1943) aunque sería en 1945 cuando se constituiría formalmente en San Francisco.

Se define como una **asociación de gobiernos global** que facilita la cooperación en asuntos como el Derecho internacional, la paz y seguridad internacional, el desarrollo económico y social, los asuntos humanitarios y los derechos humanos.

En 1948 proclamaron la importante **Declaración Universal de los Derechos Humanos**. En la actualidad la ONU tiene 192 estados miembros.

En 1947 EEUU inyectó en Europa durante 4 años la cantidad total de 13.000 millones de dólares (¡ podría ser el equivalente hoy en día a un billón de euros!). Es el llamado Plan Marshall, que tiene como objetivo reconstruir una Europa arrasada por las guerras. Después de este periodo, todos los países, excepto Alemania, recuperaron y superaron su nivel de riqueza y bienestar de antes de la guerra.

El **Plan Marshall** también impulsó la cooperación en Europa (se crearon instituciones para coordinar y gestionar esta ayuda), eliminó los aranceles internos e impulsó la adopción de modernas técnicas de gestión americana en Europa. Como consecuencia Europa alcanzó en los siguientes 20 años una fase de expansión y prosperidad sin precedentes.

Resentimiento y desconfianza

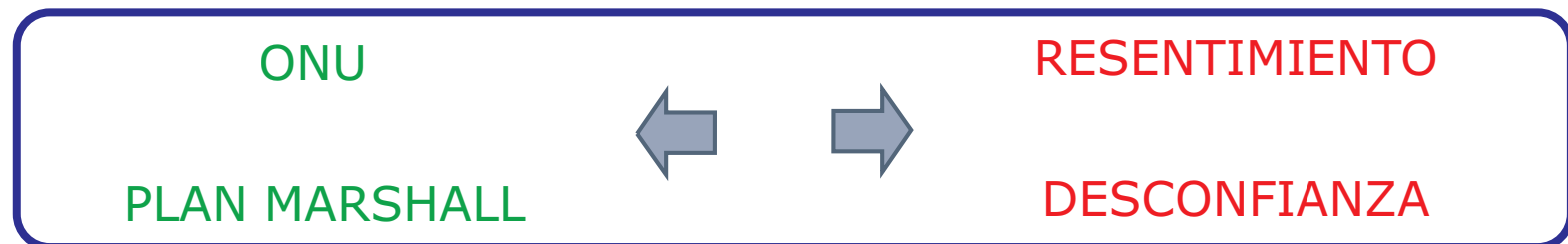
Pero el problema no era sólo de dinero, Europa después de una época tan trágica presenta un escenario lleno de resentimiento y desconfianza, que hacía muy difíciles las relaciones entre países.

En este contexto afortunadamente apareció **Robert Schuman**, ministro francés de asuntos exteriores que por el papel clave que desempeñó es considerado con Jean Monnet como “Padres de Europa”.

En Schuman se dieron las condiciones ideales para que entendiera la complejidad del fondo de los conflictos europeos. Nacido en Luxemburgo tuvo por circunstancias de su vida tres nacionalidades distintas (luxemburguesa, alemana y francesa) durante etapas diferentes.

"Europa ha proporcionado a la humanidad su pleno florecimiento. A ella le corresponde mostrar un camino nuevo, opuesto al avasallamiento, con la aceptación de una pluralidad de civilizaciones, en la que cada una de estas practicará un mismo respeto hacia las demás."

Robert Schuman (“Padre de Europa”)



3. El día que nació Europa

Aunque Schuman no tuvo que hacer el servicio militar por causas de salud, fue objeto de enrolamiento forzoso en el bando alemán durante la primera guerra mundial, desempeñando tareas administrativas. Durante la Segunda Guerra Mundial se negó a colaborar con los nazis y fue detenido por la GESTAPO. Afortunadamente pudo escapar y refugiarse en monasterios hasta el ocaso de la etapa nazi en Europa.

Al finalizar el conflicto es recuperado por Francia para la vida política, ocupando el cargo de ministro de finanzas durante los difíciles años 46 y 47, en los que la inflación y el mercado negro asolaban el país. Más tarde le confiaron el ministerio de asuntos exteriores.

La declaración Schuman

Siendo ministro de exteriores francés, el 9 de mayo de 1950 Schuman presentó una declaración preparada conjuntamente con Jean Monnet.

La declaración constituye la **primera propuesta oficial para la construcción de una Europa integrada**.

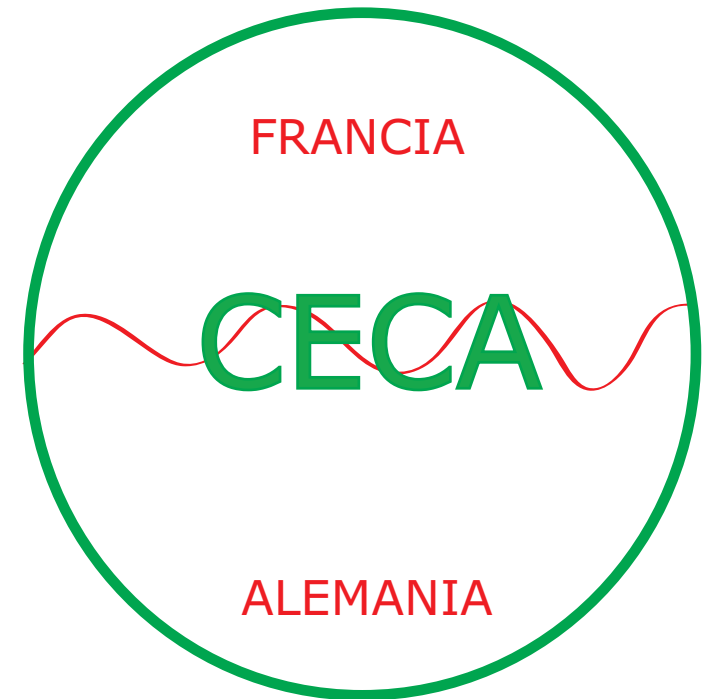
El plan Schuman es la piedra angular de la Unión Europea. Proponía ya en ese momento la libre circulación de personas, capitales y mercancías para fortalecer los lazos entre los pueblos y evitar otro desastre armado.

El germen sería la propuesta de creación inmediata de una comunidad franco-alemana del carbón y del acero, y una vez en marcha en estos dos países ir extendiéndola al resto de Europa.

La importancia de esta declaración fue decisiva en los hechos históricos posteriores, por eso, desde 1985 el 9 de mayo es oficialmente “**el día de Europa**”.

¿Por qué franco-alemana? ¿Por qué del carbón y del acero?. No son factores casuales, responden a una brillante interpretación de los elementos estratégicos clave de la situación europea en ese momento.

Francia y Alemania eran enemigos históricos por conflictos enquistados como el fronterizo de Alsacia-Lorena, mientras que el carbón y el acero eran la base de la industria armamentística de la época. El establecimiento de lazos comerciales de cooperación entre estos dos países en un tema tan importante y delicado como el de las materias primas necesarias para esta industria, sería la semilla de la cooperación europea.



La CECA fue el germen de la Unión Europea

4. Europa crece

Con la firma del **Tratado de París** nació oficialmente la CECA (Comunidad Europea del Carbón y del Acero). En el año 1951, a Francia y Alemania se suman Bélgica, Luxemburgo, Italia y los Países Bajos. Su desarrollo comenzaría al año siguiente siendo su primer presidente Jean Monnet.

En 1957, los mismos seis países profundizan en sus relaciones de cooperación firmando el **Tratado de Roma** por el que se crean, la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM).

Las ideas centrales de la CEE son:

- Crear un verdadero Mercado Común, con unión aduanera más libertad de circulación de bienes, servicios, personas y capitales.
- Establecer políticas comunes en agricultura (la famosa PAC), en competencia y en transportes.
- Coordinar leyes y políticas económicas para ir preparando mayores pasos de integración.

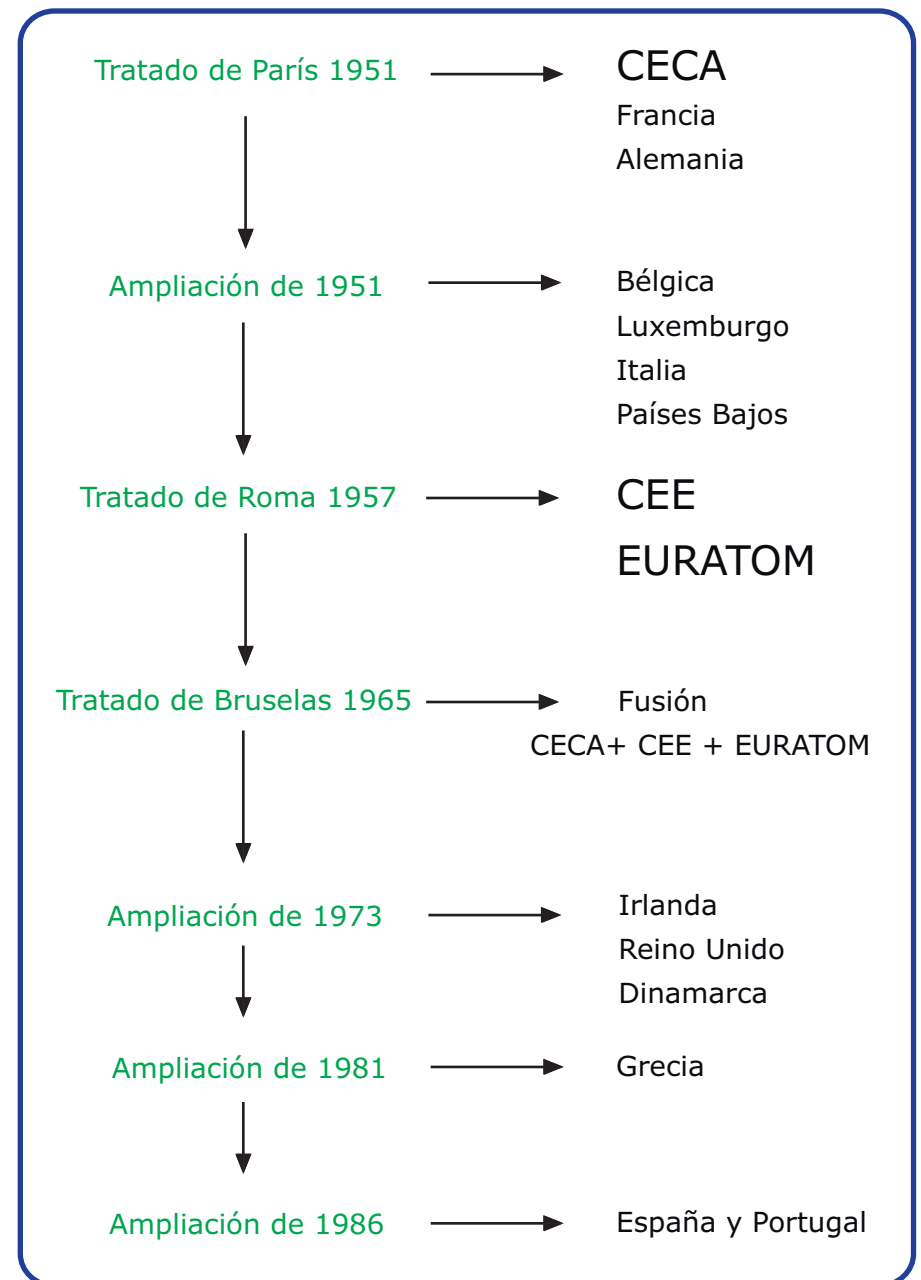
Con el EURATOM se vuelve a insistir en la necesidad de cooperar más estrechamente en temas de energía, por lo que se establece desarrollar de forma conjunta una industria propia nuclear.

El **Tratado de Bruselas** (1965) fusiona las tres comunidades (CECA, CEE y EURATOM) en una sola, simplificando un poco el lío de instituciones.

En 1968 se instaura efectivamente la **unión aduanera**, con la supresión total de aranceles internos y el establecimiento de un arancel común frente a terceros países.

En los años setenta muchos países empiezan a estar interesados en participar en este proyecto, pero no será hasta 1973 cuando se realiza la primera ampliación. (Irlanda, Reino Unido y Dinamarca).

El año 79 está marcado por la primeras elecciones democráticas al Parlamento Europeo y la creación del **Sistema Monetario Europeo (SME)**, que sería el precursor de la Unión Monetaria. En 1981 se incorpora Grecia y en 1986 **España y Portugal (“la Europa de los doce”)**.



5. Paradas y avances...

Las ideas centrales del Tratado de Roma se van cumpliendo sólo parcialmente, muy condicionadas por la coyuntura económica mundial y las crisis concretas de los países miembros.

El proceso de creación de un verdadero mercado único se encuentra paralizado, por lo que se estudian las medidas necesarias para impulsarlo de nuevo. Se elabora un informe denominado “**Libro Blanco**”, en el que se establecen 300 medidas concretas para revitalizar el proceso.

El Acta Única Europea

Estas propuestas se plasman en el Acta Única Europea, que en 1986 es firmada por los doce países integrantes. Este documento es trascendental para los siguientes acontecimientos:

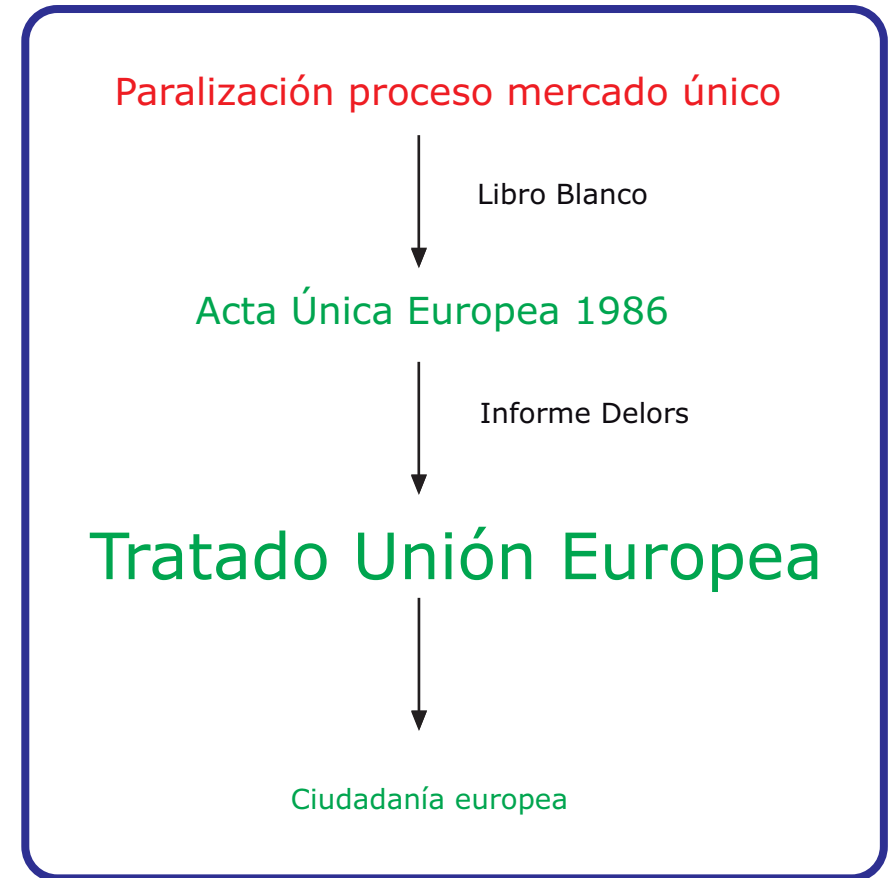
- Establece un calendario y fija el 1-1-1993 para instaurar el mercado único.
- Crea políticas de cohesión económicas y sociales para disminuir las diferencias entre los países miembros.
- Anuncia la finalidad de crear una unión económica y monetaria.

Para que no vuelva a suceder un periodo tan largo de parálisis en la consecución de la siguiente fase (la unión económica y monetaria), se forma un comité especial para definir las fórmulas y etapas necesarias. En 1989 salen a luz sus conclusiones: “**El informe Delors**”.

Este importante y ambicioso informe se plasmará en 1992 con la firma del **Tratado de la Unión Europea** (Tratado de Maastricht). Con él **nace el concepto de Unión Europea**, elevándose Europa del ámbito económico inicial y poniendo sus miras en la unidad política.

El tratado crea la “**ciudadanía europea**”, que permite circular y residir libremente en los países de la comunidad, así como el derecho de votar y ser elegido en un estado de residencia para las elecciones europeas o municipales.

Se decide la creación de una moneda única europea, el **Euro**, que entrará en circulación en 2002 bajo el control del Banco Central Europeo. Nacen también dos sistemas de cooperación intergubernamental: la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y la cooperación en Asuntos de Justicia y de Interior (JAI).



6. Europa avanza

En 1995 se suman Austria, Finlandia y Suecia. Este año también se implanta totalmente el “**espacio Schengen**”, que es un acuerdo de eliminación de control fronterizo firmado en esa ciudad fronteriza de Luxemburgo diez años antes. A este acuerdo están suscritos los países de la Unión Europea (excepto Irlanda y Reino Unido) y otros que no son miembros (Noruega, Suiza e Islandia).

El **Tratado de Ámsterdam** (1997) intenta revisar y mejorar aspectos fundamentales del Tratado de la Unión Europea que no quedaron bien matizados, y preparar las instituciones para el acceso de nuevos miembros.

La ampliación prevista es de diez nuevos países.

Estos cambios generan muchas dudas e incertidumbres en el futuro escenario europeo, que se traducen en un gran debate sobre cómo rediseñar de una manera ágil y justa las instituciones europeas..

Este tratado también afirma los principios de libertad, democracia y respeto a los derechos humanos, incluyendo explícitamente el principio de desarrollo sostenible como uno de los objetivos de la Unión Europea. En 1998 se crea el Banco Central Europeo.

En el 2000, la UE adopta la "**Estrategia de Lisboa**", cuyo objetivo es modernizar la economía europea para que pudiese competir con los principales actores del mercado mundial, pretendiendo fomentar la inversión en innovación y empresa, así como la adaptación de los sistemas educativos europeos para que puedan responder a las necesidades de la sociedad de la información.

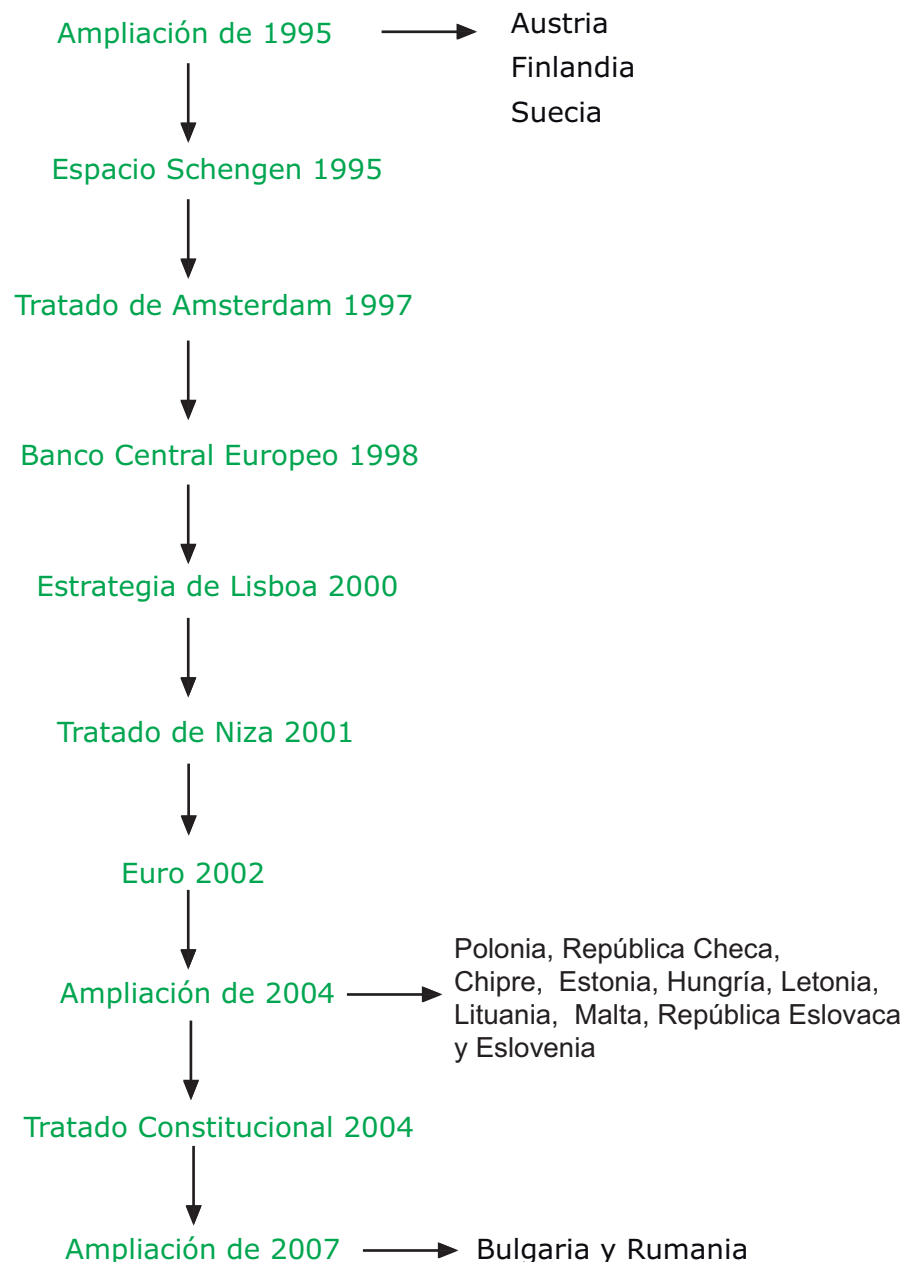
El **Tratado de Niza** se firma en el 2001, tratando de mejorar el diseño de las instituciones europeas ante la inminente ampliación de miembros (objetivo que no logró eficazmente el Tratado de Ámsterdam).

En el año 2002 entra en circulación **el euro**.

Ampliación sin precedentes en 2004: Polonia, República Checa, Chipre, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, la República Eslovaca y Eslovenia se hacen miembros de la UE.

En el 2004 también se firma el **Tratado Constitucional**, pero ante el rechazo de algunos países como Francia, se paraliza el proceso.

Entran en enero de 2007 en la UE Bulgaria y Rumania.



Unión Europea

Dos Guerras Mundiales dejaron a Europa herida, llena de **rencor y llamas**.



Con la creación de la **ONU** se fomenta un clima mundial de cooperación y acercamiento.



La **CECA** entre Francia y Alemania constituirá la semilla de la futura Unión Europea.



El proceso de construcción europea **no ha sido continuo ni uniforme**.



La utilización de una **moneda común** y la creación del **BCE** han consolidado el proceso.



La implantación de las medidas modernizadoras de la **Estrategia de Lisboa y la Constitución** son retos pendientes.

GUERRAS MUNDIALES



Odio, rencor y resentimiento

ONU



Necesidad de reconciliación y de cooperación

Robert Schuman

CECA



Tratado de París

UNIÓN EUROPEA

BCE

Tratado de Roma

Tratado de Bruselas

Tratado de la Unión Europea

Tratado de Ámsterdam

Tratado de Niza

¡AYUDAMOS!



EI CRECIMIENTO
ECONÓMICO

Subsistencia

Opulencia

Colonialismo



NIVELES DE POBREZA

Extrema pobreza

Pobreza

Pobreza relativa



CAUSAS
DE LA POBREZA

Trampa de la pobreza

Geografía física

Trampa fiscal

Fallos gobierno

Barreras culturales

Geopolítica

Ausencia de innovación



SALIR DE LA POBREZA

Desactivación trampa de la pobreza

Ayuda oficial para el desarrollo



LA GLOBALIZACIÓN

Mundialización

Muerte de la distancia

Factor conocimiento



REDES GLOBALES
DE PRODUCCIÓN

Revolución industrial

Comercio internacional

Fraccionamiento
mundial productivo

TEMA 15
Desarrollo
y Globalización

El crecimiento económico

Se estima que el ser humano moderno apareció en la tierra hace unos 100.000 años. Durante 99.800 se mantuvo en un nivel de mera subsistencia.

En el año 1800, salvo una minoría de gobernantes y terratenientes, el mundo estaba sumido en la más extrema pobreza. La esperanza de vida al nacer estaba entorno a los treinta años.

En estos últimos 200 años la población mundial se dispara multiplicándose por siete (de 900 millones de personas a los más de 6660 millones actuales) y la renta per cápita mundial tiene un crecimiento más vertiginoso: se multiplica casi por diez.

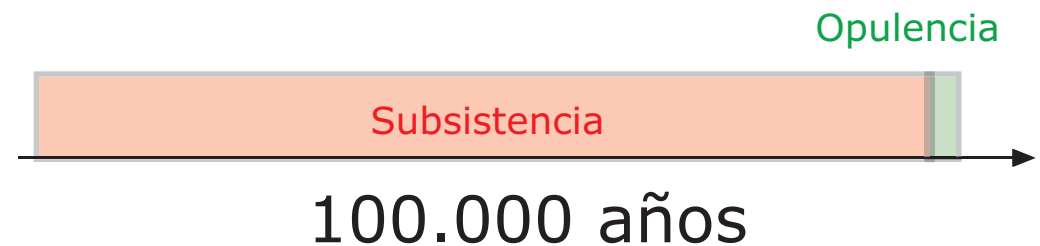
Naturaleza humana y escasez

La naturaleza humana y en concreto las personas nos vamos adaptando a mayores niveles de bienestar y desarrollo. En periodos de aguda crisis como la Gran Depresión de 1930, millones de americanos tuvieron que vivir como lo hacían sus abuelos cincuenta años antes: les parecía una situación insoportable.

Por lo tanto, la diferencia que ahora observamos entre países ricos y pobres **se ha fraguado en muy poco tiempo**, ya que antes todas las regiones eran pobres. Todas han crecido desde entonces, pero unas lo han hecho a un ritmo mucho mayor que otras.

Ahora tenemos una sexta parte de la población que vive en un mundo de prosperidad y lujos, otra sexta parte padece la extrema pobreza (menos de 1\$ diario) y el resto se mueve en zonas intermedias.

Para alguien que no llega a los 20 años, 200 años le puede parecer mucho tiempo, pero debemos pensar que comparado con la historia de la humanidad no llegaría a ser la duración de **un día comparado con un año entero**.



Pobreza y colonialismo

Es frecuente que para tratar de explicar estas diferencias entre países, se recurra al argumento de denunciar que **la riqueza de unos es a costa de los otros**, y que la prosperidad de los países ricos se debe a que usurparon la riqueza a los pobres, sobretodo en la época del colonialismo.

La realidad es que el producto mundial bruto se ha multiplicado por cincuenta, y aunque sí es cierto que la época colonial implicó consecuencias negativas para estos países (como la inestabilidad política que padecen actualmente), la diferencia de crecimiento y de riqueza se explica por otros factores.

Los escalones de la pobreza

En nuestro entorno el bienestar se ha disparado en los últimos cien años: no sólo somos más ricos, tenemos más productos y de mayor calidad. Además ha aumentado la esperanza de vida de las personas: actualmente es más factible que un chico de 20 años conozca a sus abuelos, que un joven de similar edad hace 100 años tuviera a su madre viva.

Pero no en todas partes es igual, en los países pobres se considera **extrema pobreza** a los que subsisten con menos de 1\$ al día y muy pobres los que tienen menos de 2\$ diarios. Entre 2000 y 2004, la extrema pobreza se redujo casi en un 20%, logrando por fin rebajar la barrera de los 1.000 millones de personas, pero todavía son 2.500 millones los que malviven con menos de 2\$ diarios.

La pobreza relativa

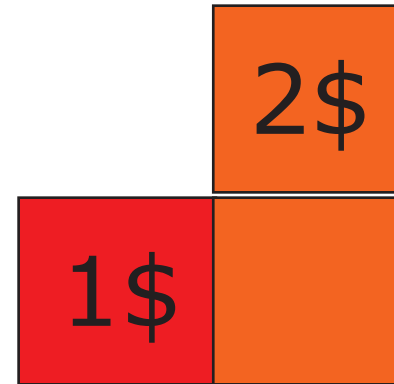
En los países desarrollados oficialmente son pobres los que tienen unos ingresos inferiores al 50% del ingreso medio (en la Unión Europea se considera el 60%).

De esta forma, si el salario medio en España está en 1.200 euros brutos, todos los que no alcancen los 720 euros son oficialmente pobres para la administración. Evidentemente es una pobreza relativa, que no tiene nada que ver con los otros dos escalones.

Pobres y pobres

Cuando leemos que en EEUU, la nación más rica y productiva del mundo, tiene más de 40 millones de pobres, debemos entender qué significa ser pobre allí: se define a la persona que no alcanza los 15.000 dólares anuales (50% del ingreso medio por persona).

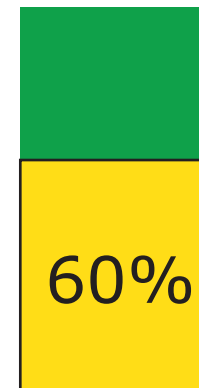
Si examinamos el interior de estos hogares pobres podemos observar: El 99% tiene frigorífico, el 64% aire acondicionado, el 97% tv en color, el 70% tv por cable, 60% lavadora y secadora y el 50% ordenador y conexión a internet.



Países pobres
(dólares diarios)

Extrema pobreza Muy pobres

Ingreso mensual medio



Países ricos
(dólares mensuales)

Causas de la pobreza

En ocasiones suele justificarse la ausencia de desarrollo en estos países con la existencia de gobernantes corruptos o barreras culturales que dificultan el crecimiento: “los pobres tienen la culpa de ser pobres”.

Los **programas de ajuste estructural** del FMI y del Banco Mundial estaban basados sobre todo en actuar sobre los deficientes gobiernos, sus excesivos gastos y su ineficiente intervención económica en la economía privada. Su lema era: privatización, liberalización y buen gobierno. La realidad ha resultado ser mucho más compleja y **el subdesarrollo suele venir ocasionado por la confluencia de varios factores:**

- **La trampa de la pobreza.** La propia pobreza es causa de estancamiento económico. Al no poder ahorrar, no se puede invertir en aumentar el capital y los habitantes se limitan a sobrevivir, muchas veces incluso dilapidando su capital natural (árboles, yacimientos...).

- **Geografía física.** Muchos países pobres tienen la peculiar característica de no tener salida al mar, por lo que sus costes de transporte son muy elevados. Que un país no tenga buen acceso al mar no significa que vaya a ser pobre, pero sí que puede tener más complicado salir de la pobreza si se encuentra aislado por barreras geográficas.

- **La trampa fiscal.** Hemos estudiado la importancia de la actuación del gobierno en las economías modernas y su papel en la construcción de infraestructuras necesarias para el desarrollo. Si un país está empobrecido no tiene capacidad para pagar impuestos, por lo que el gobierno tiene problemas para obtener recursos para la inversión.

- **Fallos de la acción del gobierno.** Si los gobiernos no realizan bien sus funciones, crean un clima de inestabilidad social y económica que puede originar guerras y revoluciones.

- **Barreras culturales.** Minorías étnicas y religiosas, mujeres y otros colectivos pueden verse afectados negativamente por acosos, boicots o normas sociales que les impidan el acceso a empleos o servicios básicos como la sanidad o la educación.

- **Geopolítica.** La mejor manera de alcanzar el crecimiento es mediante el comercio. Por eso cuando un país quiere perjudicar a otro, le bloquea económicamente.

- **Ausencia de innovación.** La innovación genera un círculo virtuoso: los mercados grandes aumentan los incentivos a innovar y la innovación aumenta el mercado. Esto explica uno de los motores del gran crecimiento de los últimos 200 años. En países empobrecidos con poco mercado no existen incentivos ni posibilidades para innovar.

- **La trampa demográfica.** Cuando las familias optan por tener muchos hijos no pueden permitirse invertir recursos en su nutrición, salud y educación, lo que causa el empobrecimiento también de su hijos.

Trampa pobreza

Geografía física

Trampa fiscal

Fallos gobierno

Barreras culturales

Geopolítica

Ausencia de innovación

Trampa demográfica

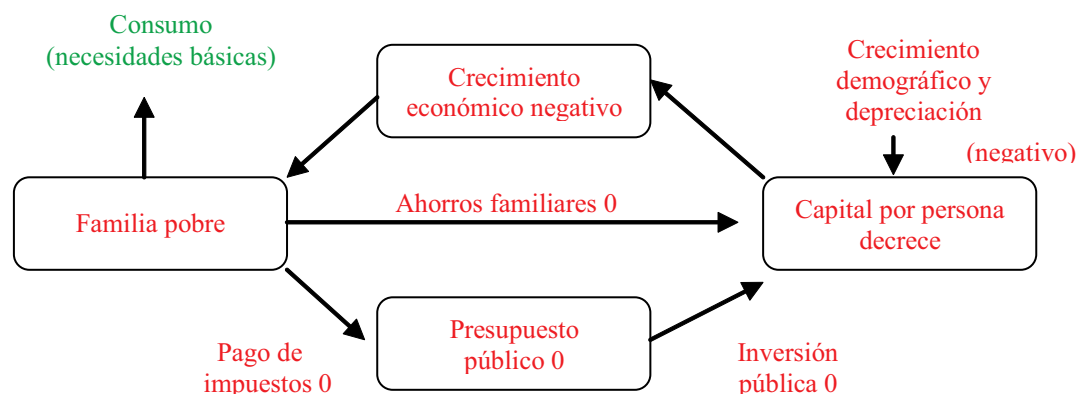
Subdesarrollo

Salir de la pobreza

La reciente historia ha demostrado que cuando un país logra poner el pie en el primer peldaño de la escalera del crecimiento y supera la trampa de la pobreza, se genera un dinamismo que origina un crecimiento económico sostenido.

Los países más pobres presentan niveles muy bajos de cualquier tipo de capital: humano (salud, educación, alimentación), empresarial (maquinaria, instalaciones...) infraestructuras (carreteras, energía..), natural (conservación biodiversidad y los ecosistemas), institucional (administración pública eficaz) e intelectual (investigación científica).

La trampa de la pobreza

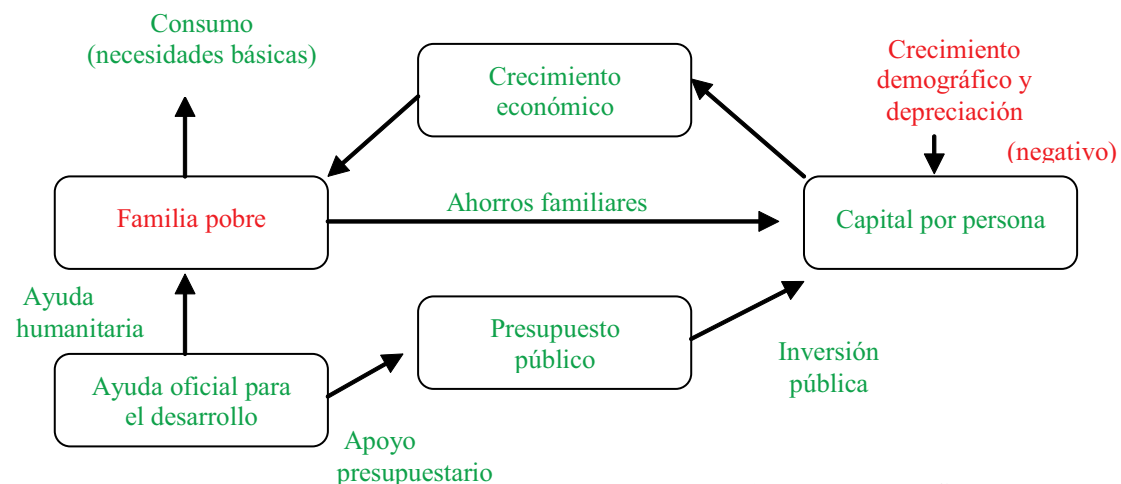


El fin de la pobreza

"Por primera vez en la historia nuestra generación tiene la oportunidad de acabar con la pobreza extrema de los países más necesitados del mundo".

BONO, prólogo de "El Fin de la pobreza" de Jeffrey Sachs.

Desactivación de la trampa de la pobreza



Estado + mercado

Se ha demostrado como lo más eficaz que el **gobierno** se centre en las inversiones de infraestructuras, capital humano, natural, institucional y parte del intelectual, y dejar en manos del **sector privado la gestión del capital empresarial** (financiado con ahorro privado del país).

La iniciativa privada suele ser más eficiente para la dirección y gestión de las empresas.

La globalización

Aunque desde finales del siglo XIX podemos hablar de la existencia de una economía mundial, en los últimos años la cantidad e intensidad de los intercambios a nivel mundial ha aumentado vertiginosamente.

Mundialización y globalización

La globalización es mucho más que la mundialización de la economía. El proceso ha desbordado la vertiente económica, adquiriendo implicaciones sociales, culturales y políticas.

La explosión de internet no sólo tiene consecuencias en los costes de transportes y comunicaciones empresariales: transforma completamente el modo de relacionarnos.

Lo valioso viene cada vez más encarnado en ideas y no en bienes tangibles. El **conocimiento** representa la inteligencia humana aplicada a la producción. Este factor humano, responsable de la innovación, también transforma el modo de relación y entretenimiento.

Consecuencias de la globalización

- El tiempo se acelera.
- La distancia muere.
- Muchos intermediarios se vuelven innecesarios.
- Las estructuras empresariales se transforman de pirámides a redes.
- Aumenta la volatilidad de los mercados financieros.
- Mejora la información y el conocimiento.

Singapur: la isla del conocimiento

Singapur es una pequeña ciudad-estado. A pesar de sus escasos recursos naturales lidera rankings de competitividad. Su renta per capita es de las más elevadas del mundo.

Su secreto: volcarse de pleno en la educación y el conocimiento.



La redes globales de producción

A lo largo de la historia de la producción podemos señalar tres particiones clave en el proceso productivo (Richard Baldwin):

- La fábrica de alfileres (Adam Smith): separación producción de consumo

El primer cambio estructural (separación de las unidades de producción de las de consumo) se produjo en la revolución industrial del S. XVIII. Las ventajas de la división del trabajo y la especialización provocaron una revolución de la productividad. El cambio no es sólo económico, la necesidad de mano de obra en las ciudades transformó la sociedad.

- El comercio internacional: separación del origen nacional de un producto y su consumo

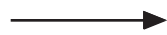
A finales del siglo XIX las reducciones de costes motivan un aumento sin precedentes del intercambio mundial. Hasta ese momento, los productos nacionales no tenían competencia, ya que sólo se importaban productos que no existían en el país y a precios muy elevados.

- Las redes globales de producción: fraccionamiento de los procesos productivos

En el siglo XXI los países ya no se especializan en bienes completos, si no en partes más pequeñas del proceso productivo de un bien. El nivel de desagregación no para de aumentar y de repartirse por toda la geografía mundial.

Particiones (unbundlings)

Revolución industrial (S. XVII)



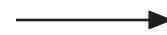
Separación producción de consumo

Comercio internacional (S. XIX)



Separación producción internacional de consumo nacional

Redes globales de producción (S. XXI)



Fraccionamiento a nivel mundial del proceso productivo

Desarrollo y globalización

La diferencia entre países ricos y pobres **se ha fraguado en muy poco tiempo**, ya que antes todos eran pobres.



En los países pobres existe **extrema pobreza**, en los ricos **pobreza relativa**.



La pobreza se origina por la confluencia de **múltiples factores** físicos, culturales y políticos.



Es necesario **desactivar la trampa de la pobreza** y generar crecimiento económico.



La **globalización** es mucho más que la mundialización de la economía: es un cambio social y cultural.



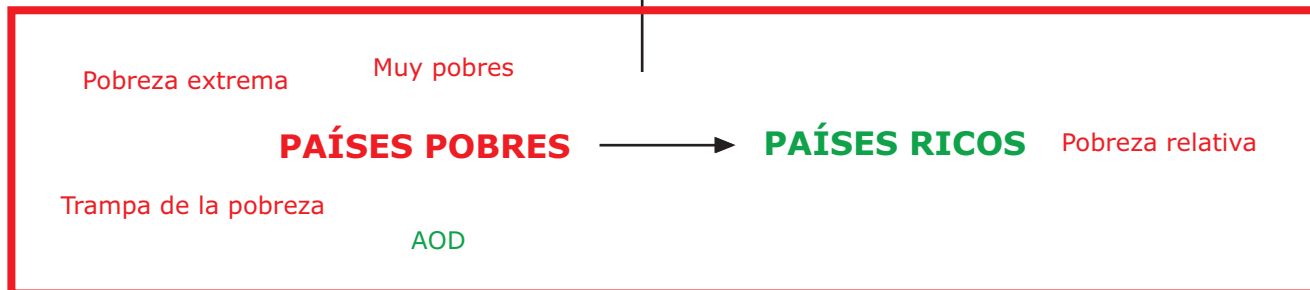
El proceso productivo se fragmenta por todo el mundo en partes pequeñas: **las redes globales de producción**

Muerte de la distancia



Conocimiento

CRECIMIENTO ECONÓMICO



¡SOBREVIVIMOS!

IMPACTO
MEDIOAMBIENTAL

Huella ecológica

Sostenibilidad



POLÍTICAS
MEDIOAMBIENTALES

Quien contamina paga

Facturas de contaminación

Ecoeficiencia

Crecimiento económico

Desarrollo económico

Desarrollo humano

Desarrollo sostenible

Informe Stern



EL CONSUMO

Consumo y medioambiente

Consumo y sociedad

Gen egoísta

Jaula de hierro

Insatisfacción

Consumo y felicidad

Consumo sostenible



BIENES COMUNES
GLOBALES

No excluyentes

No rivales

Coste marginal nulo

Bienes públicos

Free rider

Acuerdos supranacionales



MERCADO DE CARBONO

Dióxido de carbono

Cumbre de Río

Efecto invernadero

IPCC

Protocolo de Kioto

Conferencia de Copenhague

Bonos de carbono



INSTRUMENTOS
DE KIOTO

Mecanismo de Desarrollo Limpio

Mecanismo de Aplicación Conjunta

Comercio de Emisiones

TEMA 16
Economía
Sostenible

El impacto medioambiental

Sí, en los últimos años se ha reducido la extrema pobreza, ha aumentado la esperanza de vida y cada vez disponemos de más y mejores bienes y servicios para disfrutar, ¿no estamos en un sistema económico maravilloso?

El impacto humano

Estos logros son indiscutibles, pero la actividad económica moderna también ha ocasionado unos perversos efectos colaterales: elevados niveles de dióxido de carbono, deforestación, destrucción de la capa de ozono, pérdida de biodiversidad, agotamiento de recursos naturales...

Hace 200 años la población mundial no alcanzaba los 1.000 millones de personas y la mayor parte estaba sumida en la extrema pobreza, **la naturaleza se percibía como un recurso inagotable** y no se imaginaba ninguna restricción al crecimiento.

Pero actualmente el impacto de la actividad económica del hombre sobre el planeta (la “**huella ecológica**”) supera la capacidad de la Tierra para mantener este crecimiento de forma sostenible.

Conflicto de intereses

Además, los países ricos se han apropiado de un espacio medioambiental mayor del que les corresponde por tamaño. Tenemos un **conflicto de intereses muy grave** entre los países ricos que disfrutan de un gran nivel de vida y han creado el problema ambiental, y los países en desarrollo, que aspiran a salir de la pobreza y se están encontrando limitados por un problema que ellos no han creado.

Hacia la sostenibilidad

El interés creciente de la sociedad civil en estos problemas ambientales ha originado cambios en la actitud de las empresas y los gobiernos, por lo que ha comenzado el ineludible tránsito a una economía sostenible.

Actividad económica → Mejora calidad de vida

Huella ecológica

Impacto medioambiental

Conflicto de intereses

“No podemos resolver los problemas utilizando los mismos razonamientos que empleamos en crearlos”. **Albert Einstein**

Políticas medioambientales

Para abordar y superar el problema medioambiental se están desarrollando políticas basadas en la imposición, los incentivos y en la innovación.

Quien contamina paga

El uso de normativas de imposición y control se ha mostrado insuficiente para atajar el problema medioambiental, por lo que se está tendiendo a **utilizar los mecanismos del mercado** para intentar solucionarlo.

Se busca que las empresas contaminantes paguen un precio mayor y de esta forma tengan **incentivos económicos** para reducir su impacto medioambiental. Es el principio “Quien contamina paga”.

La informática ha revolucionado todos los campos incluido el ambiental, en la actualidad disponemos de tecnologías muy precisas para medir la contaminación efectiva de cada fábrica o cada vehículo, por lo que se puede empezar a emitir **“facturas de contaminación”** a empresarios y consumidores.

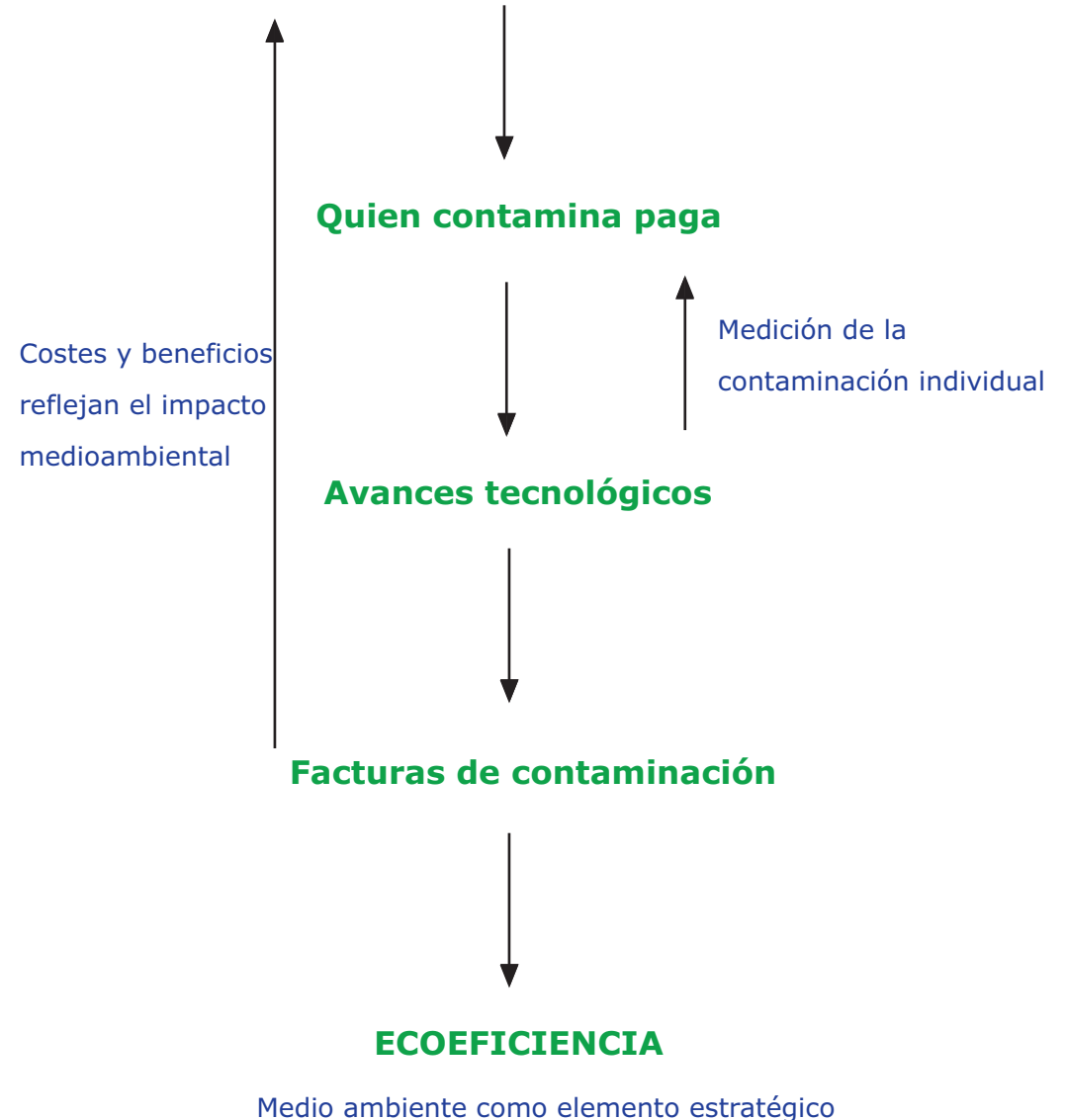
Conseguir que los precios de los bienes y servicios reflejen los costes y beneficios medioambientales se ha convertido desde el punto de vista técnico en una tarea asequible, pero el rechazo de los distintos agentes por diferentes intereses está complicando su aplicación.

Ecoeficiencia

El objetivo es que la política medioambiental sea un elemento fundamental de la estrategia de las empresas, y de esta manera si ignoran los problemas de contaminación y energéticos les acarree graves desventajas competitivas.

En este nuevo contexto, el medio ambiente pasa a ser un elemento esencial de la estrategia empresarial, al hablar de costes las empresas comienzan a utilizar el concepto de **ecoeficiencia**.

Impacto medioambiental



El paso a una economía sostenible

La reforma de la economía exige afrontar retos indispensables:

- Adaptar la economía al ecosistema

Es necesario restringir la actividad económica, ya que no podemos crecer más allá de los límites de la biosfera.

- Desarrollo en lugar de crecimiento

Crecimiento implica producir una mayor cantidad de bienes y servicios mientras que el objetivo de desarrollo es más cualitativo, busca mejorar el bienestar humano. La disposición de una mayor cantidad de riqueza no implica un mayor bienestar personal, incluso puede ser lo contrario.

- Ajustar los precios

El objetivo es que los precios reflejen los costes ambientales. Se recurre a **ecotasas** (impuestos o tasas por impacto medioambiental), **feebates** (combinación de tasa y desgravación fiscal) y **tasas por atasco** (impuestos sobre el tráfico de vehículos en el centro de las ciudades).

- Valorar las aportaciones de la naturaleza.

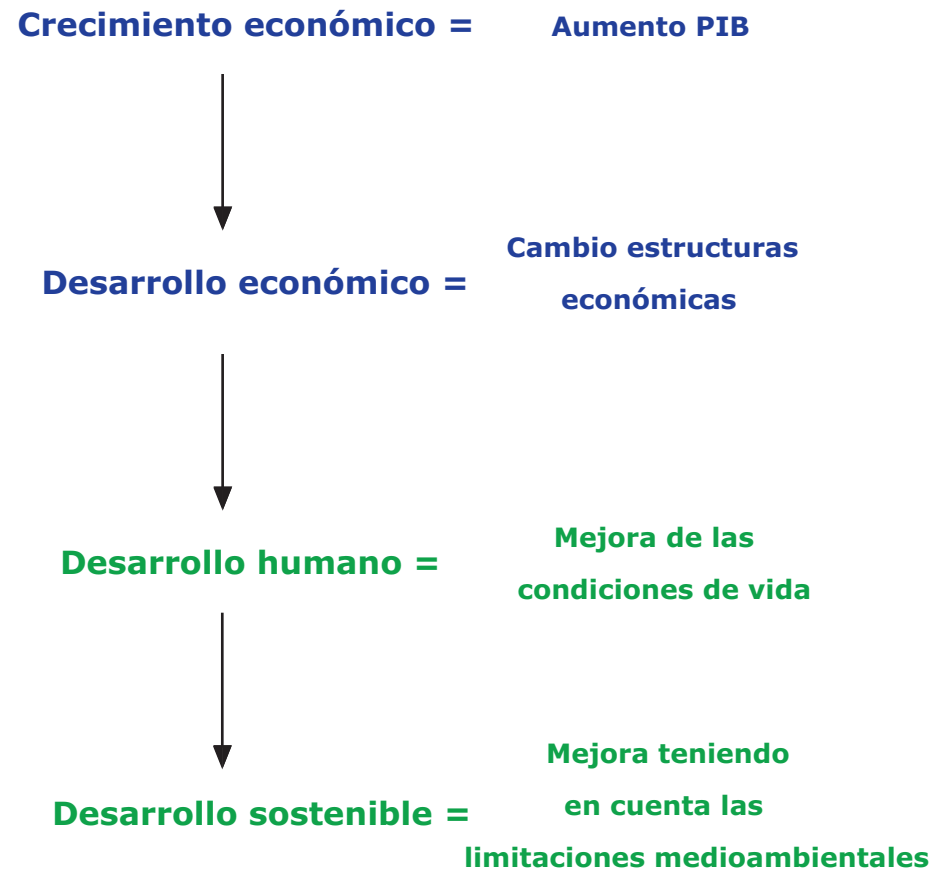
La naturaleza además de materias primas proporciona innumerables servicios que tienen un gran valor para la actividad económica : depuración de aire y agua, descomposición de residuos...El grave error de haber considerado estos valiosos servicios como gratuitos ha llevado a su despilfarro.

- El principio de precaución.

El daño que algunas actividades pueden infringir al ecosistema es tan grave, que se está optando por prevenir y controlar la actividad de empresas que pueden ser potencialmente peligrosas. Mediante instrumentos como el **contrato de fianza**, la empresa debe depositar, previamente a desarrollar su actividad, un depósito económico con el fin reducir sus incentivos para incurrir en daños ambientales.

- La gestión de los bienes comunes.

Cuando todo el mundo puede acceder a un recurso común sin restricciones por lo general se agota. En algunos casos la privatización de estos recursos (creando un sistema de derechos de propiedad) ha dado buenos resultados, pero es muy discutible para bienes como la atmósfera o las reservas oceánicas. Alcanzar consensos en la gestión de estos recursos es un reto ineludible.



El coste de parar el cambio climático

El informe económico independiente “Stern” valoró el coste de reducir el cambio climático en **1% del PIB mundial**, unos 650.000 millones de dólares del 2007.

Es una cantidad importante pero muy inferior al coste estimado de la guerra de Irak (2 billones de dólares). El “no hacer nada” implicaría, debido al agotamiento de los recursos y al deterioro medioambiental, una caída del PIB mundial del 20% en el presente siglo.

Consumo y medio ambiente

El impacto sobre el medio ambiente viene determinado por el número de personas sobre la tierra (¡y vamos camino de los 7.000 millones!) y su forma de vida (cada mes millones de personas están saliendo de la pobreza y se están sumando al estilo consumista de los países ricos).

Consumo e insatisfacción

Si la población no para de aumentar, para reducir el impacto medioambiental tenemos que actuar en dos sentidos: la innovación y el cambio de estilos de vida.

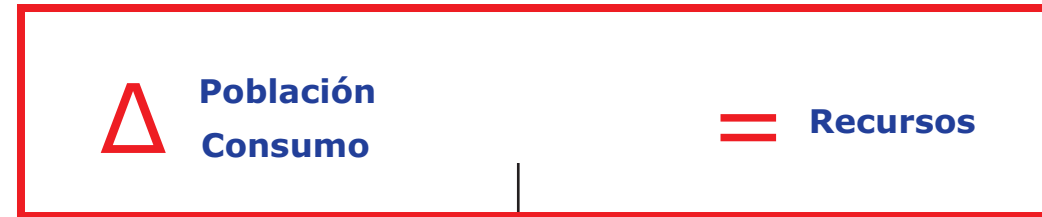
Es comprensible que para la ciencia económica tradicional el bienestar se identificara a la posibilidad de consumir. Era un escenario plagado de pobreza en el que muy pocos podían disfrutar de una alimentación regular y saludable, por lo que se estableció un principio lógico en ese contexto: **cuanto más consumo más felicidad.**

Actualmente nos encontramos en el extremo opuesto, una vez superado el problema de la subsistencia el hombre consume cada vez más por motivos muy distintos a la mera supervivencia.

El desarrollo económico ha triplicado la esperanza de vida en los últimos 250 años, con ello **ha aumentado el nivel de bienestar económico pero también el de insatisfacción.**

En las sociedades laicas el consumismo ha sustituido en muchos casos al consuelo que daba la religión como el sentido de la vida o el vacío existencial, por lo que una vez que **el hombre no tiene que luchar diariamente por sobrevivir le surgen otras preocupaciones vitales**, y cuanto más consciente es de su mortalidad, más se esfuerza por aumentar su autoestima.

En una sociedad materialista **la autoestima se busca principalmente mediante el consumo de bienes materiales**, pero paradójicamente con el mayor consumo lo que aumenta es el nivel de insatisfacción y de ansiedad, que se traduce en mayor consumo de alcohol, drogas, ansiolíticos y el crecimiento de, año tras año, depresiones y suicidios en las sociedades desarrolladas.



Desequilibrio creciente

Innovación

Cambio de hábitos de consumo

“Vivir sencillamente para que otros puedan sencillamente vivir”
Mahatta Gandhi

Consumo y felicidad

La familia, la salud, la amistad, la pertenencia y aceptación a un grupo y la búsqueda de un sentido de la vida son los factores que tienen una relación directa con la felicidad.

El consumo muchas veces busca indirectamente alcanzar estos factores, pero en la práctica no los alcanza y **la relación entre incremento de ingresos y aumento de la felicidad es inexistente a partir de un nivel determinado** de renta (algunos estudios la estiman en unos 10.000-15.000 euros anuales).

La riqueza material se convierte en un sustituto muy pobre de los verdaderos cimientos de la felicidad.

El gen egoísta

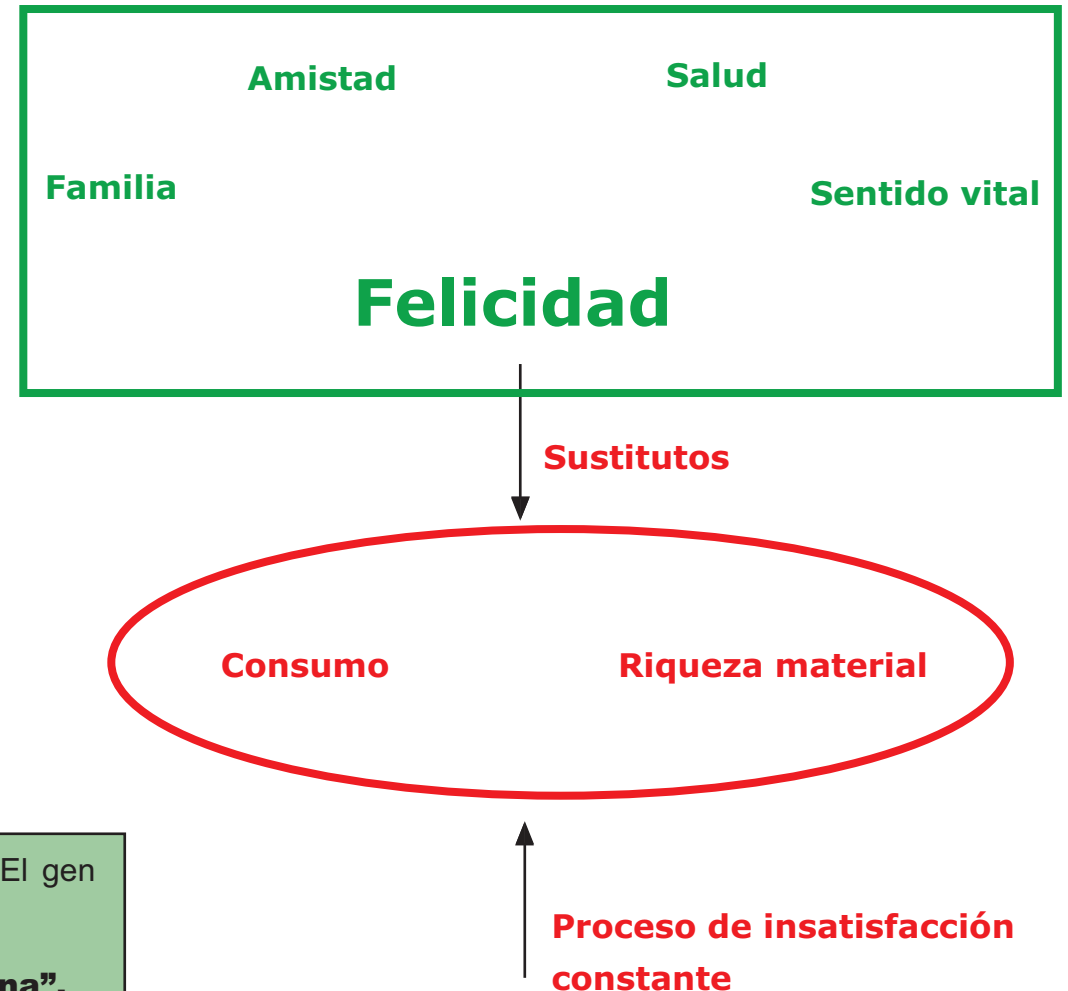
Otra explicación complementaria de la neurosis colectiva por el consumo en las sociedades desarrolladas proviene de los psicólogos evolutivos.

Remontan los **deseos consumistas** a nuestros orígenes ancestrales: la naturaleza humana estaría condicionada por el instinto de supervivencia, y en concreto por el afán sexual de encontrar pareja para reproducirse y mantener la especie.

Esta competición sexual se traduce en conseguir los recursos materiales que pueden facilitar estos objetivos, a medida que la sociedad crece y se hace más rica, aumenta la necesidad de tener más recursos, por lo que se origina un **proceso de insatisfacción constante**.

El biólogo evolutivo Richard Dawkins (autor del bestseller científico “El gen egoísta”) sentencia:

“La sostenibilidad no es intrínseca a la naturaleza humana”.



Consumo y sociedad

El sistema de producción capitalista ha demostrado una capacidad extraordinaria para generar riqueza, pero una vez que el grueso de la población mundial ha salido de la pobreza aparecen nuevos problemas: las desigualdades y la disminución de las relaciones sociales.

Cambios en las relaciones sociales

El sistema competitivo de mercado genera una dinámica de “creación destructora” que mejora en muchos aspectos la vida de las personas, pero también aparece el miedo a verse marginado de ese progreso: perder el trabajo, reducción del estatus profesional...

La **desigualdad genera ansiedad** y las personas que tratan de reducir esta ansiedad mediante el consumo material se sienten más infelices y caen en una espiral de insatisfacción-consumo-satisfacción momentánea y.. vuelta a la insatisfacción-consumo...

A pesar de la revolución social que han propiciado las tecnologías de la comunicación, en los últimos diez años ha disminuido la participación en actividades sociales y comunitarias.

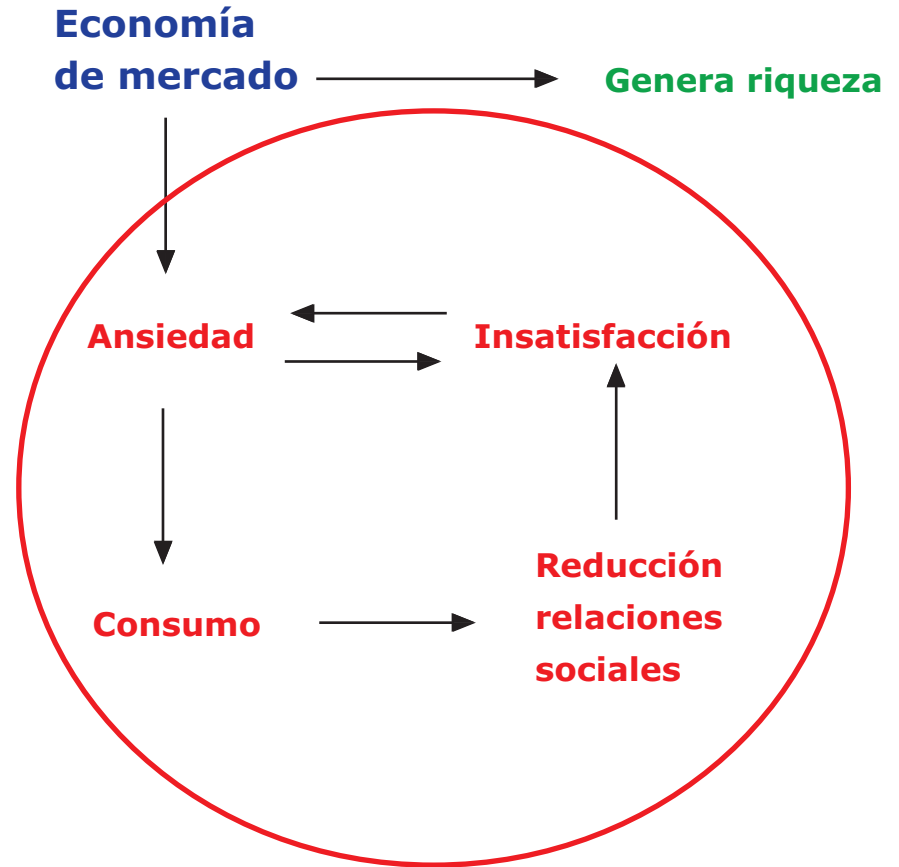
El nivel de opulencia ha llevado a que muchas personas puedan permitirse vivir solas y optar por no mantener relaciones y vínculos familiares no deseados. Todos estos intensos y repentinos cambios han provocado una pérdida de armonía en las relaciones sociales.

I will if you will (yo lo haré si tú lo haces)

Uno de los principales motivos para consumir es la imitación de las pautas de consumo del entorno.

Recientes estudios apuntan a que las personas miden su felicidad en función de **consumir igual o por encima** del círculo que le rodea, prefiriendo, ganar menos dinero si su entorno gana todavía menos.

Esto nos puede dar clave para encontrar los incentivos y estímulos adecuados para establecer pactos sociales de reducción de consumo.



El sueldo del cuñado

En los países desarrollados la percepción de riqueza es muy subjetiva, estando en función del entorno social y familiar que nos rodea. Así, sorprendentemente un factor determinante en el sentimiento de riqueza de un hombre casado suele ser...¡la **comparación de sus ingresos** con los de su cuñado!.

Consumo sostenible

Sostenibilidad es vivir bien dentro de unos límites, fijando estos límites podemos conjugar el aumento de la población mundial con la aspiración legítima de una gran parte de la humanidad a salir del subdesarrollo y la pobreza.

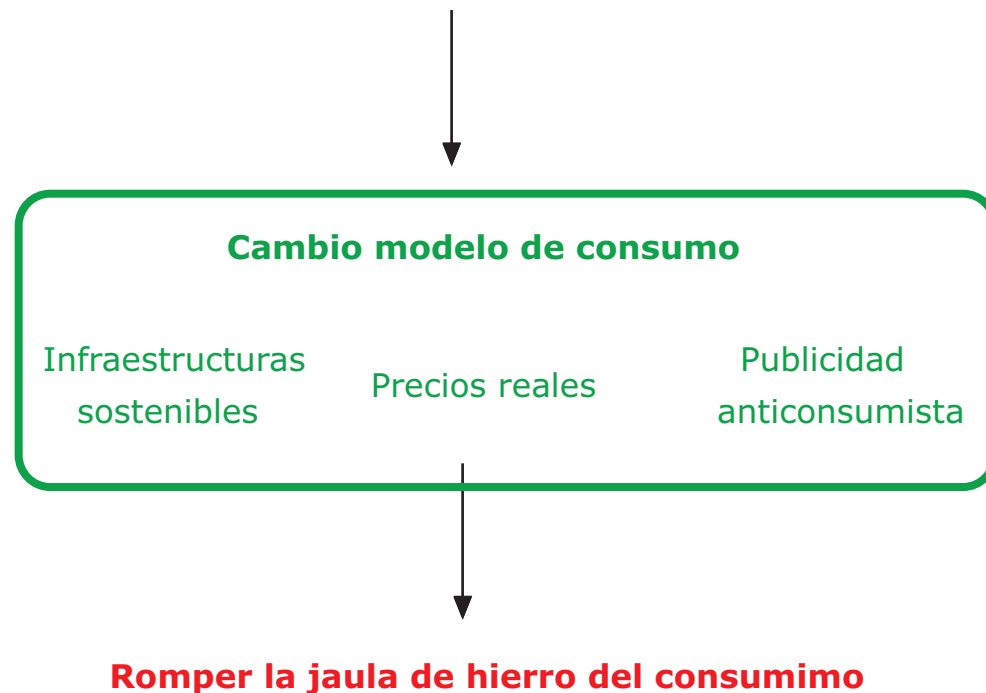
Cambiar el modelo de consumo

Es prioritario cambiar el modelo de consumo y hay que entender que consumir menos no implica un mundo más pobre, al contrario, puede llevar a una sociedad más rica emocional, espiritual y socialmente.

Para ello, las medidas que se están comenzando a aplicar y de cuyo éxito depende en gran medida la sostenibilidad de nuestro mundo son:

- Crear infraestructuras orientadas a esta sostenibilidad (redes de transportes públicos eficaces y servicios de reciclaje, eficiencia energética y reutilización).
- Promover que los consumidores y productores reciban las “señales” adecuadas para que tengan incentivos a consumir unos productos en lugar de otros.
- Internalizar este consumo sostenible en los precios de los bienes y los factores productivos es un medio ineludible para utilizar el poderoso mecanismo de mercado a favor de la sostenibilidad.
- Fijar límites a la publicidad. Teóricamente la publicidad informa y persuade, pero la fuerte presión de ésta se ha vinculado a graves problemas actuales, por lo que se señala como una de las principales causas de obesidad infantil. Países como Noruega han empezado a emitir “anuncios anticonsumo”.

Sostenibilidad



La “jaula de hierro” del consumismo

El resultado final es una sociedad atrapada en un creciente consumo por fuerzas que escapan al control de los individuos. Cautivados por los orígenes evolutivos de la humanidad, bombardeados por los anuncios persuasivos y seducidos por la novedad, los consumidores son como niños en una tienda de golosinas, que saben que es malo comer dulce pero no pueden resistirse a la tentación. En este sistema **nadie es libre**. La gente está atrapada por sus propios deseos y las empresas se ven empujadas por la necesidad de generar valor para sus accionistas maximizando sus ganancias. La naturaleza y las estructuras sociales se combinan para encarcelar a las personas en la “jaula de hierro” del consumismo.

Superar la tragedia de los bienes comunes globales

Los bienes públicos se caracterizan por ser no rivales, no excluyentes y tener coste marginal nulo. Los gobiernos intervienen y los dotan a la sociedad ya que ninguna empresa privada tendría incentivos a ello por el problema del usuario gratuito (free rider).

Los bienes comunes globales

El problema es que no existe un gobierno mundial que gestione los bienes comunes globales como la atmósfera, o las aguas oceánicas, por lo que cada país individualmente tiene incentivos a contaminar más, ya que recibe directamente los beneficios de su acción (más producción) y reparte mundialmente el coste (más contaminación global).

Definir los derechos de propiedad medioambientales

Sabemos que una de las instituciones fundamentales del sistema económico capitalista son los derechos de propiedad.

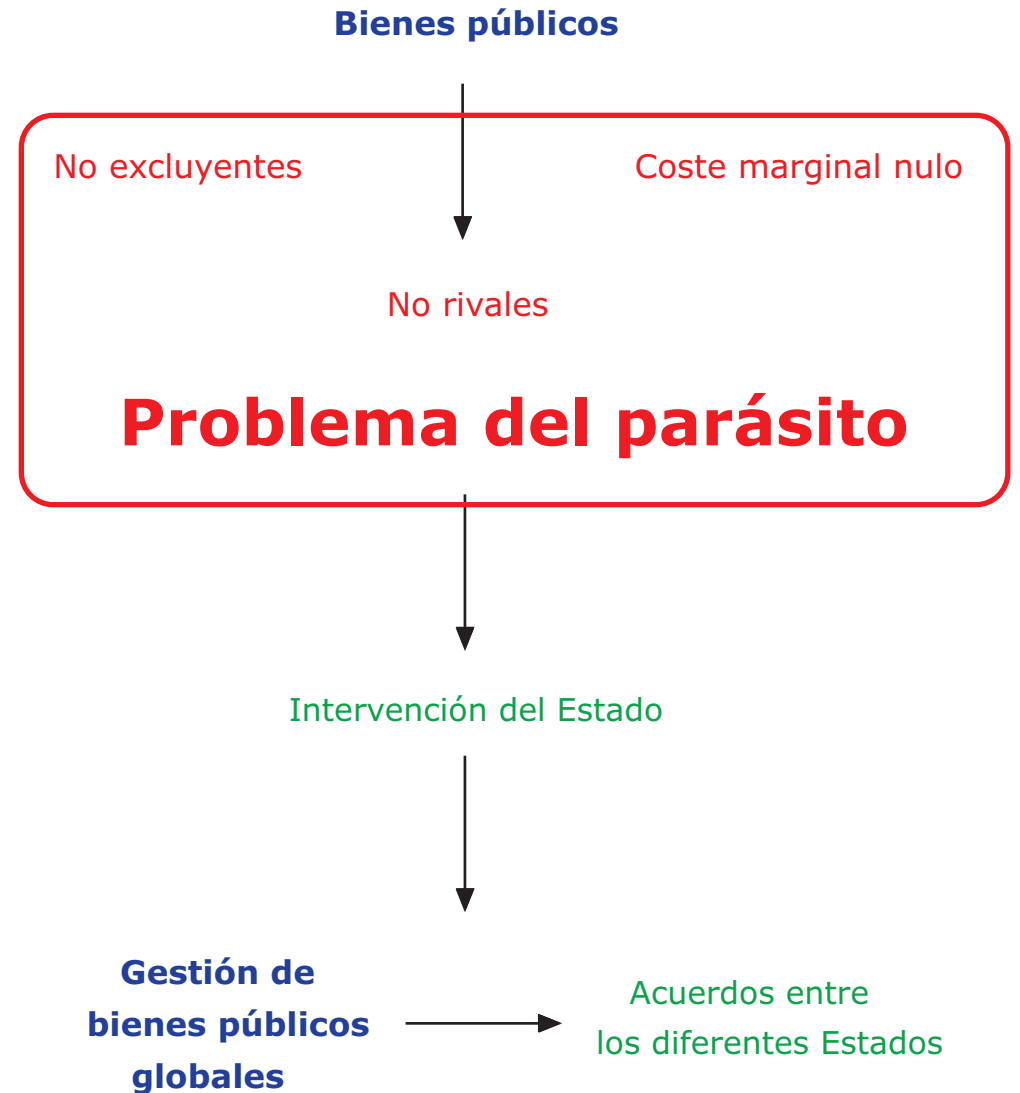
Su existencia se traducía en incentivos para cuidar e invertir en las propiedades, promoviendo la innovación y el crecimiento económico.

Pero muchos países no tienen la estabilidad suficiente para garantizar estos derechos, y les cuesta mucho subirse a la escalera del desarrollo.

También conocemos que los bienes comunes tienden a descuidarse ya que las personas por lo general sólo se esfuerzan y sacan lo mejor de sí mismas cuando buscan algo a cambio: un beneficio económico, el acceso a una beca, una marca deportiva....

El sistema de gestión estatal de estos recursos ha resultado un ineficaz, por lo que el único camino eficiente hasta ahora parece ser la definición de derechos de propiedad globales sobre el medio ambiente.

El problema es que los acuerdos internacionales son difíciles de alcanzar al perseguir cada país sus propios intereses.



El reto de la gestión del dióxido de carbono

El dióxido de carbono (CO₂) es uno de los gases del **efecto invernadero** que contribuye a que pueda existir vida en La Tierra. Sin su existencia la tierra sería un auténtico bloque de hielo.

Sin embargo su presencia en exceso provoca que aumente este efecto ocasionando temperaturas terrestres más altas y haciendo peligrar la vida en el planeta. La actividad del hombre ha provocado este exceso y como consecuencia sufrimos un grave problema de **calentamiento global**.

Necesidad de consciencia global del problema

La repercusión mediática del problema ha ido aumentando paulatinamente en los últimos veinte años.

En 1988 la ONU y la Organización Meteorológica Mundial promueven la creación del **Grupo Intergubernamental sobre el Cambio Climático** (IPCC) para analizar y difundir el problema.

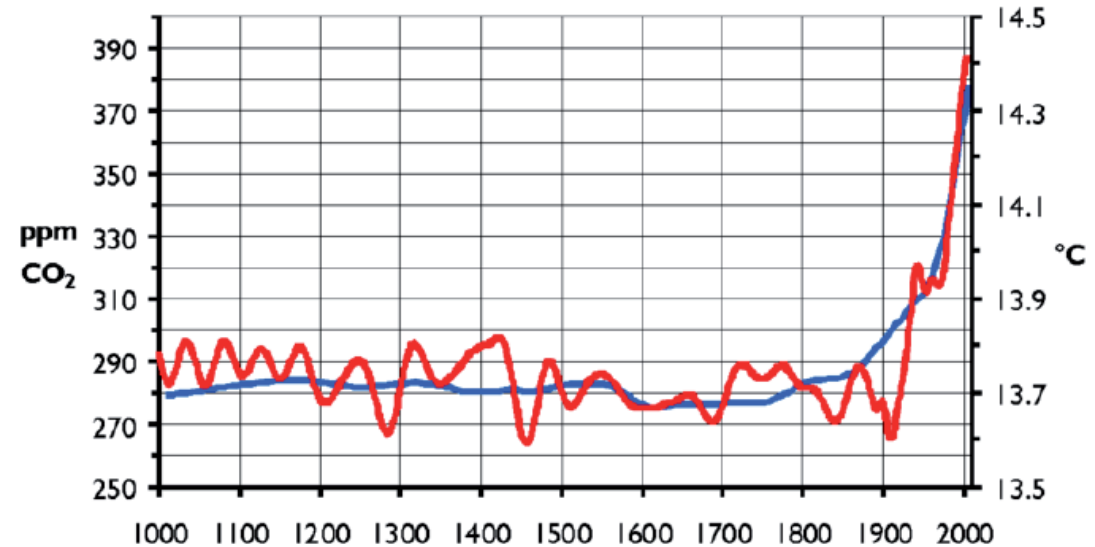
Basándose en sus informes y conclusiones tiene lugar la **Cumbre de la Tierra en Rio de Janeiro** (1992), en la que se aprueba la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC).

Los acuerdos de esta cumbre se concretaron con la firma del famoso **Protocolo de Kioto** (1997).

Lamentablemente, hasta una década más tarde no llega el reconocimiento público de este problema con la otorgación del **Premio Nobel de la Paz** en 2007 al IPCC y a Al Gore, responsable este último de un documental ("Una verdad incómoda") que expone y difunde el problema a nivel mundial.

En diciembre de 2009 tiene lugar en **Copenhague** la Conferencia Internacional sobre el Cambio Climático. Su objetivo era "la conclusión de un acuerdo jurídicamente vinculante sobre el clima, válido en todo el mundo, que se aplica a partir de 2012" (fecha en la que finaliza Kioto).

En Copenhague no se pudo lograr un acuerdo claro de cómo lograr este objetivo, se aprobó un vago proyecto y quedan sólo dos años para la finalización de protocolo de Kioto.



Evolución del dióxido de carbono en la atmósfera (azul) y la temperatura media global (rojo). Fuente: UNEP

"Imaginen que están conduciendo su coche y que cada poco más de tres kilómetros tiran un kilo de basura por la ventanilla y que todos los conductores hacen lo mismo...Pues bien, esto es exactamente lo que estamos haciendo, solo que no se ve. Lo que estamos tirando es un kilo de CO₂; esto es en promedio lo que va a la atmósfera con cada tres kilómetros que recorremos."

Nate Lewis, citado por Thomas Friedman en **Caliente, plana y abarrotada** (2009)

El mercado de carbono

Para reducir las emisiones de CO2 los economistas han diseñado mecanismos para crear los incentivos adecuados.

El comercio más grande del mundo

Algunos países y regiones están estableciendo límites a los grandes emisores de CO2 (centrales eléctricas y determinadas industrias).

El proceso es el siguiente: fijan un “techo” de contaminación asumible anualmente y asignan **“derechos a contaminar”** (bonos de carbono), de tal forma que si una industria mejora su eficiencia tecnológica y contamina menos, puede vender sus derechos de contaminar no utilizados a otras industrias cuyas emisiones son mayores de las autorizadas.

Ha nacido el que será para muchos expertos el comercio más grande del siglo XXI: el mercado de carbono.

Las dificultades de pasar de la teoría a la práctica son muchas, pero la efectividad de este tipo de mercados se demostró en los años 90 con los **bonos de dióxido de azufre y óxido de nitrógeno** que contribuyeron a paliar los efectos de la lluvia ácida.

Con la firma del Protocolo de Kioto aparece el compromiso de reducir los gases de efecto invernadero entre 2008 y 2012 en un porcentaje medio del 5,2% respecto a los niveles de 1990. Los compromisos son vinculantes desde 2005, y en el 2009 lo han firmado y ratificado casi la totalidad de países del mundo. EEUU lo ha firmado, pero no ratificado.

En la UE se realizó un “reparto de la carga”, de forma que en función de las características y necesidades de cada país se estableció un derecho a contaminación respecto el nivel de 1990.

En la web del **Ministerio de Medio Ambiente** hay información muy detallada sobre el cambio climático y los esfuerzos de España para cumplir Kioto.

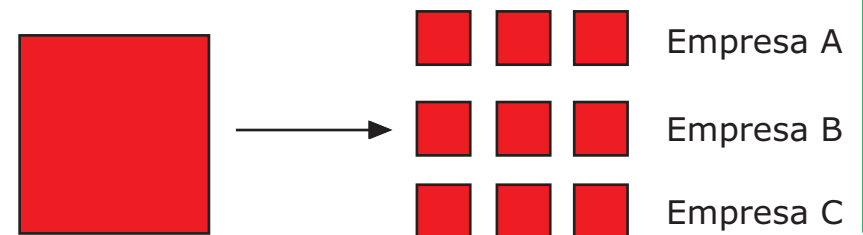
http://www.mma.es/portal/secciones/cambio_climatico/

Techo de contaminación asumible

Bonos de carbono = derechos a contaminar

Comercio de bonos

Incentivos a reducir contaminación



Los instrumentos de Kioto

Para lograr los objetivos marcados en el protocolo, con un coste mínimo para los países, se definieron los siguientes instrumentos:

- El Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL)

Permite compensar las emisiones invirtiendo en reducción de emisiones en países en desarrollo que han firmado el Protocolo pero no están sujetos a reducciones.

- El Mecanismo de Aplicación Conjunta (MAC)

En este caso la compensación tiene lugar en países que sí están sujetos a reducciones específicas.

- El Comercio de Emisiones

Posibilita el intercambio de estos derechos de contaminación.

El reparto de los derechos

Las dos opciones principales son: subasta o adjudicación directa.

En la **subasta** las compañías pujan estableciéndose un precio de mercado del derecho a contaminar.

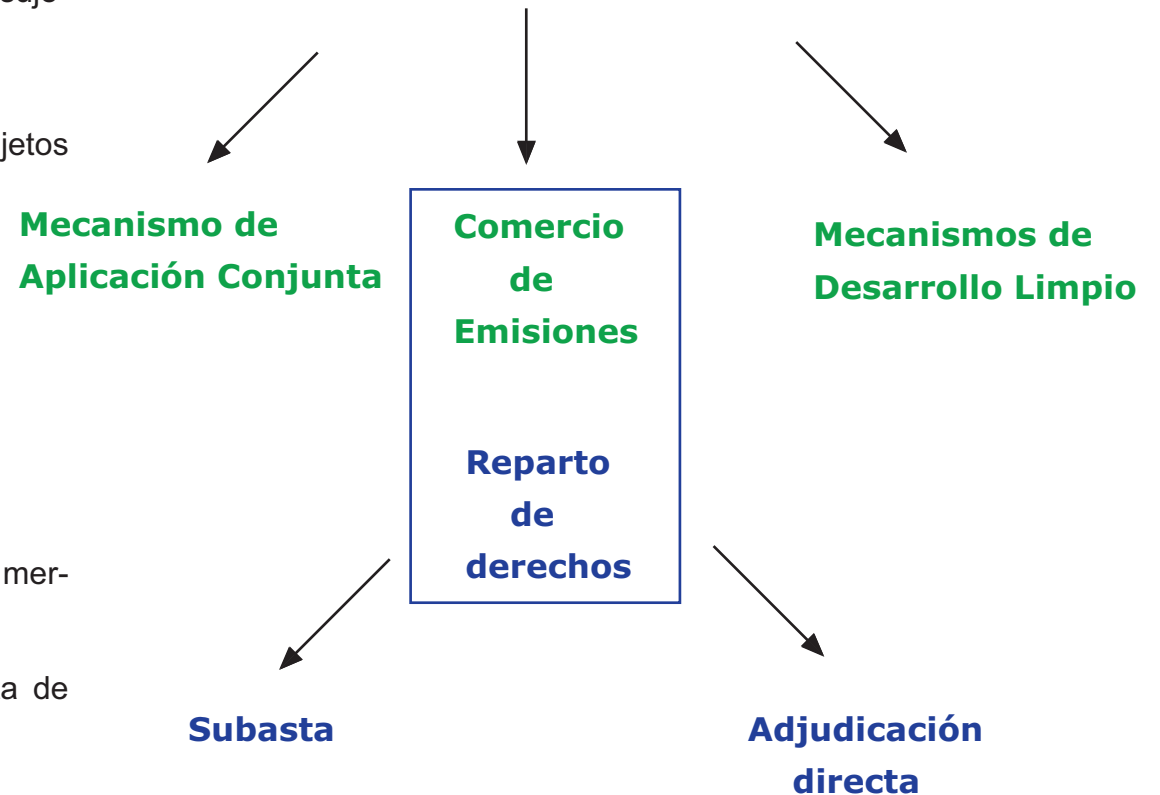
En la **adjudicación** las empresas reciben una cantidad gratuita de derechos en base a sus emisiones anteriores.

Gran parte de los economistas creen más efectiva la subasta, ya que obliga a las empresas a valorar más su impacto medioambiental al aumentar su coste medio de producción.

Con el ingreso obtenido se puede apoyar a sectores más eficientes energéticamente. Evidentemente los empresarios prefieren la opción de la adjudicación gratuita, ya que el aumento de sus costes por motivos medioambientales les llevaría a no ser competitivos con las industrias de países que no hayan ratificado el Protocolo.

La UE se ha inclinado principalmente por este método de adjudicación, por lo que actualmente se subastan menos del 10% de los derechos.

Instrumentos de Kioto



TerraPass.com o como ser neutros en carbono

TerraPass es un agente de bolsa de bonos de Carbono. En su web dispones de diversas calculadoras para estimar tu impacto medioambiental, a continuación **puedes adquirir bonos que compensen este impacto** mediante la inversión en proyectos de eficiencia energética.

Cada día son más las empresas que con la compra de un bien o servicio ofrecen gratuitamente el bono compensatorio.

Economía sostenible

La actividad económica mejora la calidad de vida, pero crea un **impacto medioambiental** que puede ser irreversible.



El medio ambiente se debe convertir en un **punto esencial** de la estrategia empresarial.



El **desarrollo económico** ha aumentado el bienestar pero también ha producido una gran insatisfacción.



Es necesario **acuerdos supranacionales** para gestionar los bienes comunes globales.



El exceso de actividad económica ha provocado un **exceso de dióxido de carbono** que amenaza al planeta..



El **comercio de carbono** establece tope a la contaminación e incentiva la adopción de procesos productivos limpios.

