



Economía

Bachillerato

Sexto Cuatrimestre

Mayo – Agosto

---

## Marco Estratégico de Referencia

---

### **Antecedentes históricos**

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1979 con el inicio de actividades de la normal de educadoras “Edgar Robledo Santiago”, que en su momento marcó un nuevo rumbo para la educación de Comitán y del estado de Chiapas. Nuestra escuela fue fundada por el Profesor Manuel Albores Salazar con la idea de traer educación a Comitán, ya que esto representaba una forma de apoyar a muchas familias de la región para que siguieran estudiando.

En el año 1984 inicia actividades el CBTiS Moctezuma Ilhuicamina, que fue el primer bachillerato tecnológico particular del estado de Chiapas, manteniendo con esto la visión en grande de traer educación a nuestro municipio, esta institución fue creada para que la gente que trabajaba por la mañana tuviera la opción de estudiar por las tardes.

La Maestra Martha Ruth Alcázar Mellanes es la madre de los tres integrantes de la familia Albores Alcázar que se fueron integrando poco a poco a la escuela formada por su padre, el Profesor Manuel Albores Salazar; Víctor Manuel Albores Alcázar en julio de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró en la docencia en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de cobranza en 1999.

En el año 2002, Víctor Manuel Albores Alcázar formó el Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. para darle un nuevo rumbo y sentido empresarial al negocio familiar y en el año 2004 funda la Universidad Del Sureste.

La formación de nuestra Universidad se da principalmente porque en Comitán y en toda la región no existía una verdadera oferta Educativa, por lo que se veía urgente la creación de una institución de Educación superior, pero que estuviera a la altura de las exigencias de los

jóvenes que tenían intención de seguir estudiando o de los profesionistas para seguir preparándose a través de estudios de posgrado.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzitol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y educativos de los diferentes campus, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca.

## **Misión**

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores, colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

## **Visión**

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, y a través de nuestra plataforma virtual tener una cobertura global, con un crecimiento sostenible y las ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

## **Valores**

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

## Escudo



El escudo del Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. está constituido por tres líneas curvas que nacen de izquierda a derecha formando los escalones al éxito. En la parte superior está situado un cuadro motivo de la abstracción de la forma de un libro abierto.

## Eslogan

“Mi Universidad”

## ALBORES



Es nuestra mascota, un Jaguar. Su piel es negra y se distingue por ser líder, trabaja en equipo y obtiene lo que desea. El ímpetu, extremo valor y fortaleza son los rasgos que distinguen.

---

## Intervención Psicopedagógica.

---

**Objetivo de la materia:** Ayudar a los estudiantes de áreas ajenas a la economía a entender cómo trabaja esta disciplina y cómo se puede conseguir que funcione mejor.

### Unidad I

#### Introducción a la economía

- I.1 Concepto de economía
- I.2 Escasez o necesidad
- I.3 Recursos productivos
- I.4 Bienes, servicios y actividad económica
- I.5 Problemas económicos fundamentales de toda sociedad
- I.6 Coste de oportunidad
- I.7 Agentes económicos
- I.8 Principio costo- beneficio
- I.9 Análisis marginal
- I.10 Principio de los incentivos
- I.11 Principio de eficiencia y equidad

### Unidad 2

#### Teorías y modelos económicos

- 2.1 Teorías, supuestos y métodos científicos
- 2.2 Los modelos y su utilización
- 2.3 Racionalidad

- 2.4 Crecimiento económico
- 2.5 La especialización y el intercambio
- 2.6 Mercado
- 2.7 Microeconomía y macroeconomía

## **Unidad 3**

### **Oferta, demanda y mercado**

- 3.1 El funcionamiento de los mercados
- 3.2 El precio de mercado
- 3.3 Tipos de mercado
- 3.4 Demanda
- 3.5 Ley de la demanda
- 3.6 Oferta
- 3.7 Ley de la oferta
- 3.8 Equilibrio en el mercado
- 3.9 El funcionamiento de los mercados y la asignación de recursos
- 3.10 Los efectos del establecimiento de un precio máximo

## **Unidad 4**

### **Globalización y empresa**

- 4.1 La empresa
- 4.2 El empresario
- 4.3 Tipos de empresa según su naturaleza jurídica
- 4.4 La actividad productiva de la empresa
- 4.5 EL PIB (Producto interno bruto)
- 4.6 La función del dinero
- 4.7 Comercio internacional
- 4.8 El Ciclo económico
- 4.9 Las fluctuaciones cíclicas

4.10 El índice de pobreza

4.11 Globalización

4.12 Desempleo

**Criterios de evaluación:**

<b>No</b>	<b>Concepto</b>	<b>Porcentaje</b>
1	Trabajos Escritos	10%
2	Actividades web escolar	20%
3	Actividades Áulicas	20%
4	Examen	50%
<b>Total de Criterios de evaluación</b>		<b>100%</b>

# INDICE

## Unidad I

### Introducción a la economía

1.1	Concepto de economía.....	10-12
1.2	Escasez o necesidad.....	12-14
1.3	Recursos productivos.....	14-16
1.4	Bienes, servicios y actividad económica.....	16
1.5	Problemas económicos fundamentales de toda sociedad .....	16-19
1.6	Coste de oportunidad.....	19-21
1.7	Agentes económicos.....	21-22
1.8	Principio costo- beneficio.....	22-23
1.9	Análisis marginal.....	23-25
1.10	Principio de los incentivos.....	25-30
1.11	Principio de eficiencia y equidad.....	30-32

## Unidad 2

### Teorías y modelos económicos

2.1	Teorías, supuestos y métodos científicos.....	33-37
2.2	Los modelos y su utilización.....	37-40
2.3	Racionalidad.....	40-44
2.4	Crecimiento económico.....	44-46
2.5	La especialización y el intercambio.....	46-50
2.6	Mercado.....	50-53
2.7	Microeconomía y macroeconomía.....	54-55

## Unidad 3

### Oferta, demanda y mercado

3.1	El funcionamiento de los mercados .....	56-57
3.2	El precio de mercado.....	57-59



3.3	Tipos de mercado.....	59
3.4	Demanda.....	59-61
3.5	Ley de la demanda.....	62-69
3.6	Oferta.....	69-70
3.7	Ley de la oferta.....	70-73
3.8	Equilibrio en el mercado.....	73-79
3.9	El funcionamiento de los mercados y la asignación de recursos.....	79-81
3.10	Los efectos del establecimiento de un precio máximo.....	81-85

## **Unidad 4**

### **Globalización y empresa**

4.1	La empresa.....	86
4.2	El empresario.....	86-87
4.3	Tipos de empresa según su naturaleza jurídica.....	87-88
4.4	La actividad productiva de la empresa.....	88-90
4.5	EL PIB (Producto interno bruto).....	90-93
4.6	La función del dinero.....	93-96
4.7	Comercio internacional.....	96-98
4.8	El Ciclo económico.....	98-101
4.9	Las fluctuaciones cíclicas.....	101-103
4.10	El índice de pobreza.....	103-107
4.11	Globalización.....	107-111
4.12	Desempleo.....	112-113

## Unidad I

### Introducción a la economía

**Objetivo de la unidad.** *Que el alumno conozca el campo de estudio de la economía, las principales características de esta ciencia social. Además que identifique la incidencia de los problemas económicos en la vida diaria de los seres humanos.*

#### I.1 Concepto economía

La palabra economía proviene del griego oikonomos, que significa “el que administra una casa”. Al principio este origen podría parecer peculiar, pero de hecho, las casas y la economía tienen mucho en común. En una casa se deben tomar muchas decisiones: debe decidirse cuáles tareas serán realizadas por cada uno de sus miembros y qué recibirán a cambio. ¿Quién cocina? ¿Quién lava la ropa? ¿A quién le toca un postre extra en la cena? ¿Quién decide qué se verá en la televisión? En suma, en una casa se deben distribuir los recursos, que son escasos, entre los diferentes miembros según sus habilidades, esfuerzos y deseos. (Mankiw, 2012)

Al igual que una casa, la sociedad enfrenta numerosas decisiones. Una sociedad debe encontrar la manera de decidir qué trabajos deben realizarse y quién llevará a cabo estas tareas. Se necesitan personas que trabajen la tierra, otras que confeccionen ropa, otras que diseñen programas para computadora. En fin, una vez que se han asignado las diversas tareas a los individuos que las llevarán a cabo (así como la tierra, los edificios y las máquinas), deben designarse, de igual manera, los diferentes bienes y servicios que serán producidos. Debe decidirse quién come caviar y quién papas, quién maneja un Ferrari y quién toma el autobús. (Mankiw, 2012)

La economía es una ciencia social que surge ante el hecho de que es imposible adquirir todo lo que se desea, ya que hay limitaciones de ingresos que en ocasiones son tan severas que no es posible para algunos grupos sociales cubrir sus necesidades básicas que "son aquellas que permiten a las personas vivir de manera individual y colectiva en una sociedad y no morir por

no satisfacerlas" (Rodríguez y Núñez, 2010). Es una disciplina que para la buena o mala suerte de las personas está presente en muchos aspectos de la vida. Su estudio permite entender fenómenos tales como el desempleo que en la actualidad padecen muchos millones de mexicanos y que afecta tanto a personas con una alta capacitación laboral como ingenieros y doctores, y también a la mano de obra no calificada como vendedores ambulantes. (Moya, 2012)

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. (Mochón, 2007)

La economía se ocupa de las cuestiones que surgen en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y de la sociedad, necesidades materiales (alimentos, vestido o vivienda) y no materiales (educación, ocio, etc.) que obliga a sus miembros a llevar a cabo determinadas actividades productivas. Mediante estas actividades se obtienen los bienes y los servicios que se necesitan, que por medio de esto es capaz de satisfacer una necesidad tanto de los individuos como de la sociedad (Mochón, 2007)

En la vida real elegimos constantemente los consumidores, las empresas y el sector público, y tienen que plantearse constantemente alternativas a la hora de actuar y decidir cuál de ellas es la más conveniente. De hecho, todas las sociedades se enfrentan a la elección y, por tanto, actúan en el ámbito de la Economía (Francisco Mochón, 2007).

La economía estudia cómo las sociedades administran unos recursos escasos para producir bienes y servicios y distribuirlos entre los distintos individuos (Mochón, 2007)

La economía es el estudio de cómo la sociedad administra sus recursos que son escasos. En la mayoría de las sociedades los recursos no son asignados por un dictador omnipotente, sino que se distribuyen por medio de las acciones conjuntas de millones de hogares y empresas. Es por esto que los economistas estudian la manera en que las personas toman sus decisiones, cuánto trabajan, qué compran, cuánto ahorran y en qué invierten sus ahorros. Los economistas también estudian la manera en que las personas se interrelacionan. Examinan, por ejemplo, cómo una multitud de compradores y vendedores de un bien determinado, deciden a qué precio se vende y en qué cantidad. Finalmente, los economistas

también analizan las fuerzas y las tendencias que afectan a la economía en su conjunto, incluyendo el crecimiento del ingreso promedio, la porción de la población que no encuentra trabajo y la tasa a la que se incrementan los precios. (Mankiw, 2012)

Razonar en términos económicos implica una evaluación de las distintas opciones posibles. Los ejemplos siguientes muestran que prácticamente a todos se nos plantean alternativas entre las que hay que elegir. Así, cuando un estudiante decide salir de marcha en los días antes de un examen sabe que como consecuencia podría obtener una mala calificación. Si un matrimonio joven decide dar la entrada para comprarse un piso, es posible que ese año tenga que sacrificar sus vacaciones de verano y no pueda renovar el coche. A un empresario que ha obtenido unos beneficios razonables, se le plantea la alternativa de reinvertirlos en su empresa, para acelerar su crecimiento, o comprarse un apartamento en la playa. El gobierno, cuando elabora los presupuestos generales del Estado, sabe que si concede más dinero a obras públicas tendrá que recortar las partidas destinadas a otros fines, tales como sanidad (Mochón, 2007)

El conocimiento de esta disciplina ayuda a entender la manera en cómo afectan a la población las medidas de política económica que cotidianamente toman las autoridades correspondientes. Por ejemplo, el incremento en el impuesto al valor agregado (IVA) que tiene un efecto directo en los precios; o bien, la disminución del impuesto sobre la renta (ISR) en los estratos de mayores ingresos, que favorecerá una mayor concentración de la riqueza. Asimismo, las fluctuaciones en los precios de los energéticos que provee el Estado, como es el de la gasolina que repercute directamente en actividades como el transporte y tiene un efecto indirecto en los precios de los bienes y servicios que utilizan como insumo a dicho energético (los insumos son los bienes o materias) (Moya, 2012)

## **1.2 La escasez o necesidad**

Los individuos tratan de cubrir inicialmente aquellas necesidades que son biológicas o primitivas, esto es, las relacionadas con la alimentación, la vivienda y el vestido. De igual manera, los individuos necesitan proveerse de ciertos servicios como los de asistencia médica, educación, transporte, etc. Una vez cubiertas las anteriores necesidades, los individuos se ocupan de aquellas otras que hacen placentera la vida, si bien el nivel de

cobertura de éstas dependerá del poder adquisitivo de cada individuo en particular. (Mochón, 2007)

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.

La administración de los recursos de la sociedad es importante porque los recursos son escasos. Escasez, significa que la sociedad tiene recursos limitados y, por tanto, no puede producir todos los bienes y servicios que las personas desearían tener. De la misma manera que un miembro de la casa no puede tener todo lo que quiere, la sociedad no puede proporcionar a todos sus miembros el máximo nivel de vida al que cada uno aspira. (Mankiw, 2012)

La escasez es un concepto relativo, en el sentido de que existe un deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor que la disponible (Mochón, 2007)

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.

La escasez no es un problema tecnológico, sino de disparidad entre deseos humanos y medios disponibles para satisfacerlos. Los individuos tratan de cubrir inicialmente aquellas necesidades que son biológicas o primitivas, esto es, las relacionadas con la alimentación, la vivienda y el vestido. De igual manera, los individuos necesitan proveerse de ciertos servicios como los de asistencia médica, educación, transporte, etc. Una vez cubiertas las anteriores necesidades, los individuos se ocupan de aquellas otras que hacen placentera la vida, si bien el nivel de cobertura de éstas dependerá del poder adquisitivo de cada individuo en particular (Mochón, 2007).

La escasez es un concepto relativo, en el sentido de que existe un deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor que la disponible.

### **1.3 Recursos productivos**

Los factores o recursos productivos (inputs) son los recursos empleados por las empresas o unidades económicas de producción para producir bienes y servicios. Los inputs se combinan en orden a obtener los productos. Los productos (outputs) consisten en la amplia gama de bienes y servicios, cuyo objetivo es el consumo o su uso posterior en la producción (Francisco Mochón, 2007)

Los factores productivos, esto es, el trabajo, la tierra, las máquinas, las herramientas, los edificios y las materias primas, se utilizan para producir bienes y servicios. La clasificación tradicional de los factores productivos considera tres categorías, aunque también es frecuente considerar al empresario, en cuanto promotor y gestor de las empresas, como un factor productivo.

- La tierra (o recursos naturales): todo lo que aporta la naturaleza al proceso productivo.
- El trabajo: el tiempo y las capacidades intelectuales dedicadas a las actividades productivas.
- El capital: los bienes duraderos no dedicados al consumo sino a producir otros bienes.

Precisamente a las economías capitalistas se las denomina así porque este capital suele ser propiedad privada de los capitalistas. En economía, a menos que se especifique lo contrario, el término capital significa capital físico, es decir, máquinas y edificios, y no capital financiero. Un paquete de acciones no constituye un recurso productor de bienes y servicios, y no es capital físico. Asimismo, en economía es necesario distinguir el capital físico del capital humano (Mochón, 2007)

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

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

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.

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.

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.

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

#### **1.4 Bienes, servicios y actividad económica**

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

Actividad económica: producción de bienes y servicios que tiene como fin satisfacer las necesidades humanas

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).

#### **1.5 Problemas económicos fundamentales de toda sociedad**

El hecho de que los factores productivos estén disponibles en cantidades limitadas y que las necesidades humanas sean prácticamente ilimitadas plantea la inevitabilidad de la elección. La necesidad de elegir se evidencia al considerar los tres problemas fundamentales a los que toda sociedad debe dar respuesta. ¿Qué producir? ¿Cómo producir? ¿Para quién producir?



- ¿Qué producir? ¿Qué bienes y servicios se van a producir y en qué cantidad? ¿Se producirán muchos bienes de consumo, como vestidos, o se le prestará una mayor atención a los bienes de inversión, como fábricas, que permitirán incrementar el consumo en el futuro? ¿Se van a producir muchos vestidos de escasa calidad, o pocos de una calidad buena? ¿Se incrementará la producción de bienes materiales, tales como alimentos y automóviles, o se potenciará la producción de servicios destinados a ocupar el ocio, tales como conciertos y espectáculos teatrales?

- ¿Cómo producir? ¿Cómo se producirán los bienes y servicios? ¿Con qué recursos y con qué técnica producirán las empresas? ¿Qué personas desarrollarán cada una de las distintas actividades? ¿La energía a emplear procederá de centrales hidráulicas, térmicas, nucleares o solares? ¿La producción será prioritariamente artesanal o muy mecanizada, incluyendo la utilización de robots? ¿Las grandes empresas serán de propiedad privada o de propiedad pública?

- ¿Para quién producir? ¿Para quién será la producción? ¿Quiénes consumirán los bienes y servicios producidos? En otras palabras, ¿cómo se va a disfrutar el total de la producción nacional entre los diferentes individuos y familias? ¿Se va a tender a que la distribución de la renta sea igualitaria o, por el contrario, se permitirá que se produzcan diferencias de renta muy acusadas? En una economía como la española las respuestas a las tres preguntas básicas las dan los distintos agentes en una multitud de mercados. Los individuos deciden qué productos y servicios van a comprar, a qué profesión se van a dedicar y cuánto dinero va a ahorrar. Las empresas deciden qué productos y servicios van a producir y cómo van a producirlos. Los gobiernos deciden qué proyectos y programas van a realizar y cómo van a financiarlos. Estas decisiones del gobierno se plasman en los presupuestos del Estado. En cualquier caso, la clave radica en la actuación de una amplia red de mercados (Mochón, 2007)

La Economía es la ciencia de la elección. Hay que optar entre distintas alternativas, pues la vida real siempre plantea disyuntivas entre las que hay que establecer prioridades. Una simple mirada a nuestro entorno nos dice que tomar decisiones implica intercambiar un objetivo frente a otro.

El problema económico surge cuando, generalmente, se desea una mayor cantidad de bienes, materiales y espirituales, de los que el ingreso permite a los individuos obtener. En particular, cuando un individuo se siente insatisfecho con el nivel de vida que ha alcanzado, suele considerar que su problema económico no está resuelto. Esto significa que existe un componente subjetivo en la valoración que cada quien hace de su situación económica. En la actualidad, el nivel de vida de muchas personas es superior al que disfrutaron los individuos más ricos de otras épocas. Sin embargo, la mayoría de quienes viven en la actualidad desearían mejorar continuamente su situación material. Así, parece imposible declarar alguna vez la victoria sobre el problema económico. Hace muchos años, el economista británico John Maynard Keynes, famoso por contradecir muchos preceptos del pensamiento convencional de su época, consideró equivocada la idea de que el problema económico acompañaría a los seres humanos hasta el final de los tiempos. Desde su punto de vista, el crecimiento económico de las naciones avanzadas, lograría multiplicar el nivel de vida de sus habitantes en unas cuantas generaciones. Motivo por el cual, afirmó Keynes, desaparecerían las causas de la insatisfacción permanente de las personas con su situación material, dando lugar a la extinción del problema económico. Sin embargo, muchos años después de que expresara sus ideas, los habitantes de naciones mucho más prósperas de las que Keynes tuvo oportunidad de conocer, continúan sintiéndose insatisfechos con el nivel de vida que han logrado. ¿En qué se equivocó Keynes? La respuesta se encuentra en que los individuos realizan dos tipos de comparaciones:

1. su situación económica actual con la que tenían en el pasado.
2. su situación económica actual con la que disfrutaban otros individuos, como familiares, amigos, conocidos, vecinos, etcétera.

Sin duda, Keynes consideró únicamente el primer tipo de comparación, por eso creyó que, al crecer las economías durante un amplio periodo, los individuos percibirían de mejor manera su situación personal y se sentirían, por fin, satisfechos. El error de Keynes consistió en omitir el segundo tipo de comparación, en el cual se comparan los niveles de vida en el presente, tanto del individuo como el de los demás. En otras palabras, si alguien mejora su nivel de vida en 50%, pero otro lo hace en 100%, la insatisfacción del primero podrá aumentar, en lugar de disminuir. Como hemos visto, mientras las personas realicen el

segundo tipo de comparación, debemos acostumbrarnos a pensar que el problema económico ha llegado para quedarse. (Agustín Cue Mancera, 2014)

## **1.6 El coste de oportunidad**

La Economía nos enseña que «no hay nada gratis», lo que equivaldría al principio de que todo tiene un coste que denominamos coste de oportunidad. El concepto de coste de oportunidad, entendido como lo que hay que entregar para obtener algo, podemos precisarlo a partir de la frontera de posibilidades de la producción. Si una economía se encuentra sobre la frontera de posibilidades de la producción y todos los recursos están siendo plenamente utilizados, la economía se enfrenta a una disyuntiva: producir una cantidad mayor de un bien exigirá necesariamente producir menos de otro. (Mochón, 2007)

La opción que debe abandonarse para poder producir u obtener otra cosa se asocia en economía al concepto de coste de oportunidad. En términos más precisos, si estamos obteniendo una combinación determinada de bienes empleando eficazmente todos los recursos de que dispone la sociedad, y quisiéramos no obstante producir algunas unidades más de uno de los bienes tendrá que ser a costa de reducir la producción de otro. Esta elección entre los dos bienes indica que el coste de obtener más unidades de uno, en nuestro caso ordenadores personales, es precisamente dejar de producir algunas unidades de otro, es decir, de teléfonos móviles (Mochón, 2007)

Quizá haya escuchado el dicho que asegura: “No se puede hablar y silbar al mismo tiempo”. Este dicho es muy cierto y resume la primera lección sobre toma de decisiones, ya que para obtener lo que queremos, en general tenemos que renunciar a algo que también nos gusta. Tomar decisiones significa elegir entre dos objetivos. Pensemos en un estudiante que debe decidir cómo distribuir su recurso más valioso, es decir, su tiempo. El estudiante puede pasar todo su tiempo estudiando economía, psicología o dividiéndolo entre estas dos materias. Por cada hora que el estudiante destine a estudiar una materia, automáticamente dejará de estudiar la otra materia durante ese tiempo. Por cada hora que pase estudiando, automáticamente dejará de dedicar dicha hora a tomar una siesta, pasear en bicicleta, ver la televisión o trabajar medio tiempo para así tener algo de dinero extra. Ahora piense en los padres que deciden cómo gastar el ingreso familiar. Pueden comprar ropa, comida o salir de

vacaciones; pueden también ahorrar una parte de su ingreso para cuando se jubilen; o bien, para pagar la educación de sus hijos. Cuando los padres deciden gastar un dólar en uno de estos bienes, automáticamente tienen un dólar menos para gastar en otra cosa. Cuando las personas se agrupan en sociedades enfrentan diferentes disyuntivas. La disyuntiva más común es entre “pan y armas”. Entre más gaste la sociedad en defensa nacional (armas), menos dinero tendrá para gastar en bienes de consumo. (Mankiw, 2012)

El economista considera que el costo de realizar cualquier actividad consiste en la actividad alternativa más valiosa que se sacrifica. Por ejemplo, al escribir este libro, los autores no podemos, al mismo tiempo, disfrutar de una película, convivir con nuestra familia o practicar algún deporte. De esta manera, el tiempo dedicado a elaborar el libro tiene un costo de oportunidad, que consiste en la alternativa (u oportunidad) más valiosa que se sacrifica. Observa que para uno de los autores el costo de oportunidad de dedicar una tarde a escribir el libro podría ser el de disfrutar una película, mientras que para el otro podría ser el de convivir con su familia. Sin embargo, si para ambos la satisfacción de dedicar la tarde al libro es mayor a su respectivo costo, continuarán escribiendo a lo largo de la jornada (Agustín Cue Mancera, 2014)

Veamos otro ejemplo que ayudará a comprender mejor el concepto de costo de oportunidad. Supongamos que un amigo ha decidido establecer un café Internet en el garage de su casa. El primer paso que deberá hacer es una lista de sus costos explícitos: el alquiler de las computadoras, los diversos permisos para que el negocio funcione, el mobiliario, los insumos para preparar el café, salario de un empleado y muchos otros. Los contadores, por ejemplo, considerarían que el costo total de operar el café Internet sería la suma de los costos explícitos mencionados. Sin embargo, el economista incluye, además de los anteriores, los costos implícitos. Es decir, existen algunos costos que no son explícitos, en el sentido de que no se desembolsan directamente, pero que tienen importancia. Por ejemplo, al establecer el negocio en la casa de su dueño no se efectúa un desembolso explícito del pago de alquiler; no obstante, este individuo ha sacrificado la oportunidad de percibir un ingreso, alquilándolo a alguien más. El ingreso sacrificado es, para el economista, un costo implícito en que ha incurrido. Por si fuera poco, considere que el dueño del café internet ha renunciado a su trabajo para administrarlo de tiempo completo (Agustín Cue Mancera, 2014)

En ese momento surge un nuevo costo implícito, el del ingreso sacrificado por el dueño al renunciar a su trabajo. ¿Cuál es el costo de oportunidad del café internet, desde la perspectiva del economista? Es la suma de los costos explícitos con los costos implícitos. En cambio, para el contador los costos de operar el negocio consisten exclusivamente en los costos explícitos. ¿A qué se atribuye el hecho de que dos profesiones respetadas definan de manera distinta un concepto tan importante? La respuesta se encuentra en que el contador tiene centrada la atención, entre otros aspectos, en la determinación de la base sobre la que se pagarán impuestos, mientras que para el economista el objetivo es calcular el costo económico (costo de oportunidad), es decir, todos los recursos productivos que se involucrarán en el negocio. Es importante enfatizar que una definición de costo no es mejor que la otra, sino que cada una satisface propósitos diferentes (Agustín Cue Mancera, 2014)

El coste de oportunidad de una decisión es a lo que se debe renunciar para obtener algo. Más concretamente, el coste de oportunidad de un bien o servicio es la cantidad de otros bienes o servicios a la que se debe renunciar para obtenerlo (Mochón, 2007)

Por ejemplo, la opción de estudiar una carrera universitaria significa renunciar durante los años que duran los estudios a otras cosas que podríamos hacer, como trabajar. Por tanto, una parte del coste de oportunidad de estudiar es la posible pérdida de ingresos por un trabajo. A medida que las oportunidades de trabajar se hagan más atractivas, aumenta el coste de oportunidad de estudiar y viceversa, si no existen oportunidades de trabajo para los jóvenes el coste de oportunidad de estudiar se hace menor. Por eso los jóvenes que fichan por un equipo de fútbol con sueldos millonarios tienen un elevado coste de oportunidad para continuar con sus estudios (Mochón, 2007)

## **1.7 Agentes económicos**

Se toman mejores decisiones cuando se comprende y evalúa las distintas opciones. Familias, empresas y estado, al tomar decisiones están eligiendo una opciones 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.

Familia

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).

## **1.8 Principio costo-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. El coste irrecuperable es aquél que no puede recuperarse a partir del momento en que se toma una decisión

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.

Otro error frecuente es el contrario: las personas se dejan influir por costes que no deberían tener en cuenta, al ser ya irrecuperables. El comportamiento humano reacciona ante el coste,

cuando el coste de algo desciende, se vuelve más atractivo; cuando aumenta, se tiende a utilizarlo menos.

## **1.9 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.

Los economistas generalmente suponen que los individuos son racionales. Una persona racional, dadas las oportunidades, sistemática y deliberadamente hace todo lo posible por lograr sus objetivos. Al estudiar economía, usted encontrará empresas que deciden cuántos trabajadores contratarán y cuánto producirán y venderán con objeto de maximizar sus beneficios. También encontrará personas que deciden cuánto tiempo deben trabajar y qué bienes y servicios deben adquirir con su ingreso, con el fin de lograr la mayor satisfacción posible. Las personas racionales saben que las decisiones en la vida raras veces se traducen en elegir entre lo blanco y lo negro y, generalmente, existen muchos matices de grises. A la hora de la cena, por ejemplo, no tenemos que elegir entre ayunar o comer en exceso, más bien la decisión consiste en si debemos o no comer más puré de papa. Asimismo, cuando estamos en época de exámenes, no necesitamos elegir entre no estudiar o estudiar las 24 horas del día, sino entre dedicar una hora más al estudio o a ver televisión (Mankiw, 2012)

Los economistas utilizan el término cambio marginal para describir los pequeños ajustes que realizamos a un plan que ya existía. Es importante resaltar que aquí margen significa “borde”, y por eso los cambios marginales son aquellos que realizamos en el borde de lo que hacemos. Las personas racionales a menudo toman decisiones comparando los beneficios marginales y los costos marginales. (Mankiw, 2012)

Piense ahora en el caso de una línea aérea que tiene que decidir cuánto le cobrará a los pasajeros para que vuelen sin hacer reservación. Suponga que volar por todo el país un avión de 200 plazas le cuesta a la empresa \$100 000. En este caso, el costo promedio por asiento sería  $\$100\,000/200$ , es decir \$500. Esto quizá nos lleve a concluir que la línea aérea no debe vender ningún boleto en menos de \$500. Sin embargo, en la realidad, la línea aérea puede obtener más beneficios pensando en términos marginales. Imagine por un momento que un avión está a punto de despegar con 10 asientos vacíos y que un pasajero sin reservación está

esperando en la puerta de embarque dispuesto a pagar \$300 por su boleto. ¿Debería venderle el boleto la línea aérea? Por supuesto que sí. El avión tiene asientos vacíos y el costo de llevar a un pasajero más es casi nulo. De este modo, y aunque el costo promedio de llevar a un pasajero sea \$500, en realidad el costo marginal de llevar a un pasajero más será la bebida y las botanas que este pasajero consuma. En la medida en que el pasajero que quiere volar en el último minuto pague más que el costo marginal, será rentable venderle el boleto (Mankiw, 2012)

La toma de decisiones marginales ayuda a explicar algunos fenómenos económicos que, de lo contrario, sería difícil entender. Formulemos una pregunta clásica: ¿por qué el agua es barata y los diamantes son caros? Los seres humanos necesitan el agua para sobrevivir, mientras que los diamantes son innecesarios; pero por alguna razón las personas están dispuestas a pagar mucho más por un diamante que por un vaso de agua. La razón de esta conducta se encuentra en el hecho de que la disposición de una persona a pagar por un bien se basa en el beneficio marginal que generaría con una unidad más de ese bien. Así, el beneficio marginal depende del número de unidades que posea esa persona. Aun cuando el agua es esencial, el beneficio marginal de tener un vaso más es casi nulo debido a que el agua es abundante. En cambio, aun cuando nadie necesita diamantes para sobrevivir, el hecho de que sean tan escasos provoca que las personas piensen que el beneficio marginal de tener un diamante extra es más grande. (Mankiw, 2012)

Utilidad marginal decreciente: principio según el cual cuanto más se consume de un bien, menos aumenta la utilidad con el consumo de unidades adicionales, como se muestra en la figura 1.

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



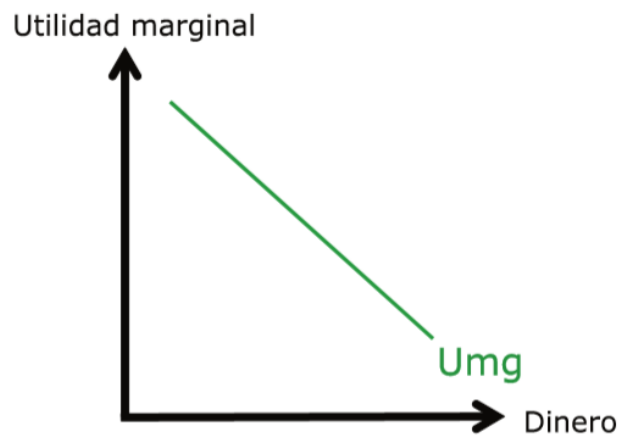
Cuando disponemos de muchas unidades de un bien, consumir una más nos reporta una utilidad cada vez menor. No satisface igual el primer bombón consumido de una caja de bombones que los últimos devorados por inercia o gula compulsiva.

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.



La utilidad marginal del dinero es decreciente

### 1.10 Principio de los incentivos

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.

Un incentivo es algo que induce a las personas a actuar y puede ser una recompensa o un castigo. Las personas racionales responden a los incentivos debido a que toman sus decisiones comparando los costos y los beneficios. Usted verá cómo los incentivos desempeñan un rol primordial en el estudio de la economía. Un economista llegó incluso a decir que la economía puede resumirse en la siguiente frase: “Las personas responden a los incentivos, lo demás es irrelevante” (Mankiw, 2012)

Una de las profesiones que mayor importancia otorga al papel de los incentivos sobre el comportamiento de los individuos es la de economista. Supongamos que todos los alumnos inscritos en un curso obtuvieran la misma calificación, independientemente del esfuerzo realizado y de los resultados obtenidos; sin duda, la mayoría optaría por la línea del menor esfuerzo, al no existir la diferenciación de la calificación (Agustín Cue Mancera, 2014)

Un resultado similar se obtendría en una sociedad en la cual todos los individuos recibieran la misma remuneración, sin importar su desempeño productivo. Supongamos que un gobierno adquiere la producción agrícola a un precio inferior al establecido por el mercado. En principio, si los campesinos pudieran decidir libremente no le venderían al gobierno, sino lo comercializarían en el mercado. Si la venta al gobierno fuera obligatoria, tratarían de vender subrepticamente algún porcentaje de su producción en el mercado negro. Si esto fuera imposible, dado el grado de control gubernamental, entonces la producción agrícola se reduciría sensiblemente (Agustín Cue Mancera, 2014)

Aunque lo anterior podría parecer una historia inventada y sorprendente, creada para explicar el funcionamiento de los incentivos, ha sucedido de manera reiterada en muchas sociedades que han practicado un excesivo intervencionismo gubernamental. En cambio, cuando se le ha permitido a los productores agrícolas disponer de una parte o del total de su cosecha, para venderla libremente a los precios de mercado, su producción se incrementa de modo considerable. La lección es evidente: los individuos responden a los incentivos. No

debe pensarse que para el economista los incentivos deben ser siempre remuneraciones de tipo material, es decir, medidas en pesos y centavos; por el contrario, en muchas ocasiones los incentivos adoptan la forma de una gratificación personal o emocional. Por ejemplo, la satisfacción que conlleva cumplir a tiempo con un trabajo o ser solidario con amigos, familiares o desconocidos, puede ser tan grande como para que un individuo esté dispuesto a realizar actividades “a cambio de nada”. En casos extremos, observamos a algunos individuos dispuestos a salvar la vida de otros, poniendo en riesgo la suya, debido a que consideran que la satisfacción de intentarlo es mayor al riesgo involucrado (Agustín Cue Mancera, 2014)

Los incentivos son fundamentales cuando se analiza cómo funcionan los mercados. Por ejemplo, cuando el precio de las manzanas aumenta, las personas deciden consumir menos manzanas; a su vez, el productor decide contratar a más personas, con la finalidad de cultivar más manzanas. En suma, un precio de mercado más alto incentiva a los compradores a consumir menos y a los productores a producir más. Como después se verá, la influencia de los precios en el comportamiento de los consumidores y los productores es de vital importancia para determinar cómo distribuye una economía de mercado los recursos escasos. (Mankiw, 2012)

Las autoridades no deben olvidar los incentivos, pues muchas de las medidas que toman alteran los costos o los beneficios que enfrentan los individuos y, por tanto, su conducta. Piense, por ejemplo, en un impuesto a la gasolina, esto motivará a las personas a usar automóviles compactos y eficientes. De hecho, ésta es una de las razones por las que en Europa se utilizan automóviles compactos, ya que en ese continente los impuestos a la gasolina son más altos que en Estados Unidos, donde las personas usan vehículos más grandes. El impuesto a la gasolina también incentiva los viajes en automóvil compartido, el transporte público y el tratar de vivir más cerca del lugar de trabajo. Si este impuesto fuera más alto, las personas tenderían a usar más automóviles híbridos, y si fuera más alto aún, se utilizarían automóviles eléctricos. (Mankiw, 2012)

No debe pensarse que para el economista los incentivos deben ser siempre remuneraciones de tipo material, es decir, medidas en pesos y centavos; por el contrario, en muchas ocasiones los incentivos adoptan la forma de una gratificación personal o emocional. Por ejemplo, la satisfacción que conlleva cumplir a tiempo con un trabajo o ser solidario con

amigos, familiares o desconocidos, puede ser tan grande como para que un individuo esté dispuesto a realizar actividades “a cambio de nada”. En casos extremos, observamos a algunos individuos dispuestos a salvar la vida de otros, poniendo en riesgo la suya, debido a que consideran que la satisfacción de intentarlo es mayor al riesgo involucrado.



### 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 pueden 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 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.

“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)

### El consumo

Otra de las decisiones cruciales que determinan el nivel de actividad económica y que, en general, es mucho más estable que el gasto de inversión, es el gasto de consumo de los individuos. Una parte de este gasto se destina a la compra de bienes no duraderos, como los alimentos, mientras que otra a la adquisición de bienes de consumo duraderos, como los

aparatos electrodomésticos. Supón que las expectativas se tornan adversas y se espera que la economía disminuya notablemente su ritmo de crecimiento, con un mayor nivel de desempleo. En este caso, el economista pronostica la disminución del gasto en bienes de consumo duradero. Es decir, la compra de electrodomésticos, automóviles y mobiliario, es un gasto que el individuo puede posponer hasta nuevo aviso. Lo contrario sucedería si los individuos estuvieran convencidos de que la situación mejoraría, es decir, si las expectativas se hubieran vuelto favorables. (Agustín Cue Mancera, 2014)

## El comercio

Probablemente usted haya escuchado en las noticias que en la economía mundial Japón es el competidor de Estados Unidos. Esto de alguna manera es cierto porque las empresas estadounidenses y las japonesas producen bienes parecidos; Ford y Toyota compiten por los mismos clientes en el mercado automotriz, y Apple y Sony lo hacen en el mercado de reproductores de música digital. Sin embargo, es fácil dejarse engañar cuando se piensa en la competencia entre países. El comercio entre dos naciones no es como una competencia deportiva en la que uno gana y otro pierde. Por el contrario, el comercio entre dos países puede mejorar el bienestar de las naciones participantes. Para entender por qué sucede esto, piense en cómo es que el comercio afecta a las familias. Cuando un miembro de nuestra familia busca trabajo está compitiendo con miembros de otras familias que también lo buscan; del mismo modo las familias compiten entre sí cuando van de compras, ya que cada una quiere comprar las mejores mercancías a los mejores precios. Por tanto, podemos decir que en la economía cada familia compite con las demás. Sin embargo, y a pesar de esta competencia, el bienestar de una familia no mejoraría si se aislara del resto, porque si lo hiciera tendría que cultivar sus propios alimentos, elaborar ropa y construir su casa. Así, resulta evidente que las familias ganan mucho al comerciar unas con otras, ya que este intercambio promueve la especialización. El comercio permite a cada persona especializarse en las actividades que mejor realiza, ya sea cultivar el campo, coser o construir casas. El comerciar permite a las personas comprar una mayor variedad de bienes y servicios a un menor precio. Los países, como las familias, se benefician del comercio entre sí, ya que les permite especializarse en lo que hacen mejor, y disfrutar así de una mayor variedad de bienes

y servicios. Los japoneses, franceses, egipcios y brasileños son tanto nuestros socios como nuestros competidores en la economía mundial. (Mankiw, 2012)

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.

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.

### **1.11 Principio de eficiencia y equidad (evitar despilfarrar y valorar con justicia)**

Principio de eficiencia y equidad: evitar despilfarrar y valorar la justicia Una de las más importantes 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: 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.

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).

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?

La eficiencia significa que la sociedad extrae el máximo beneficio de sus recursos escasos. La equidad significa que la sociedad distribuye igualitariamente esos beneficios entre sus miembros. En otras palabras, piense en los recursos de la economía como un pastel que debe repartirse. La eficiencia sería el tamaño del pastel y la equidad la manera en cómo se reparte entre los diferentes individuos. En el momento en que las políticas públicas se diseñan, estos dos objetivos entran en conflicto. Piense, por ejemplo, en las medidas destinadas a conseguir una distribución más equitativa del bienestar económico. Algunas de ellas, como la asistencia social o el seguro de desempleo, tratan de ayudar a los más necesitados. Otras, como el impuesto sobre la renta que pagan las personas, están destinadas a hacer que los individuos que tienen mayor éxito económico contribuyan en mayor medida al financiamiento del gobierno. Aun cuando estas medidas aumentan la equidad entre la sociedad, también reducen su eficiencia. (Mankiw, 2012)

Cuando el gobierno redistribuye el ingreso de los ricos hacia los pobres, reduce también la recompensa al trabajo duro y, como resultado, las personas tienden a trabajar menos y a producir menos bienes y servicios; en otras palabras, cuando el gobierno trata de repartir el pastel en porciones iguales, éste se hace más pequeño. El hecho de reconocer que las personas enfrentan disyuntivas no indica por sí solo qué decisiones tomarán o deberían tomar. Un estudiante no deja de estudiar psicología sólo porque eso le permitirá tener más tiempo para estudiar economía. Del mismo modo, la sociedad no deja de proteger el ambiente sólo porque las regulaciones ambientales reducen nuestro nivel de vida material. Asimismo, la sociedad no debe dejar de ayudar a los pobres sólo porque esto distorsiona los incentivos del trabajo. No obstante, es importante reconocer las disyuntivas que se enfrentan

en la vida, porque muy probablemente los individuos sólo tomarán decisiones adecuadas si comprenden cuáles son las opciones que tienen. (Mankiw, 2012)

Una de las razones por las cuales necesitamos al gobierno es porque la magia de la mano invisible de la economía sólo funciona cuando aquél hace valer las reglas y mantiene las instituciones que son clave para el libre mercado pero, más importante aún es el hecho de que las economías de mercado necesitan instituciones que hagan valer los derechos de propiedad de las personas para que éstas puedan ejercer propiedad y control sobre los recursos escasos. Un campesino no cultivará alimentos si cree que le robarán su cosecha; de igual manera, un restaurante no ofrecerá comidas a menos que haya algo que le asegure que los clientes pagarán antes de irse; una empresa de entretenimiento no producirá dvd si un número importante de clientes potenciales dejan de pagar su producto porque prefieren las copias pirata de los discos. En suma, todos dependemos de la policía y el sistema de justicia que el gobierno proporciona, ya que estas instituciones hacen que los derechos sobre las cosas que producimos se respeten, y la mano invisible confía en nuestra capacidad de hacer respetar nuestros derechos. Pero existe otra razón por la que necesitamos al gobierno. La mano invisible es muy poderosa, pero no omnipotente. Promover la eficiencia y la equidad son las dos grandes razones por las cuales el gobierno debe intervenir en la economía para cambiar la manera en que las personas asignarían los recursos. (Mankiw, 2012)

## **Recursos web complementarios**

1. UNAM.2012. *Fundamentos de economía. Libro electrónico, México. PDF*

<http://ru.iiec.unam.mx/2462/1/FundamentosDeEconomiaSecuenciaCorrecta.pdf>

2. Video concepto de economía

<http://www.promonegocios.net/administracion/proceso-administrativo.html>

3. Revista virtual, Economía crítica, México. PDF

[http://revistaeconomicritica.org/sites/default/files/revistas/Revista\\_Economia\\_Critica\\_12.pdf](http://revistaeconomicritica.org/sites/default/files/revistas/Revista_Economia_Critica_12.pdf)



## Unidad 2

### Teorías y modelos económicos

**Objetivo de la unidad.** *El alumno describirá cada uno de los diferentes sistemas económicos inventados por el hombre para negociar la actividad económica.*

#### 2.1 Las teorías, supuestos y método científico

Para comprender cómo funcionan las economías de los distintos países es necesario contar con teorías y modelos que expliquen el funcionamiento de los fenómenos económicos.

Las teorías permiten poner en orden lo que observamos con el fin de explicar el porqué de ciertos acontecimientos o justificar la relación entre dos o más cosas. Teorizar no es un lujo, sino una necesidad. La teoría económica provee una estructura lógica para organizar y analizar datos económicos. Sin teorías los economistas lo único que podrían hacer sería observar y describir lo que ven. (Mochón, 2007)

Todos los campos de estudio tienen su propio lenguaje y forma de pensar. Los matemáticos, por ejemplo, hablan de axiomas, integrales y espacios vectoriales; los psicólogos, a su vez, hablan del yo, el ello y las disonancias cognitivas; los abogados emplean términos como jurisdicción, daños o incumplimiento de promesas. La economía no difiere de esto, ya que emplea términos como oferta, demanda, elasticidad, ventaja comparativa, excedente del consumidor y pérdida de peso muerto, se encontrarán muchos términos nuevos y algunas palabras que, aunque familiares, son utilizadas por los economistas de forma especial. Al principio quizá le parezca que el lenguaje es un poco enigmático, pero pronto se dará cuenta de que el valor de este vocabulario reside en proveerle de una nueva y útil manera de pensar acerca del mundo que nos rodea (Mankiw, 2012)

Una teoría es una explicación del mecanismo que subyace en los fenómenos observados. Las teorías, por un lado, pretenden explicar por qué se observan en el mundo real determinados acontecimientos o por qué se da una relación entre dos o más variables, y por otro, tratan de facilitar la predicción de las consecuencias de algunos acontecimientos. (Mochón, 2007)

Para llevar a cabo estas tareas, las teorías están compuestas por un conjunto de definiciones, una serie de supuestos y unas hipótesis sobre el comportamiento de las variables económicas.

Los supuestos que integran las distintas teorías son proposiciones cuya validez se toma como dada, y se introducen porque concretan los modos de conducta de los agentes económicos. Probablemente los supuestos más característicos utilizados en Economía son: por un lado, que los agentes económicos actúan de forma racional, esto es, que son lógicos en el planteamiento de los problemas y en las soluciones que eligen y, por otro, que los individuos son utilitaristas o egoístas y, consecuentemente, siempre tratan de maximizar alguna magnitud. (Mochón, 2007)

En relación con los supuestos generalmente introducidos en Economía es frecuente criticar su falta de realismo. En este sentido cabe argumentar que las teorías no deben evaluarse a la luz del mayor o menor realismo de los supuestos por ellas empleados, sino a través de la validez de las predicciones de ellas derivadas. Desde esta óptica, una teoría será válida siempre y cuando lo sean las consecuencias o predicciones formuladas a partir de ella. (Mochón, 2007)

Si usted le pregunta a un físico cuánto tardará en caer una canica de un edificio de diez pisos, lo más probable es que responda a la pregunta suponiendo que la canica cae en el vacío. Este supuesto es falso, desde luego, debido a que el edificio está rodeado de aire y la fricción que ejerce sobre la canica al caer disminuye la velocidad de su caída. Los físicos responderán a esto afirmando que la fricción es casi nula y que, por tanto, su efecto no es importante; es decir, suponer que la canica cae en el vacío simplifica el problema sin afectar significativamente la respuesta. Por la misma razón, los economistas también hacen supuestos, debido a que éstos simplifican el mundo complejo y lo hacen más fácil de comprender. Para estudiar los efectos del comercio internacional, por ejemplo, podemos suponer que el mundo está formado únicamente por dos países, los cuales a su vez sólo producen dos bienes. En la realidad hay muchos países que producen innumerables bienes, pero al suponer que existen sólo dos países y dos bienes podemos concentrarnos en la

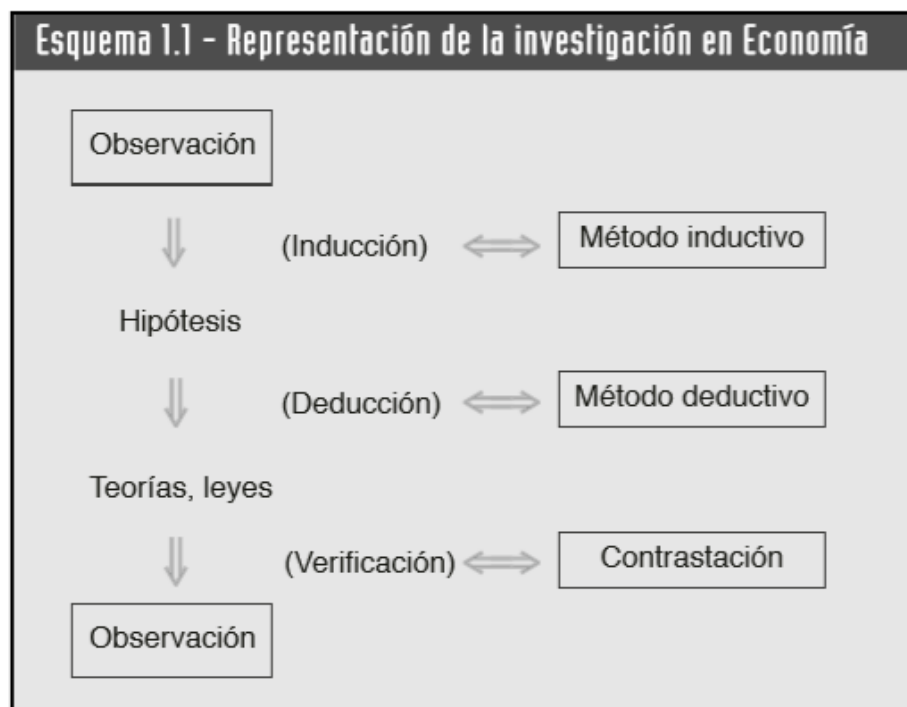
esencia del problema. Una vez que se logra entender la esencia del comercio internacional en este mundo simplificado, se tienen mayores posibilidades de comprender el comercio internacional del complejo mundo en el que vivimos. (Mankiw, 2012)

La investigación económica

El método normalmente seguido en el desarrollo de la investigación en Economía tiene tres fases:

- En la primera se observa un fenómeno y nos preguntamos la razón por la que puede existir una determinada relación.
- En la segunda se formulan una serie de hipótesis y se desarrolla una teoría que intenta explicar el fenómeno observado.
- En la tercera se constatan o verifican las predicciones de la teoría confrontándolas con los datos. En Economía se emplea tanto el método inductivo (se considera como tal, aquel que parte de la observación de la realidad para obtener principios generales) como el método deductivo (es decir, aquel que consiste en el empleo de deducciones lógicas extraídas de axiomas «a priori» sin recurrir a la observación empírica).

En Economía se emplea tanto el método inductivo (se considera como tal, aquel que parte de la observación de la realidad para obtener principios generales) como el método deductivo (es decir, aquel que consiste en el empleo de deducciones lógicas extraídas de axiomas «a priori» sin recurrir a la observación empírica) (Esquema I.1).



### La cláusula «ceteris paribus»

La investigación económica se enfrenta a la dificultad de realizar experimentos controlados con los agentes económicos. Para paliar los efectos de esta dificultad es frecuente introducir la condición «ceteris paribus» en los modelos económicos. Esta condición consiste en suponer que si, por ejemplo, estamos estudiando la incidencia del precio de los automóviles en la cantidad demandada de automóviles, las demás variables que inciden en la demanda de automóviles excepto el precio permanecen constantes. Sólo de esta forma podemos analizar el efecto de un cambio en el precio de los automóviles «ceteris paribus», en la cantidad demandada de automóviles. (Mochón, 2007)

### Los juicios de valor

Toda sociedad tiene unos valores ideológicos, esto es, unos juicios de valor que los individuos aprenden y absorben, muchas veces de forma inconsciente. Estos juicios de valor influyen en las cuestiones que el científico estudia, el tipo de preguntas que se hace, los conceptos que emplea y las hipótesis que formula, y pueden restar objetividad al análisis de los fenómenos económicos. La incorporación de juicios de valor no es exclusiva de la

Economía. En la Filosofía de la Ciencia se acepta de forma generalizada que toda investigación científica implica elementos subjetivos importantes. El ideal de una explicación de los hechos puramente objetiva, libre de juicios de valor y de elementos subjetivos, ha sido abandonado. (Mochón, 2007)

## **2.2 Los modelos y su utilización**

Para tratar de influir sobre la actividad la economía se debe preocupar de relaciones causa-efecto, y ello requiere la elaboración de modelos. Los modelos económicos son siempre simplificaciones de la realidad, pero que tienen operatividad en las explicaciones y predicciones que realizan. (Mochón, 2007)

Los modelos económicos suponen que el comportamiento de los individuos es «racional», en el sentido de que se toman aquellas decisiones que son más efectivas para ayudar al individuo a alcanzar sus propios objetivos, cualesquiera que éstos sean. El comportamiento racional de los individuos exige que éstos actúen coherentemente con un conjunto sistemático de preferencias. La racionalidad garantiza al sujeto económico un criterio estable, a partir del cual decide su actuación ante cada situación. (Mochón, 2007)

En la medida en que los sujetos económicos actúen racionalmente sus acciones serán predecibles y se podrán estudiar las consecuencias que tendrá sobre ellas un cambio en el entorno. Este supuesto de racionalidad no sólo se aplica al sujeto individual, sino a cualquier agente que lleva a cabo una acción económica. (Mochón, 2007)

Los profesores de biología enseñan anatomía utilizando réplicas del cuerpo humano. Estos modelos tienen los órganos más importantes: el corazón, el hígado, los riñones, etc. Esto le permite a los profesores enseñar a los alumnos, de forma sencilla, dónde están ubicadas las diferentes partes del cuerpo. En general, estos modelos omiten detalles y es evidente que no son cuerpos humanos de verdad. Sin embargo, y a pesar de esta falta de realismo, o quizá gracias a ella, su estudio es muy útil para aprender el funcionamiento del cuerpo humano. Los economistas también utilizan modelos para facilitar la enseñanza-aprendizaje del funcionamiento del mundo. Estos modelos no son de plástico, sino que se componen de diagramas y ecuaciones. Al igual que los modelos del cuerpo humano, los modelos económicos omiten detalles, lo cual permite visualizar aquello que es realmente importante.

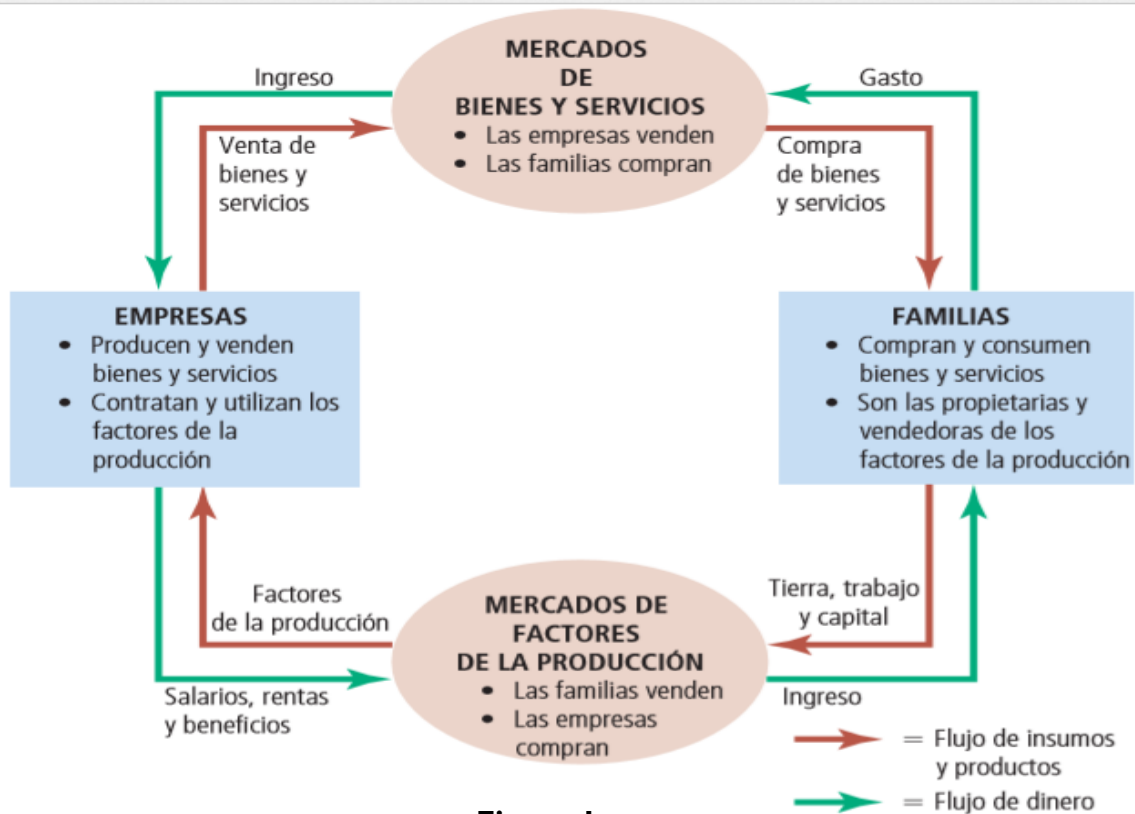
Los modelos de biología no incluyen todos los músculos y vasos capilares del cuerpo y los de economía no incluyen todas las variables que intervienen en la realidad. (Mankiw, 2012)

Primer modelo: el diagrama de flujo circular

La economía está formada por millones de personas que realizan diferentes actividades, como comprar, vender, trabajar, contratar y producir, etc. A fin de entender cómo funciona la economía, debemos encontrar algún modo de simplificar nuestro pensamiento acerca de estas actividades. En otras palabras, necesitamos un modelo que, en términos generales, explique cómo se organiza la economía y la manera en que los diferentes actores interactúan. (La figura 1) representa un modelo visual de la economía denominado diagrama de flujo circular. En este modelo la economía se simplifica e incluye únicamente dos tipos de tomadores de decisiones: las empresas y las familias. (Mankiw, 2012)

Las empresas producen bienes y servicios utilizando insumos como trabajo, tierra y capital (máquinas o edificios). A estos insumos se les denomina factores de la producción. Las familias son las propietarias de estos factores y consumen todos los bienes y servicios que las empresas producen. Las familias y las empresas interactúan en dos tipos de mercados, el mercado de bienes y servicios, en donde las familias son los compradores y las empresas los vendedores, y donde las familias compran lo que las empresas producen. El otro mercado es el de los factores de la producción, y en éste las familias son las vendedoras y las empresas las compradoras. Las familias proveen los insumos que las empresas necesitan para producir bienes y servicios. El diagrama de flujo circular representa una forma simple de organizar las transacciones económicas que ocurren en la economía entre las empresas y las familias. El diagrama de flujo circular tiene dos circuitos diferentes, pero relacionados entre sí. El circuito interior representa el flujo entre los insumos o factores y los productos. En estos mercados de factores de la producción las familias venden el uso de su trabajo, tierra y capital a las empresas, las cuales utilizan estos factores para producir (Mankiw, 2012)

Diagrama de flujo circular Un modelo visual de la economía que muestra cuánto dinero circula entre las empresas y las familias a través de los mercados.



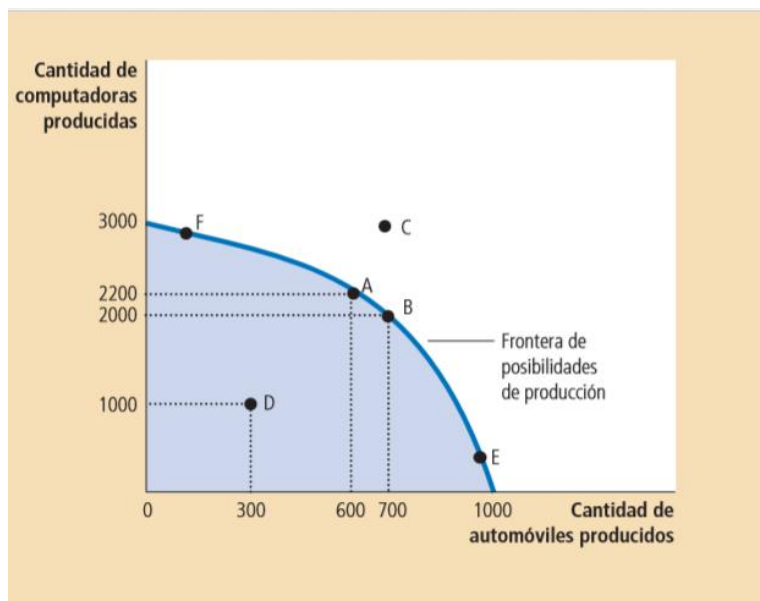
**Figura I**

**Segundo modelo:**

La frontera de posibilidades de producción

A diferencia del diagrama del flujo circular, la mayoría de los modelos en economía se construye utilizando herramientas matemáticas. Ahora vamos a estudiar el más simple de ellos: el modelo de la frontera de posibilidades de producción, el cual ilustra algunas ideas económicas básicas. En la realidad, la economía produce una cantidad importante de bienes y servicios, pero suponga que una economía produce sólo dos bienes, automóviles y computadoras. Juntas, la industria automotriz y la industria de la computación utilizan todos los factores de la producción que la economía tiene. La frontera de posibilidades de producción es la gráfica que muestra las diferentes combinaciones de producción (en este caso automóviles y computadoras) que la economía está en posibilidades de producir, dados los factores de la producción de que dispone y utilizando la tecnología que existe para así convertirlos en productos.

La figura 2 representa la frontera de posibilidades de producción. Si la economía destina todos sus recursos a fabricar automóviles y produce 1000 unidades, producirá cero computadoras. Si, por el contrario, se usan todos los recursos de la economía para producir 3000 computadoras, se producirán cero automóviles. Estos dos extremos de la frontera de posibilidades de producción representan las posibilidades extremas. Es mucho más probable que la economía divida sus recursos entre las dos industrias y produzca algunos automóviles y algunas computadoras. Si, por ejemplo, se producen 600 automóviles y 2200 computadoras, estaremos en el punto A de la gráfica. Ahora suponga que quitamos algunos factores de la producción de la industria de la computación y los movemos a la industria automotriz, con este cambio podrán producirse 700 automóviles y 2000 computadoras, lo que se representa en la gráfica como punto B. (Mankiw, 2012)



**Figura 2**

### 2.3 La racionalidad

La racionalidad conlleva que los agentes persigan ciertos objetivos y que sus elecciones sean consistentes con la evaluación de su propio interés.

La eficiencia es una propiedad según la cual la sociedad aprovecha de la mejor manera posible sus recursos escasos.



Hace tiempo, un periodista comentaba que le parecía artificial el análisis de los economistas, debido a que él nunca había observado, por ejemplo, a ningún consumidor entrar a un restaurante y, en una servilleta de papel, trazar sus curvas o resolver sus ecuaciones antes de ordenar sus alimentos. En efecto, los consumidores no utilizan, para tomar sus decisiones, ni la geometría, ni el álgebra que se enseña en los cursos de economía. Lo que en realidad hacen es comparar, mentalmente, la satisfacción que esperan obtener de consumir sus alimentos, respecto a la satisfacción que podría proporcionarles gastar su dinero en algo diferente. Si la primera es mayor que la segunda, se adquirirá el bien; si no, se preferirá hacer otra cosa con el dinero disponible. Este procedimiento no es artificial, por el contrario, es la manera cotidiana que tienen los individuos de tomar sus decisiones. La utilización de gráficas y ecuaciones es una actividad primordial del economista debido a que su propósito es simular el proceso de decisión de los individuos, para obtener conclusiones relevantes. En otras palabras, el economista considera que, por ejemplo, el consumidor toma una decisión racional porque compara la satisfacción (utilidad) de consumir un bien, respecto a utilizar su dinero de manera alternativa. En este proceso de toma de decisiones, el consumidor utiliza la información disponible hasta el punto en que le sea conveniente adquirirla. Esto último es otro aspecto de la toma de decisiones de manera racional. Debe quedar claro que quien formaliza el análisis en modelos, trazando curvas y manipulando ecuaciones, es el economista, no el consumidor. (Agustín Cue Mancera, 2014)

Debido a que los recursos son escasos, no todas las combinaciones son viables. Por ejemplo, sin importar cómo se distribuyan los recursos entre las industrias, la economía no puede producir la cantidad de automóviles y computadoras que el punto C representa. Dada la tecnología disponible para fabricar automóviles y computadoras, la economía no tiene suficientes factores de la producción para sostener ese nivel de producción. Con los recursos que tiene la economía, sólo puede producirse cualquier punto que esté dentro o sobre la línea de la frontera de posibilidades, pero no puede producirse ningún punto que esté fuera de ella. Se dice que un resultado es eficiente si la economía obtiene el mayor provecho posible de los recursos de que dispone. Los puntos que están sobre la línea de la frontera de posibilidades son los que representan niveles eficientes de producción y no aquellos que se encuentran dentro de la frontera. Si la economía está produciendo lo

correspondiente al punto A, no hay posibilidades de producir más de un bien sin que se produzca menos de otro. El punto D, por ejemplo, representa un resultado ineficiente, ya que por alguna razón, quizá por el desempleo generalizado, la economía está produciendo menos de lo que podría producir si utilizara todos los recursos de que dispone. Se están produciendo solamente 300 automóviles y 1000 computadoras; pero si la economía elimina la causa de la ineficiencia, se puede aumentar la producción de ambos bienes. Suponga, por ejemplo, que la economía logra moverse del punto D al punto A y que la producción de automóviles aumenta de 300 a 600 y la de computadoras de 1000 a 2200. Uno de los Diez principios de la economía estudiados en el capítulo 1 dice que las personas enfrentan disyuntivas.

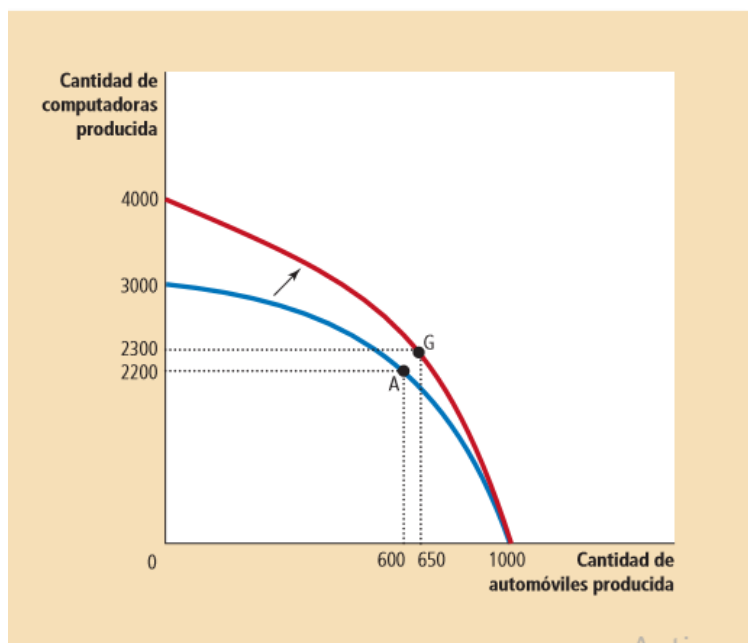
La frontera de posibilidades de producción muestra una de las disyuntivas que la sociedad enfrenta. Una vez que se han alcanzado los puntos de eficiencia en la frontera, la única manera de aumentar la cantidad de un bien es si se reduce la cantidad del otro. Cuando la economía se mueve del punto A al punto B, por ejemplo, la sociedad produce 100 automóviles más, pero para hacerlo deja de producir 200 computadoras. Esta disyuntiva ayuda a entender otro de los Diez principios de la economía: el costo de oportunidad, es decir, el costo de aquello a lo que se renuncia para conseguirlo. La frontera de posibilidades de producción muestra el costo de oportunidad de un bien, medido en términos de otro bien. Cuando la economía se traslada del punto A al punto B, se sacrifican 200 computadoras con objeto de producir 100 automóviles adicionales. Esto es, el punto A indica que el costo de oportunidad de 100 automóviles son 200 computadoras. Dicho de otra manera, el costo de oportunidad de cada automóvil son dos computadoras.

Observe que el costo de oportunidad de un automóvil corresponde a la pendiente de la curva de la frontera de posibilidades de producción. (Si usted no recuerda qué es una pendiente, consulte el apéndice de este capítulo.) En esta economía el costo de oportunidad de los automóviles, en términos de computadoras, no es constante y depende de cuántos automóviles y computadoras esté produciendo la economía. Esto se refleja en la forma cóncava que tiene la frontera de posibilidades de producción de la figura 2. El costo de oportunidad de un automóvil llega a su máximo cuando la economía está produciendo muchos automóviles y pocas computadoras. Esto se representa con el punto E, en donde la

curva es más pronunciada. Por otro lado, cuando la economía está produciendo menos automóviles y muchas computadoras, como sucede en el punto F, la curva se hace más plana y el costo de oportunidad de producir un automóvil es menor. Los economistas consideran que la frontera de posibilidades de producción tiene siempre una forma cóncava. Cuando la economía está usando la mayoría de sus recursos para producir computadoras, como en el punto F, los recursos que por sus capacidades y características deberían destinarse a producir automóviles, como los trabajadores capacitados de la industria automotriz, se destinan a la producción de computadoras. Debido al hecho de que, en general, este tipo de trabajadores no es muy eficiente para fabricar computadoras, la economía no perderá gran cantidad de producción de computadoras si incrementa la producción de automóviles.

Aquí, el costo de oportunidad del automóvil, en términos de computadoras, es pequeño, y la curva de la frontera de posibilidades de producción es casi plana. Por el contrario, cuando la economía está usando la mayor parte de sus recursos para fabricar automóviles, como sucede en el punto E, los recursos que son mejores para producir automóviles se destinan a esa tarea. En este punto, producir un automóvil adicional significa destinar a algunos de los mejores técnicos en computación a fabricar automóviles. Como resultado, producir un automóvil adicional implica una pérdida considerable en la producción de computadoras. El costo de oportunidad de producir un automóvil es alto y, por tanto, la curva de frontera de posibilidades de producción es muy pronunciada. La frontera de posibilidades de producción muestra la disyuntiva que existe entre la producción de diferentes bienes en un momento determinado; sin embargo, esta disyuntiva puede variar en el tiempo. Por ejemplo, suponga que un avance tecnológico en la industria de la computación aumenta el número de computadoras que un trabajador puede producir por semana. Esto incrementa el conjunto de oportunidades de la sociedad. Por cada número dado de automóviles, la economía puede producir más computadoras. De este modo, si la economía no produce ninguna computadora, puede seguir produciendo 1000 automóviles, lo que significa que uno de los extremos de la frontera se queda igual, pero el resto de la curva de frontera de posibilidades se desplaza hacia arriba, como se muestra en la figura 3. Esta figura ilustra un crecimiento económico. La sociedad desplaza la producción de un punto de la vieja frontera a un punto en la nueva frontera, y el punto al que se desplaza depende de las preferencias que se tengan.

Por ejemplo, si la sociedad se desplaza del punto A al punto G, disfrutará de más computadoras (2300 en vez de 2200) y más automóviles (650 en lugar de 600). La frontera de posibilidades de producción simplifica una economía compleja para evidenciar algunas ideas básicas, pero con mucho significado: escasez, eficiencia, disyuntivas, costo de oportunidad y crecimiento económico. Conforme se avance en el estudio de la economía, estas ideas asumirán diferentes variaciones. La frontera de posibilidades de producción muestra una manera simple de pensar en estos conceptos.



**Figura 3**

## 2.4 Crecimiento económico

El crecimiento económico supone el aumento de la capacidad productiva de la economía y puede tener lugar por cualquiera de los siguientes hechos:

- Mejora técnica en el sentido de nuevos y mejores métodos para producir bienes y servicios.
- Aumento del volumen de capital, fruto del incremento en el ahorro y la inversión.
- Aumento de la fuerza de trabajo.
- Descubrimiento de nuevos recursos naturales.

Por ejemplo, a través de una innovación tecnológica que permita obtener, con los recursos existentes, un aumento en la capacidad productiva de la economía. Así, por ejemplo, el empleo de nuevos métodos de producción o la utilización de nuevas tecnologías pueden lograr que con el empleo de la misma cantidad de trabajo y tierra se produzca una mayor cantidad de ordenadores personales sin necesidad de reducir la cantidad producida de teléfonos móviles.

El crecimiento económico, esto es, el aumento de la producción potencial, es la clave de la elevación del nivel de vida a largo plazo. Debido al aumento de la población activa, del incremento del stock de capital y de los avances de los conocimientos tecnológicos, la economía puede producir cada vez más con el paso del tiempo. Este crecimiento permite que la mayoría de la población pueda disfrutar de un nivel de vida más alto. (Mochón, 2007)

El crecimiento económico es un aspecto de otro proceso más general, el desarrollo de una sociedad. Una vez estudiado el crecimiento económico, vamos a retomar esa consideración más general de la evolución que experimenta una sociedad a lo largo del tiempo. Para empezar, vamos a referirnos a los conceptos de desarrollo y subdesarrollo económicos, que son relativos y difíciles de definir con precisión. Hacen referencia a la brecha real que separa los niveles de vida que se alcanzan en unos y otros países, y a los procesos que llevan a la elevación del nivel de vida. (Mochón, 2007)

Los indicadores del grado de desarrollo Los países en vías de desarrollo se caracterizan por un conjunto de insuficiencias en comparación con las economías que se pueden considerar como desarrolladas. Dado que el desarrollo comprende muchos aspectos, el grado de subdesarrollo se puede medir mediante un conjunto amplio de indicadores, entre los que cabe destacar los siguientes:

- Baja renta por habitante.
- Altos índices de analfabetismo.
- Débil estructura sanitaria.
- Baja tasa de ahorro por habitante.

- Estructura productiva y tecnológica desequilibrada.
- Elevadas tasas de desempleo estructural.
- Fuertes diferencias en la distribución interna de la renta.
- Elevadas tasas de crecimiento de la población.

## **2.5 La especialización y el intercambio**

Para determinar ¿qué producir? y ¿cómo producirlo? de una forma eficiente todas las sociedades recurren al intercambio, ya que éste permite la especialización.

La especialización tiene lugar cuando los individuos y los países concentran sus esfuerzos en un conjunto particular de tareas, lo que permite que los individuos y los países utilicen de la mejor manera posible sus capacidades y recursos. (Mochón, 2007)

Con objeto de entender por qué las personas deciden depender de otros para abastecerse de bienes y servicios, y por qué esta decisión mejora su vida, estudiaremos una economía simple. Imagine que en el mundo hay dos bienes: carne y papas, y hay también dos personas, un ganadero que produce carne y un campesino que produce papas, y que a cada uno de ellos le gustaría comer tanto carne como papas. Las ganancias del comercio se hacen más obvias si el ganadero puede producir sólo carne y el campesino sólo papas. En el primer escenario, el campesino y el ganadero pueden elegir no intercambiar ningún bien, pero después de algunos meses el ganadero que únicamente ha estado comiendo carne, en todas las formas posibles, decide que quiere comer algo más. El campesino, por su parte, ha estado comiendo sólo papas y también está de acuerdo en que le gustaría comer algo más. En este caso es muy sencillo darse cuenta de que el comercio beneficiaría a los dos porque les permitiría tener una mayor variedad y ambos podrían comer papas y carne. Aun cuando este escenario ilustra de manera muy simple cómo es que todos nos beneficiamos con el comercio, las ganancias serían similares si el ganadero y el campesino fueran, cada uno por su parte, capaces de producir otro bien pero a un costo más alto. Suponga, por ejemplo, que el campesino puede criar una res y producir carne, pero que no es muy bueno para hacerlo. Del mismo modo, suponga que el ganadero puede producir papas, pero que su tierra es poco fértil y no es muy bueno para eso. En este caso el campesino y el ganadero se beneficiarían si

se especializaran en lo que cada uno hace mejor y luego intercambiaran sus bienes. Sin embargo, las ganancias del comercio son menos obvias cuando una persona es muy buena para producir todo tipo de bienes. Suponga, por ejemplo, que el ganadero es mejor que el campesino criando vacas y cultivando papas. En este caso, ¿debería el ganadero optar por ser autosuficiente? ¿O existe alguna razón por la que debe comerciar con el campesino? Para responder a esta pregunta necesitamos analizar con más detenimiento los factores que intervienen en esta decisión (Mankiw, 2012)

La especialización permite reducir los costes y que los consumidores obtengan los productos a un precio más bajo. Un individuo que viva aislado debe obtener por sí mismo todo lo que necesita, por lo que su consumo estará restringido a lo que tiene a su alcance o a lo que puede transformar por sus propios medios. Cada sujeto, sin embargo, posee capacidades y recursos distintos y desea consumir bienes diversificados y, por ello, la tendencia natural es a ponerse en contacto entre sí para cambiar aquello que se posee en abundancia por lo que no se tiene y beneficiarse mutuamente del intercambio. (Mochón, 2007)

Después de varios años de comer la combinación de papas y carne, el ganadero tiene una idea y decide ir a platicar con el campesino.

Ganadero: A míigo campesino, quiero proponerle un trato que, además, mejorará la vida de los dos. Creo que debe dejar de producir carne y dedicar todo su tiempo a producir papas. Según mis cálculos, si usted trabaja ocho horas al día cultivando papas producirá 32 kg. Si de esos 32 kg me da 15, yo le daré 5 kg de carne a cambio. Al final usted tendrá 17 kg de papas y 5 kg de carne para comer todos los días, en vez de los 16 kg de papas y los 4 kg de carne que actualmente produce. Si seguimos mi plan tendrá más papas y más carne

Campesino: (Contesta un poco escéptico.) Me parece un buen arreglo pero no entiendo por qué usted me está ofreciendo esto. Si el negocio es tan bueno para mí, no puede ser bueno para usted al mismo tiempo.

Ganadero: ¡Sí lo es! Suponga que yo paso seis horas al día cuidando el ganado y dos horas cultivando papas. De este modo puedo producir 18 kg de carne y 12 kg de papas. Si yo le doy a usted 5 kg de mi carne a cambio de 15 kg de sus papas, al final tendré 13 kg de carne y 27 kg de papas, en lugar de los 12 kg de carne y los 24 kg de papas que tendría si no

intercambiáramos nada, y además consumiría más de los dos alimentos de lo que consumo actualmente.

Campeño: No sé... Parece demasiado bueno para ser verdad.

Ganadero: No es tan complicado como parece a primera vista. Mire, resumí mi propuesta en una tabla sencilla.

Campeño: Los cálculos parecen correctos, pero estoy confundido. ¿Cómo es que este arreglo nos puede beneficiar a ambos? Ganadero: Los dos podemos beneficiarnos porque el comercio nos permite especializarnos en lo que hacemos mejor. Usted pasará más tiempo cultivando papas y menos cuidando al ganado; yo, por mi parte, pasaré más tiempo cuidando al ganado y menos cultivando papas. Como resultado de la especialización y el comercio podremos consumir más carne y papas sin tener que trabajar más de lo que trabajamos actualmente. (Mankiw, 2012)

### **El trueque y el dinero**

La forma más primaria de intercambio es el trueque. El trueque implica una transacción en la que dos individuos intercambian entre sí un bien por otro. Como es lógico, se desprenden del producto del que tienen excedentes y adquieren los productos que necesitan.

El trueque es el intercambio de un bien o servicio por otro. En una economía de trueque el precio es la relación a la que se intercambian dos cosas.

Supongamos el caso de un agricultor: lo normal es que como fruto de su especialización productiva se encuentre con más productos agrícolas de los que desee, mientras que probablemente deseará variar su dieta alimenticia y adquirir algo de carne. Para que se produzca un intercambio, el agricultor deberá encontrar a un ganadero que esté dispuesto a aceptar a cambio de una cierta cantidad de productos agrícolas una parte de su producción ganadera.

El trueque realizado de esta forma tiene serios inconvenientes. Por un lado, llevaría mucho tiempo, ya que exige que cada individuo encuentre alguien que desee adquirir precisamente lo que él pretende intercambiar; o sea, que el trueque requiere una coincidencia de



necesidades. Otro inconveniente del trueque se deriva de la indivisibilidad de algunos bienes. Además, cuando el intercambio involucra a muchos participantes, se vuelve muy complejo y las limitaciones básicas del trueque quedan patentes; esta coincidencia de necesidades e indivisibilidad es lo que le hace prácticamente inviable. Afortunadamente, sin embargo, las limitaciones del trueque desaparecen cuando el intercambio se realiza con la intervención del dinero. Cuando interviene el dinero, el intercambio es mucho más fácil y eficiente, pues ya no se requiere que coincidan las necesidades.

El dinero es todo medio de pago generalmente aceptado que puede intercambiarse por servicios. Con dinero el precio de un bien es el número de unidades de dinero que se intercambian por una unidad de bien.

### Producción

El moderno sistema de la producción en cadena en las fábricas demuestra la eficacia de la especialización. Las economías derivadas de la producción en gran escala no serían posibles si las técnicas productivas modernas no se basasen en la especialización y en la división del trabajo, entendida como la división de la producción en una serie de pequeñas tareas o etapas. Mediante la división del trabajo y la especialización se contribuye a la eficiencia, en el doble sentido de alcanzar la combinación apropiada de los factores productivos y de obtener con la mínima cantidad factible de factores el mayor volumen de producción posible. La producción en masa o a gran escala facilitada por la especialización permite aumentar la relación entre el capital y el trabajo, es decir, el número de unidades de capital por unidad de trabajo, el empleo de nuevas fuentes de energía, el uso de mecanismos automáticos de autoajuste, la división de procesos complejos en simples operaciones repetitivas y el uso de fases estandarizadas en la producción. Las ventajas de la especialización explican en buena medida el hecho de que muchos de los bienes que consumimos sean fabricados por grandes empresas. Debe señalarse, sin embargo, que la especialización y la división del trabajo vienen limitadas por la extensión del mercado, pues sólo si existen mercados potenciales que puedan absorber los incrementos en la producción derivados de las economías de escala, resultarán aconsejables tales incrementos.

Esta necesidad de contar con mercados más amplios que permitan la especialización y el intercambio como forma de aumentar la producción de bienes y servicios es la que está detrás de los procesos de integración económica de los países en áreas supranacionales, como la Unión Europea o el Merco Sur, y del propio proceso de globalización de la Economía a nivel mundial.

La globalización hace referencia al aumento de la integración económica de los países y se plasma en el crecimiento espectacular de los movimientos internacionales de bienes, servicios y capital.

## **2.6 Mercado**

Un sistema económico se define como el conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales que caracterizan la organización económica de una sociedad y condicionan el sentido general de sus decisiones fundamentales y los cauces predominantes de su actividad. Cuando los diferentes agentes sociales actúan libremente dentro de un marco institucional determinado estaríamos hablando de una economía de mercado; si las relaciones entre los agentes sociales están presididas por las decisiones que toma una autoridad, estaríamos ante una planificación central. (Mochón, 2007)

Los dos principales sistemas de organización económica son: la autoridad y el mercado.

El sistema de producción capitalista moderno con alto grado de división del trabajo necesita de un conjunto de mercados donde se compren y vendan los bienes producidos.

Un mercado es un grupo de compradores y vendedores de un bien o servicio en particular. Los compradores son el grupo que determina la demanda del producto y los vendedores son el grupo que determina la oferta de dicho producto. (Mankiw, 2012)

Los mercados adoptan formas diversas; algunas veces están muy organizados, tal es el caso de los productos agrícolas, ya que en estos mercados los compradores y los vendedores se encuentran a una hora determinada, en un lugar específico y allí un subastador ayuda a fijar los precios y a organizar las ventas. En general, es frecuente que los mercados estén menos organizados. Considere, por ejemplo, el mercado del helado en una ciudad determinada. Los compradores de helado no se reúnen a una hora específica y los vendedores de helado se

encuentran en diferentes lugares y ofrecen productos un tanto diferentes. No hay un subastador que fije los precios y cada vendedor anuncia el precio al que vende un vaso de helado. Por su parte, los compradores deciden cuánto helado comprar y dónde comprarlo. Sin embargo, estos productores y consumidores de helado están estrechamente vinculados. Los compradores eligen entre varios tipos de vendedores de helado para satisfacer su antojo; en cambio, los vendedores tratan de atraer a los compradores para así tener éxito en su negocio. Aun cuando no está organizado, los compradores y vendedores de helado forman un mercado.

El mercado es un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores interactúan para fijar los precios e intercambian bienes y servicios. (Mochón, 2007)

El mecanismo de mercado es el conjunto de mercados que integran una economía de mercado, es lo que permite el funcionamiento coherente de una economía tal como hoy la concebimos. Si por un momento pensamos en la complejidad del sistema económico que cada día nos provee de todos los bienes y servicios que necesitamos, puede parecer algo milagroso que todo ocurra sin que exista alguien que lo dirija centralizadamente o de forma coercitiva. Hay millones de empresarios (agrícolas, industriales y de servicios) y de consumidores que voluntariamente se coordinan a través de un conjunto de mercados.

En una economía de mercado los recursos se asignan por medio de las decisiones descentralizadas de muchas empresas y hogares conforme interactúan en los mercados de bienes y servicios. (Mochón, 2007)

Cuando nos referimos a un sistema de economía de mercado, no debemos olvidar que además de las instituciones económicas, donde se coordinan los compradores y vendedores, existen otras instituciones, las más importantes de carácter público, como son los organismos del Estado encargados de regular la actividad económica, tanto desde una perspectiva microeconómica como macroeconómica. (Mochón, 2007)

Estas instituciones también tienen un papel relevante en el adecuado funcionamiento de los mercados. Como veremos más adelante, el sector público puede corregir y mejorar la forma en la que actúan los mercados. Cuando estas instituciones donde se desarrolla la actividad económica no funcionan adecuadamente, los mercados por sí mismos no pueden actuar de

garantes del orden institucional. El mecanismo de mercado es un instrumento de comunicación para interrelacionar el conocimiento y las acciones de millones de individuos. Sin que nadie se encargue de diseñarlo, el mecanismo de mercado permite resolver de la mejor forma posible los problemas de consumo, producción y distribución. En este mecanismo los precios juegan un papel clave. (Mochón, 2007)

## **El Estado, los precios y los mercados**

El sistema de economía de mercado funciona con un alto grado de eficiencia y de libertad económica. Los agentes económicos, tanto las empresas como las personas individuales, actúan guiados por su propio interés y de forma libre. El sistema de precios estimula a los productores a fabricar los bienes que el público desea. Los movimientos de los precios actúan como señales que inducen a los productores a comportarse de una forma correcta, a la vez que tratan de alcanzar su propio interés. Asimismo, el mercado motiva a los individuos a utilizar cuidadosamente los recursos y bienes escasos, pues los precios actúan racionando las escasas cantidades disponibles. En cualquier caso, el análisis de la realidad nos dice que en determinadas circunstancias el Estado puede y debe intervenir corrigiendo o complementando el libre funcionamiento de los mercados. Los motivos que pueden justificar la intervención del Estado en la actividad económica cabe concretarlos en tres categorías: 1) redistribución de la renta y equidad, 2) razones macroeconómicas, y 3) existencia de fallos de mercado.

1. Redistribución de la renta y equidad La distribución de la renta que resulte del libre juego de los mercados puede que la sociedad no la considere éticamente aceptable y el Estado deba intervenir para lograr una distribución más equitativa. Ante tales situaciones el sector público interviene mediante las denominadas políticas redistributivas, cuyo objetivo es procurar que las diferencias de renta no superen determinados niveles y que todos los individuos al menos alcancen unos niveles mínimos de renta. Asimismo, se pretende que todos los individuos puedan acceder en igualdad de oportunidades a servicios públicos tales como sanidad o educación.

2. Razones macroeconómicas. Para ello, utiliza fundamentalmente las políticas fiscal y monetaria con el fin de evitar que la economía se aleje de forma sostenida del nivel de renta

potencial o de pleno empleo. En este contexto las variables clave a controlar son el nivel de desempleo, la tasa de inflación y el crecimiento de la renta.

3. Existencia de fallos de mercado. Los dos tipos de intervenciones comentadas pretenden corregir a posteriori los resultados no deseados de la actividad de los mercados. Así, por ejemplo, los mercados pueden funcionar eficientemente y sin embargo resultar en una distribución de la renta éticamente rechazable. Pero, como veremos en los siguientes capítulos, el funcionamiento de los mercados en ocasiones falla. Estos fallos de mercado se pueden sintetizar en la siguiente tipología: A) Competencia imperfecta. B) Externalidades. C) Información imperfectas.

Un fallo del mercado tiene lugar cuando un mercado no asigna eficientemente los recursos por sí solo.

A) Existen mercados en los que la competencia es imperfecta. En muchos mercados uno o más participantes pueden influir sobre los precios, fijando el nivel que les resulte más conveniente.

B) Aparecen externalidades, como la contaminación, que el mercado no aborda. Así, una industria que produce papel puede contaminar las aguas de un río al que vierte sus residuos. La actividad de la industria perjudica a los agricultores que utilizan el agua del río y los precios de producir papel no reflejan el perjuicio que se está ocasionando a los agricultores

C) La información en muchos casos es imperfecta. En algunos mercados el supuesto de información plena está lejos de la realidad, lo que supone un fallo del. Este tipo de problemas sugiere la conveniencia de que en determinadas circunstancias el Estado pueda intervenir en la economía para tratar de mejorar su funcionamiento tanto a nivel de mercados concretos (esto es, vía políticas microeconómicas) como desde una perspectiva global, esto es, mediante el recurso a las políticas macroeconómicas. Por ello, en los países occidentales es frecuente hablar de economías mixtas.

En una economía mixta el sector público colabora con la iniciativa privada en la respuesta a las preguntas sobre el qué, el cómo y el para quién del conjunto de la sociedad.

## 2.7 Microeconomía y macroeconomía

Muchas de las materias que se estudian tienen diferentes niveles. Considere, por ejemplo, la biología. Los biólogos moleculares estudian los componentes químicos de la estructura y las funciones de los seres vivos; los biólogos celulares, a su vez, estudian las células que están formadas por muchos compuestos químicos y que, al mismo tiempo, son las unidades fundamentales de los organismos vivos. Finalmente, los biólogos evolucionistas estudian las diferentes variedades de animales y plantas y cómo han cambiado a través de los siglos.

Microeconomía: se enfoca al estudio del comportamiento de los sectores económicos individuales. (Moya, 2012)

Macroeconomía: se enfoca al estudio de la economía como un todo. (Moya, 2012)

A La economía también se estudia en varios niveles. Se pueden estudiar las decisiones de las familias y de las empresas, o bien estudiar cómo interactúan las familias y las empresas en los mercados cuando se trata de productos y servicios determinados; o bien estudiar cómo opera la economía como un todo; es decir, estudiar la suma de las actividades de los tomadores de decisiones en los diferentes mercados. Tradicionalmente, el campo de la economía se divide en dos grandes ramas: la microeconomía y la macroeconomía. La primera es el estudio de cómo las familias y las empresas toman decisiones y cómo interactúan en mercados específicos. La segunda se encarga del estudio de los fenómenos de toda la economía. (Mankiw, 2012)

Un microeconomista puede estudiar los efectos del control en el precio del alquiler en el mercado de la vivienda de Nueva York o bien enfocar su estudio en el impacto de la competencia extranjera dentro de la industria automotriz en Estados Unidos. Su análisis también puede centrarse en los efectos que la enseñanza obligatoria tiene en los ingresos de los trabajadores. Los macroeconomistas, por su parte, pueden dedicarse a estudiar los efectos que para el gobierno federal tiene pedir prestado o bien pueden analizar cuál ha sido la tasa de desempleo de la economía a través del tiempo. Otro campo de análisis de la macroeconomía es buscar políticas económicas alternativas que promuevan el mejoramiento nacional de los estándares de vida de la población. (Mankiw, 2012)

La macroeconomía y la microeconomía están estrechamente relacionadas entre sí. Debido a que los cambios de la economía son el resultado de las decisiones de millones de personas, resulta imposible entender los fenómenos macroeconómicos sin tomar en cuenta las decisiones microeconómicas que están relacionadas con estos cambios. Por ejemplo, un estudioso de la macroeconomía podría analizar el efecto que un recorte en los impuestos provocaría sobre el ingreso y la producción total de bienes y servicios. Pero con objeto de analizar este tema, nuestro economista debe considerar cómo es que la disminución en los impuestos afecta las decisiones de los hogares acerca de cuánto deciden gastar en bienes y servicios. A pesar del estrecho lazo que existe entre la macro y la microeconomía, las dos son ramas de estudio distintas porque intentan responder diferentes preguntas y cada campo tiene sus propios modelos que a menudo se enseñan en cursos distintos. (Mankiw, 2012)

## **Recursos web complementarios**

1. ESCUELAS SOLIDARIAS, Economía solidaria para construir una ciudadanía global, Gobierno de Navarra, PDF.

[https://www.reasred.org/sites/default/files/reaslibrary\\_attachments/Libro\\_Economia\\_Solidaria\\_bachiller\\_CAST.pdf](https://www.reasred.org/sites/default/files/reaslibrary_attachments/Libro_Economia_Solidaria_bachiller_CAST.pdf)

2. Video sistemas económicos

[https://www.youtube.com/watch?v=aZJIF-\\_kP7U](https://www.youtube.com/watch?v=aZJIF-_kP7U)

## **Unidad 3**

### **Oferta, demanda y mercado**

***Objetivo de la unidad, Distinguir las leyes fundamentales que rigen los mercados. Así como los elementos que intervienen en la determinación de los precios***

#### **3.1 El funcionamiento de los mercados**

Oferta y demanda son dos palabras que se utilizan muy a menudo, pues son las fuerzas que hacen que las economías de mercado o capitalistas funcionen. La oferta y la demanda determinan la cantidad que se produce de cada bien y el precio al que debe venderse. Y esto lo hacen al interactuar en los mercados. (Mochón, 2007)

El juego de compradores y vendedores en los mercados determina las cantidades y los precios de los distintos bienes y servicios. Este juego de las fuerzas que actúan en los mercados constituye la teoría de la oferta y la demanda. La manera de relacionarse la oferta y demanda determinan la cantidad y precio de los bienes y servicios, creando las «señales» para la asignación de los recursos escasos de la Economía. (Mochón, 2007)

Un mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian. Debido a la existencia del dinero el intercambio es indirecto: un bien se cambia por dinero y éste, posteriormente, por otros bienes. Cuando en el intercambio se utiliza el dinero existen dos tipos de agentes bien diferenciados: los compradores y los vendedores. (Mochón, 2007)

La mayoría de los mercados en la economía, como el del helado, son altamente competitivos. Cada uno de los compradores sabe que hay varios vendedores a los que se les puede comprar y cada uno de los vendedores está consciente de que su producto es similar al ofrecido por otros vendedores. El resultado de esto es que tanto el precio como la cantidad de helado que se vende no se determinan por un solo vendedor o por un solo comprador, sino que el precio y la cantidad se fijan por todos los compradores y vendedores que interactúan en el mercado. Los economistas utilizan el término mercado competitivo para



describir un mercado en el que hay múltiples compradores y vendedores y, por tanto, individualmente ninguno de ellos tiene un impacto significativo en el precio de mercado. (Mankiw, 2012)

Cada vendedor de helado tiene control limitado sobre el precio porque los otros vendedores ofrecen productos similares. Así, el vendedor tiene muy pocas razones para reducir el precio, pero si decide incrementarlo, los compradores acudirán a comprar el helado a otro lugar. De la misma manera, un comprador no puede modificar el precio al que se vende el helado porque solamente compra una pequeña cantidad de este bien. En este capítulo se supone que el mercado es perfectamente competitivo. Para llegar a esta forma de competencia, que es la más avanzada, el mercado debe tener dos características: 1) los bienes que se venden deben de ser exactamente los mismos y 2) los compradores y vendedores son tan numerosos que ninguno puede, por sí solo, influir en el precio del bien en el mercado. Debido a que en los mercados perfectamente competitivos los compradores y vendedores deben aceptar el precio que el mercado determina, se dice que ambos son tomadores de precios. (Mankiw, 2012)

Al precio de mercado, los compradores pueden comprar tanto como quieran y los vendedores vender tanto como deseen. Existen algunos mercados en los cuales el supuesto de una competencia perfecta se aplica de manera exacta. Un ejemplo lo constituye el mercado del trigo, donde hay miles de productores que venden trigo y millones de consumidores que compran trigo y productos de trigo. Debido a que ningún comprador o vendedor puede, por sí solo, influir en el precio del trigo, cada uno de ellos acepta el precio como determinado. Sin embargo, no todos los bienes y servicios se venden en mercados perfectamente competitivos. Algunos mercados tienen un solo vendedor y es este vendedor, denominado monopolio, el que fija el precio. (Mankiw, 2012)

El mercado de un producto está formado por todos los compradores y vendedores de este producto. (Mochón, 2007)

### **3.2 El precio de mercado**

Los compradores y vendedores se ponen de acuerdo sobre el precio de un bien o un servicio de forma que se producirá el intercambio de cantidades determinadas de ese bien o

servicio por una cantidad de dinero también determinada. Los precios coordinan las decisiones de los productores y los consumidores en el mercado. Precios bajos estimulan el consumo y desaniman la producción, mientras que precios altos tienden a reducir el consumo y estimulan la producción. Los precios actúan como el mecanismo equilibrador del mercado. (Mochón, 2007)

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. (Mochón, 2007)

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. (Mochón, 2007)

El precio absoluto de un bien es su relación de cambio por dinero, esto es, el número de unidades monetarias que se necesitan para obtener a cambio una unidad del bien. El precio de un bien en unidades de otro bien es el precio relativo. (Mochón, 2007)

Fijando precios para todos los bienes, el mercado permite la coordinación de compradores y vendedores y, por tanto, asegura la viabilidad de un sistema de economía de mercado. Cuando se prohíbe el intercambio privado, generalmente porque el bien se considera perjudicial, como sería el caso de la droga, se crea una escasez del producto en cuestión al precio oficial y aparecen los mercados «negros». En algunos casos, llegar a fijar acuerdos sobre el precio puede ser muy complicado y costoso en términos de tiempo. A estos costes asociados a la fijación del precio se les denomina costes de transacción y cuando son muy elevados pueden ser un claro síntoma de un mal funcionamiento del mercado. (Mochón, 2007)

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.

### **3.3 Tipos de mercado**

Al analizar los mercados es frecuente establecer la siguiente tipología: mercados transparentes, cuando hay un solo punto de equilibrio, y mercados opacos, cuando, debido a la existencia de información incompleta entre los agentes, hay más de una situación de equilibrio. Asimismo se puede distinguir entre mercados libres, sometidos al libre juego de las fuerzas de oferta y demanda, y mercados intervenidos, cuando agentes externos al mercado, como por ejemplo las autoridades económicas, fijan los precios. Si en un mercado existen muchos vendedores y muchos compradores es muy probable que nadie, por sus propios medios, sea capaz de imponer y manipular el precio. En este caso diremos que es un mercado competitivo. (Mochón, 2007)

Si sucede lo contrario y hay muy pocos vendedores o incluso uno solo, existirán grandes posibilidades de que éstos o éste fijen los precios a su conveniencia. En estos casos estaremos ante mercados de competencia imperfecta. (Mochón, 2007)

### **3.4 La demanda**

Las cantidades demandadas de un bien que los consumidores deseen y puedan comprar las denominamos demanda de dicho bien. (Mochón, 2007)

Un mercado competitivo es aquel en el que hay muchos compradores y muchos vendedores, de forma que cada uno de ellos ejerce una influencia insignificante en el precio de mercado. (Mochón, 2007)

Demandar significa estar dispuesto a comprar, mientras que comprar es efectuar realmente la adquisición. La demanda refleja una intención, mientras que la compra constituye una acción. Un agente demanda algo cuando lo desea y además posee los recursos necesarios para tener acceso a él. (Mochón, 2007)

## La tabla y la curva de demanda

Hay una serie de factores determinantes de las cantidades que los consumidores desean adquirir de cada bien por unidad de tiempo, tales como las preferencias, la renta o ingreso en ese período, los precios de los demás bienes y, sobre todo, el precio del propio bien en cuestión. Si consideramos constantes todos los factores salvo el precio del bien, esto es, si aplicamos la condición «ceteris paribus», podemos hablar, por ejemplo, de la tabla de demanda de discos compactos por un consumidor determinado cuando consideramos la relación que existe entre la cantidad demandada y el precio de los discos compactos. (Mochón, 2007)

Bajo la condición «ceteris paribus» y para un precio determinado de los discos compactos, la suma de las demandas individuales nos dará la demanda global o demanda de mercado de discos compactos.

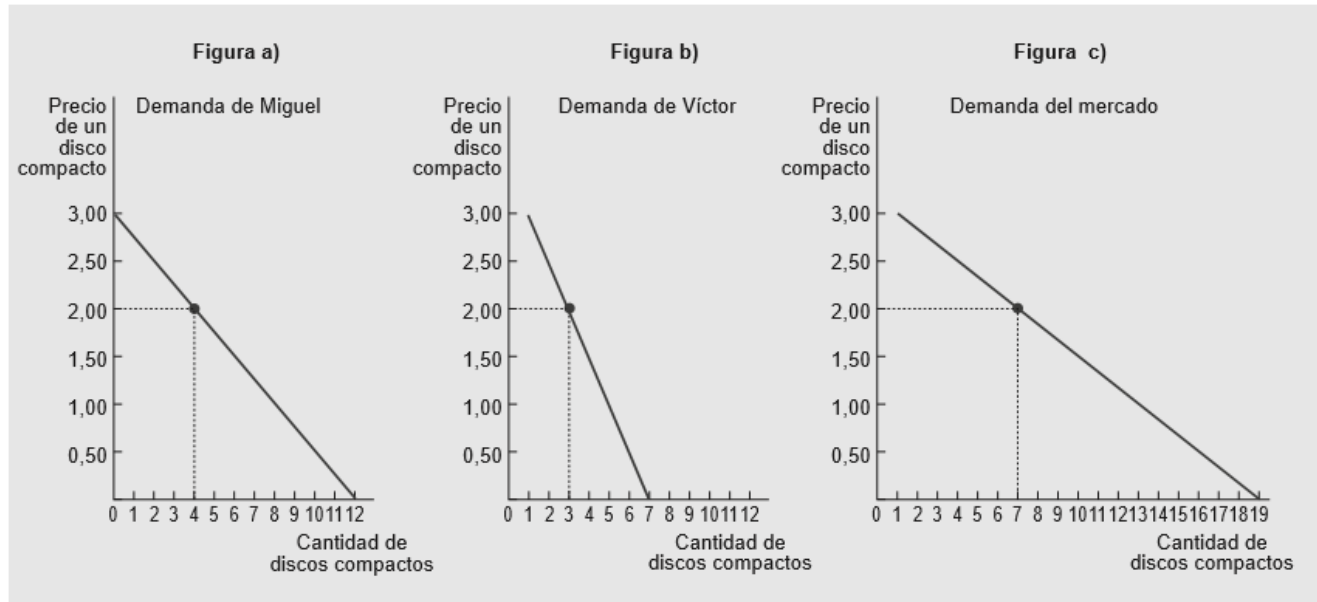
La demanda del mercado es la suma de las demandas individuales que lo integran. (Mochón, 2007)

En la Nota Complementaria 2.1 se recogen las tablas de demanda de discos compactos de dos individuos concretos (Miguel y Víctor) y la tabla de demanda del mercado de discos compactos, para el caso en que el mercado sólo lo formen estos dos individuos. La cantidad demandada por el mercado será la suma de las cantidades demandadas por los demandantes que lo integran. Así mismo, se recogen las curvas de demanda de Miguel y Víctor y la curva de demanda del mercado, todo ello suponiendo que la única variable que incide en la demanda es el precio. La curva de demanda tiene pendiente negativa, pues si se reduce el precio de los discos compactos aumenta la cantidad demandada.

### Nota complementaria 2.1

Precio de un disco compacto (en euros)	Cantidad de discos compactos demandada por Miguel		Cantidad de discos compactos demandada por Víctor		Demanda del mercado
1,0	8		5		13
1,5	6		4		10
2,0	4	+	3	=	7
2,5	2		2		4
3,0	0		1		1

## Nota complementaria 2.1 (gráficas)



La tabla de demanda del mercado (Cuadro 2.1) ofrece información sobre la cantidad que el mercado absorbería a cada uno de los precios. Esta tabla de demanda muestra que cuanto mayor es el precio de un artículo, menor cantidad de ese bien estarían dispuestos a comprar los consumidores, y «ceteris paribus» cuanto más bajo es el precio más unidades del mismo se demandarán. Así pues, la tabla de demanda muestra la relación entre el precio de un bien y la cantidad demandada. A la relación inversa existente entre el precio de un bien y la cantidad demandada, en el sentido de que al aumentar el precio disminuye la cantidad demandada, y lo contrario ocurre cuando se reduce el precio, se le suele denominar en

Cuadro 2.1 - Tabla de demanda	
Precios y cantidades demandadas de discos compactos	
Precio de un disco compacto (en euros)	Cantidad demandada de discos compactos (unidades)
1,0	13
1,5	10
2,0	7
2,5	4
3,0	1

### **3.5 Ley de la demanda.**

La ley de la demanda se refiere a la relación inversa existente entre el precio de un bien y la cantidad demandada, en el sentido de que al aumentar el precio disminuye la cantidad demandada, y lo contrario ocurre cuando se reduce el precio. (Mochón, 2007)

La razón por la que cuando el precio del bien aumenta la cantidad demandada por todos los consumidores disminuye es doble. Por un lado, cuando aumenta el precio de un bien algunos consumidores que previamente lo adquirirían dejarán de hacerlo o lo comprarán en menor cuantía y buscarán otros bienes que lo sustituirán. Por ejemplo, si aumenta el precio de los hoteles los turistas procurarán sustituir éstos por hostales, casas rurales o apartamentos. Esto se conoce como efecto sustitución en el sentido de que el bien o servicio que se encarece relativamente tiende a ser sustituido por otros que ahora resultan más baratos. (Mochón, 2007)

El efecto sustitución recoge la incidencia de un cambio en los precios relativos y nos dice que cuando aumenta el precio de un bien o servicio, la cantidad demandada de este bien se reduce, pues su consumo se sustituye por otros bienes. (Mochón, 2007)

La demanda de mercado es la suma de todas las demandas individuales de un determinado bien o servicio. Suponiendo que el mercado de discos compactos está integrado únicamente por dos individuos: Miguel y Víctor, la tabla adjunta muestra las tablas de demanda de discos compactos de Miguel y Víctor. Las tablas de demanda de Miguel y Víctor indican cuántos discos estarían dispuestos a comprar cada año a los distintos precios.

La demanda del mercado es la suma de las dos demandas individuales. Las Figuras a), b) y c) muestran las curvas de demanda que corresponden a estas tablas de demanda. La curva de demanda del mercado se obtiene sumando horizontalmente las curvas de demanda individuales, esto es, para hallar la cantidad total demandada a un precio cualquiera, sumamos las cantidades individuales que aparecen en el eje de abscisas de las curvas de demanda individuales.

En el sentido de que el bien o servicio que se encarece relativamente tiende a ser sustituido por otros que ahora resultan más baratos.

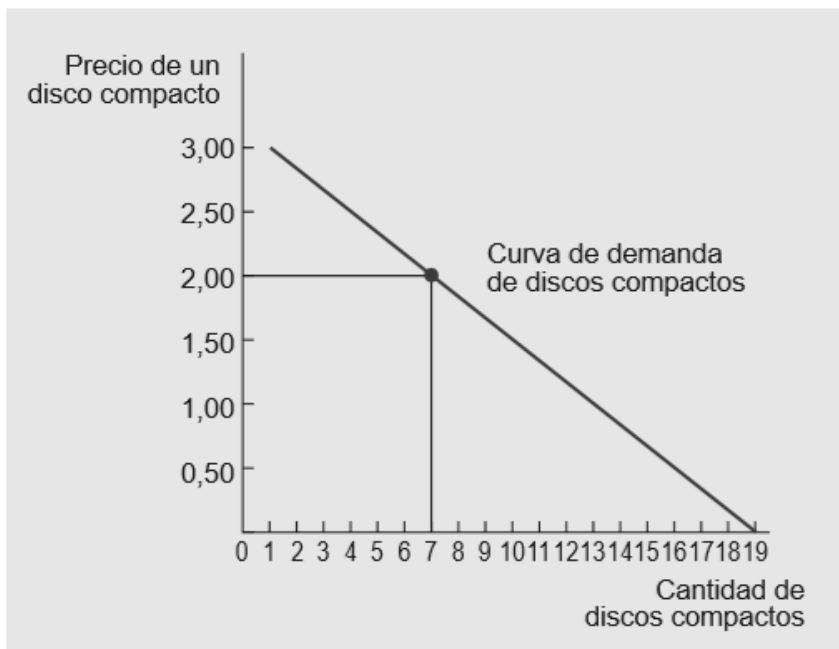
Por otro lado, los consumidores cuando un bien se encarece demandarán menos unidades del mismo porque la elevación del precio ha reducido la capacidad adquisitiva de la renta, y esto hará que se pueda comprar menos de todos los bienes y, en particular, del que estamos considerando. Este hecho se conoce como el efecto renta, e indica que un incremento en los precios de digamos los discos compactos, disminuye la capacidad adquisitiva de los consumidores para un nivel de renta dado. Ante esta circunstancia los consumidores se verán motivados a reducir la compra de todos los bienes o servicios. El hecho de que la curva de la demanda sea decreciente, esto es, que exista una relación inversa entre el precio del bien y la cantidad demandada se puede explicar por dos motivos; por el efecto sustitución y por el efecto renta.

El hecho de que la curva de la demanda sea decreciente, esto es, que exista una relación inversa entre el precio del bien y la cantidad demandada se puede explicar por dos motivos; por el efecto sustitución y por el efecto renta. El efecto renta recoge la incidencia de un cambio en la renta real de los consumidores de forma que al aumentar, por ejemplo, el precio de los discos compactos, la renta real se reduce y el consumidor podrá comprar una menor cantidad de todos los bienes, incluido el bien cuyo precio se ha incrementado.

#### La curva de demanda

Podemos representar gráficamente la tabla de demanda mediante una curva decreciente que relaciona la cantidad demandada de un bien con el precio de dicho bien. Al reducirse el precio aumenta la cantidad demandada. A cada precio,  $P$ , le corresponde una cantidad,  $Q$ , que los demandantes están dispuestos a adquirir (Figura 2.1). Uniendo los respectivos puntos obtenemos la curva de demanda (Figura 2.1). La curva de demanda de un bien, como expresión gráfica de la demanda, muestra las cantidades del bien en cuestión que serían demandadas durante un período de tiempo determinado por una población específica a cada uno de los posibles precios. Al observar la Figura 2.1 y el Cuadro 2.1 se comprueba que a medida que el precio de los discos compactos es mayor la cantidad de discos compactos que se desean demandar se reduce y, al contrario, los individuos estarán más dispuestos a demandar discos compactos cuando el precio sea más bajo. Es frecuente pensar en la cantidad demandada como en una cantidad fija. Así, un empresario que va a lanzar un nuevo producto al mercado se puede preguntar, ¿cuántas unidades podré vender?, ¿cuál es el

potencial del mercado respecto al producto en cuestión? A estas preguntas el economista debe contestar diciendo que no hay una «única» respuesta, ya que ningún número describe la información requerida, pues la cantidad demandada depende de diversos factores, uno de los cuales es el precio que se cargue por unidad. La relación existente entre la cantidad demandada de un bien, su precio y las demás variables explicativas se recoge en la función de demanda.



**Figura 2.1**

La curva de demanda es la representación gráfica de la relación entre el precio de un bien y la cantidad demandada. Al trazar la curva de demanda suponemos que se mantienen constantes los demás factores, excepto el precio, que puedan afectar a la cantidad demandada.

Cuando, por ejemplo, decimos que la cantidad demandada de un bien ( $Q_A$ ) se ve influida por (o que es una función de) el precio de ese bien ( $P_A$ ), la renta ( $Y$ ), los precios de otros bienes ( $P_B$ ), los gustos de los consumidores ( $G$ ) o el tamaño del mercado ( $N$ ) estamos refiriéndonos a la función de demanda, que podemos expresar de la siguiente forma:



$$Q_A = D (P_A, Y, P_B, G, N)$$

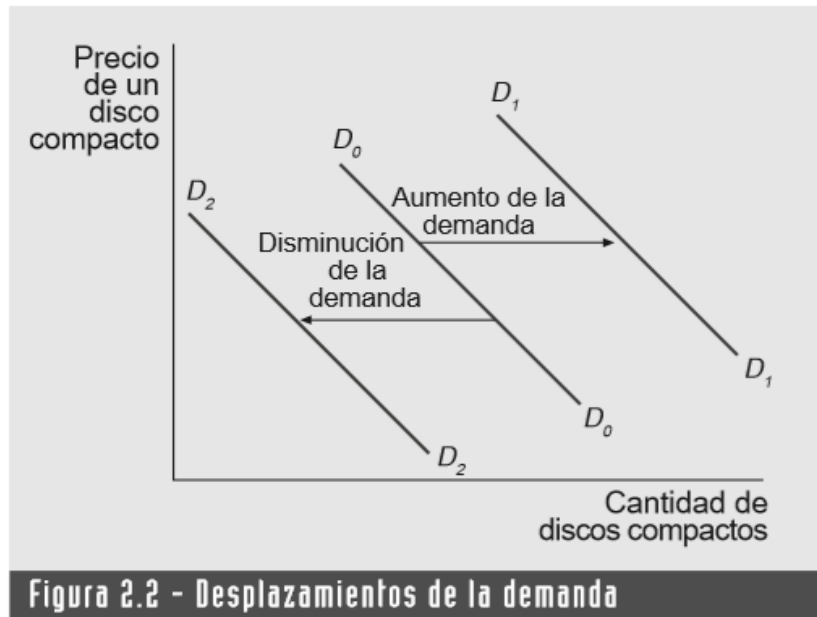
La función de demanda es una relación matemática que recoge la relación entre la cantidad demandada de un bien, su precio y otras variables.

Para representar la curva de la Figura 2.1 lo que hemos hecho ha sido suponer que en la expresión anterior, esto es, en la función de demanda, los valores de todas las variables, salvo la cantidad demandada del bien A y su precio, permanecen constantes. Es decir, hemos aplicado la condición «ceteris paribus».

En este sentido una pregunta que cabe formular es ¿qué sucederá cuando, aun permaneciendo invariable el precio del bien, se altera alguno de los factores, tales como la renta o los precios de los demás bienes, que bajo la condición «ceteris paribus» hemos considerado constantes?

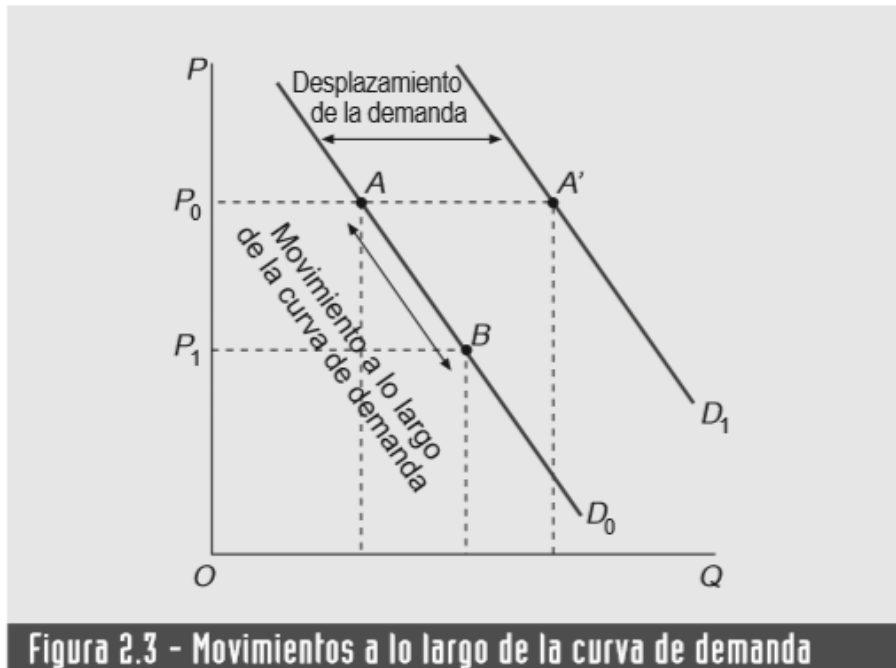
Desplazamientos de la curva de demanda Como se ha señalado, la construcción de la curva de demanda se realiza bajo la cláusula «ceteris paribus», es decir, suponiendo que todas las variables permanecen constantes, excepto el precio. Alteraciones de estos factores distintos al precio originan desplazamientos de la curva de demanda. Más concretamente puede afirmarse que cuando la curva de demanda se aleja en su desplazamiento del origen de ordenadas, decimos que se ha producido un incremento en la demanda. Cuando se desplaza hacia el origen de ordenadas decimos que se ha producido una disminución de la demanda (Figura 2.2).

La curva de demanda se desplaza cuando se altera cualquiera de los factores que inciden en la demanda distinto del precio del bien en cuestión.



Es importante no confundir los movimientos de la curva de demanda, esto es, desplazamientos que obedecen a las alteraciones en los factores que inciden sobre la demanda distintos del precio del bien, con movimientos en la curva de demanda, que se deben a modificaciones en el precio del bien. En el primer caso se desplaza toda la curva de demanda; en el segundo caso (Figura 2.3), la curva de demanda permanece igual y lo que tiene lugar es un movimiento desde un punto de la curva a otro. De los factores distintos del precio que desplazan la curva de demanda, los más importantes, tal como vimos en el epígrafe anterior, son:

- La renta o ingreso de los consumidores.
- Los precios de los bienes relacionados.
- Los gustos o preferencias de los consumidores.
- El tamaño del mercado o número de consumidores. En la Figura 2.3 se distingue lo que es un movimiento a lo largo de la curva de demanda, por ejemplo, desde A hasta B que tiene lugar cuando se reduce el precio, de un desplazamiento de la curva de demanda que tiene lugar cuando se altera una variable distinta al precio, tal como seguidamente se analiza.



**Figura 2.3 - Movimientos a lo largo de la curva de demanda**

La renta de los consumidores Cuando tienen lugar aumentos en la renta media de los consumidores, éstos pueden consumir más de todos los bienes, cualquiera que sea el precio, por lo que la curva de demanda se desplazará hacia la derecha (Figura 2.2). Por el contrario, cuando la renta se reduce cabe esperar que los individuos deseen demandar una cantidad menor, para cada precio, con lo que la curva se desplazará hacia la izquierda.

El análisis de los cambios en la demanda cuando se altera la renta no sólo ilustra los desplazamientos en la curva de demanda, sino que permite clasificar los bienes en normales e inferiores. Ejemplos de los bienes normales pueden ser los automóviles, los teléfonos portátiles o los discos compactos.

Bien normal: cuando al aumentar la renta la cantidad demandada a cada uno de los precios se incrementa.

Un ejemplo de un bien inferior son los alimentos de baja calidad. Si nuestros ingresos descienden, quizás tengamos que reducir el consumo de carne de primera y aumentar el de carne de menor calidad.

Bien inferior: cuando al aumentar la renta de los consumidores a cada uno de los precios la cantidad demandada disminuye.

## Los precios de los bienes relacionados

Las alteraciones en el precio de un bien no sólo incidirán en la cantidad demandada de este bien, sino que pueden ocasionar además desplazamientos en la curva de demanda de otros bienes. Pensemos en que, por ejemplo, aumenta el precio del petróleo. Como consecuencia de este aumento la gente tendrá menos interés en comprar aquellos bienes que se utilizan conjuntamente con productos derivados del petróleo, como –por ejemplo, automóviles– y, por tanto, la curva de demanda de éstos tenderá a desplazarse hacia la izquierda. El aumento del precio del petróleo tendrá, sin embargo, un efecto contrario sobre las cantidades demandadas de otros productos que se utilizan de forma alternativa, tales como el carbón o la energía eólica. De nuevo el sentido del cambio permite introducir una nueva clasificación de los bienes: bienes complementarios, bienes sustitutivos y bienes independientes.

**Bienes complementarios:** cuando al aumentar el precio de uno de ellos se reduce la cantidad demandada del otro, cualquiera que sea el precio.

**Bienes sustitutivos:** cuando al aumentar el precio de uno de ellos la cantidad demandada del otro se incrementa, cualquiera que sea el precio.

**Bienes independientes:** son los que no guardan ninguna relación entre sí, de forma que la variación del precio de uno de ellos no afecta a la cantidad demandada del otro.

**Los gustos o preferencias de los consumidores** Los gustos o preferencias probablemente sean el determinante más evidente de la demanda, pues por lo general demandamos aquello que nos gusta. Los gustos también experimentan alteraciones que ocasionarán desplazamientos en la curva de demanda. Las preferencias de los consumidores se pueden alterar simplemente porque los gustos se modifiquen con el transcurso del tiempo, o bien por campañas publicitarias dirigidas a alterar los patrones de consumo. Si los gustos se alteran en el sentido de desear demandar una mayor cantidad de un determinado producto desplazarán la curva de demanda hacia la derecha, mientras que si la modificación de las preferencias es en sentido contrario la curva de demanda se desplazará hacia la izquierda. Sobre la influencia de los gustos en la demanda se basa buena parte de las técnicas publicitarias. Si con anuncios en los medios de comunicación hacemos que los gustos o

preferencias de los consumidores se vuelvan más favorables al bien o servicio que anunciamos, la demanda se verá incrementada. (Mochón, 2007)

El tamaño del mercado y otros factores Junto a los factores citados también hay otros elementos que inciden sobre la demanda tales como el tamaño del mercado (la demanda de un determinado bien en un país que tiene el doble de población que en otro será significativamente mayor) o las expectativas sobre lo que puede ocurrir en el futuro (si esperamos que en unas semanas el precio de determinada marca de motocicletas va a experimentar una brusca subida es de esperar que la demanda se incremente para anticiparse a la subida), o cuando esperamos que suba la gasolina, todos tratamos de llenar el depósito.

### **3.6 La oferta**

El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. Al igual que hicimos en el caso de la demanda, al distinguir entre demandar y comprar ahora debemos precisar la diferencia entre ofrecer y vender. Ofrecer es tener la intención o estar dispuesto a vender, mientras que vender es hacerlo realmente. La oferta recoge las intenciones de venta de los productores. La información sobre la cantidad ofrecida de un bien y el precio aparece recogida en la tabla de oferta. La tabla de oferta individual recoge las distintas cantidades que un productor desea ofrecer para cada precio, por unidad de tiempo, permaneciendo los demás factores constantes. (Mochón, 2007)

Las tablas de oferta individuales de las dos empresas que integran nuestro supersimplificado mercado de discos compactos, así como la tabla de oferta del mercado. En términos generales la oferta global o de mercado se obtiene a partir de las ofertas individuales sumando para cada precio las cantidades que todos los productores de ese mercado desean ofrecer (véase Nota Complementaria 2.3 y Cuadro 2.3). Una tabla de oferta del mercado representa, para unos precios determinados, las cantidades que los productores estarían dispuestos a ofrecer. A precios muy bajos los costes de producción no se cubren y los productores no producirán nada; conforme los precios van aumentando se empezarán a lanzar unidades al mercado y, a precios más altos, la producción será mayor, pues se

obtendrán beneficios. Con precios elevados, nuevas empresas podrían considerar interesante producir el bien, lo que también contribuiría a una mayor oferta en el mercado.

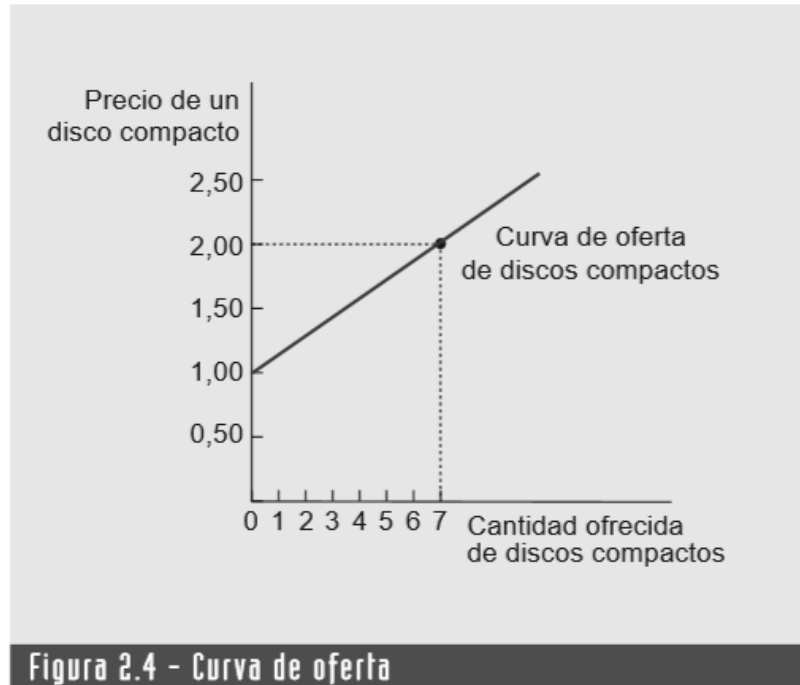
### **3.7 La ley de la oferta**

En base a lo señalado y como se deduce de la tabla de oferta (Cuadro 2.3), cuanto mayor es el precio de los bienes y servicios mayores son los deseos de venta de éstos. Esta relación directa entre precio y cantidad ofrecida se fundamenta en el supuesto de que los bienes y servicios son producidos por empresas con el objetivo fundamental de obtener beneficios. Y el precio relativo de un producto con respecto a los demás bienes es un determinante de los beneficios. Cuanto mayor sea el precio de un bien o servicio más beneficioso puede ser su producción y mayor será su oferta. Este principio se conoce como la ley de la oferta.

La ley de la oferta expresa la relación directa que existe entre el precio y la cantidad ofrecida: al aumentar el precio se incrementa la cantidad ofrecida.

La curva de oferta

Tal como señalamos al hablar de la demanda, la oferta no puede considerarse como una cantidad fija, sino como una relación entre la cantidad ofrecida y el precio al cual dicha cantidad se ofrece en el mercado. En este sentido la curva de oferta de la empresa o del mercado es la representación gráfica de la tabla de oferta respectiva, y muestra las cantidades del bien que se ofrecerán a la venta durante un período de tiempo específico a diversos precios de mercado, permaneciendo constantes los demás factores distintos al precio que inciden en la oferta del bien, tales como los precios de otros bienes, los precios de los factores productivos o la tecnología. Así, la curva de oferta de discos compactos muestra la relación entre el precio y cantidad ofrecida de discos compactos. A cada precio le corresponde una cantidad ofrecida, y uniendo los distintos puntos obtenemos la curva de oferta (Figura 2.4).



**Figura 2.4 - Curva de oferta**

La curva de oferta es la representación gráfica de la relación entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida. Al trazar la curva de oferta suponemos que se mantienen constantes todas las demás variables distintas del precio de un bien que pueden afectar a la cantidad ofrecida, tales como los precios de los factores productivos.

Para trazar la curva de oferta introducimos la cláusula «ceteris paribus» y nos centramos en la cantidad y el precio del producto ofrecido, suponiendo que las demás variables explicativas permanecen constantes. En términos matemáticos la relación entre la cantidad ofrecida de un bien, su precio y demás variables explicativas se conoce como función de oferta. La función de oferta establece que la cantidad ofrecida del bien en un período de tiempo concreto ( $Q_A$ ) depende del precio de ese bien ( $P_A$ ), de los precios de los factores productivos ( $r$ ), de la tecnología ( $z$ ) y del número de empresas que actúan en este mercado ( $H$ ). De esta forma podemos escribir la función de oferta siguiente:

$$Q_A = O(P_A, r, z, H)$$

La función de oferta recoge «ceteris paribus» la relación matemática existente entre la cantidad ofrecida de un bien, su precio y las demás variables que influyen en las decisiones de producción.

La introducción de la condición «ceteris paribus», en el sentido de que en la función de oferta anterior todas las variables permanecen constantes excepto la cantidad ofrecida del bien A y el precio del mismo bien, permite obtener la curva de oferta, que no es sino la expresión gráfica de la función de oferta.

#### Desplazamientos de la curva de oferta

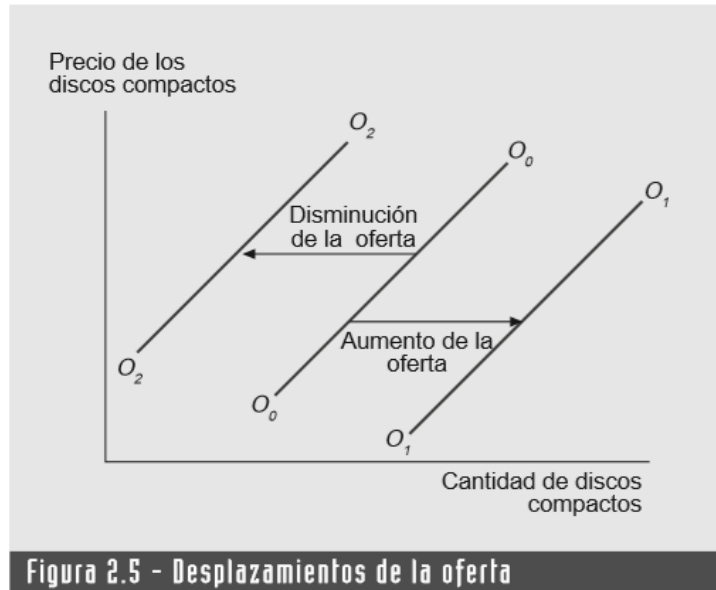
Para analizar las alteraciones en la oferta, dado que la curva de oferta muestra exclusivamente los efectos de cambios en los precios sobre la cantidad ofrecida, debemos centrarnos en las variaciones de las otras variables distintas al precio, tales como:

- El precio de los factores productivos.
- La tecnología existente.
- El número de empresas oferentes.

La curva de oferta de un bien se desplaza cuando se altera cualquiera de los factores que inciden en la oferta distinto del precio del bien.

• Precio de los factores productivos Si, por ejemplo, tiene lugar una reducción en el precio de los fertilizantes, los agricultores se sentirán dispuestos a producir más cereales que al precio anterior a la disminución. En términos gráficos, este deseo de producir más, para cualquier nivel de precios, implica un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha (Figura 2.5).





- Tecnología existente Asimismo, una mejora en la tecnología puede, por ejemplo, contribuir a reducir los costes de producción y a incrementar los rendimientos, lo que hará que los empresarios ofrezcan más productos a cualquier precio y, en consecuencia, tendrá lugar un desplazamiento hacia la derecha de la curva de oferta.
- El número de empresas oferentes Un aumento del número de empresas, que se puede producir por lo atractivo del precio o por otras razones como las facilidades que encuentran para establecerse en una zona o país, también se traduce en un aumento de la oferta y un desplazamiento hacia la derecha de la curva de oferta (véase Figura 2.5).

Como parece lógico, las alteraciones de signo contrario a las analizadas harán que la curva de oferta en vez de desplazarse hacia la derecha lo haga hacia la izquierda

### 3.8 Equilibrio del mercado

Cuando ponemos en contacto a consumidores y productores con sus respectivos planes de consumo y producción, esto es, con sus respectivas curvas de demanda y oferta en un mercado particular, podemos analizar cómo se lleva a cabo la coordinación de ambos tipos de agentes (Cuadro 2.5 y Figura 2.6). Se observa cómo, en general, un precio arbitrario no logra que los planes de demanda y de oferta coincidan. Sólo en el punto de corte de las curvas de oferta y demanda se dará esta coincidencia y sólo un precio podrá producirla. A

este precio lo denominamos precio de equilibrio y a la cantidad ofrecida y demandada, comprada y vendida a ese precio, cantidad de equilibrio.

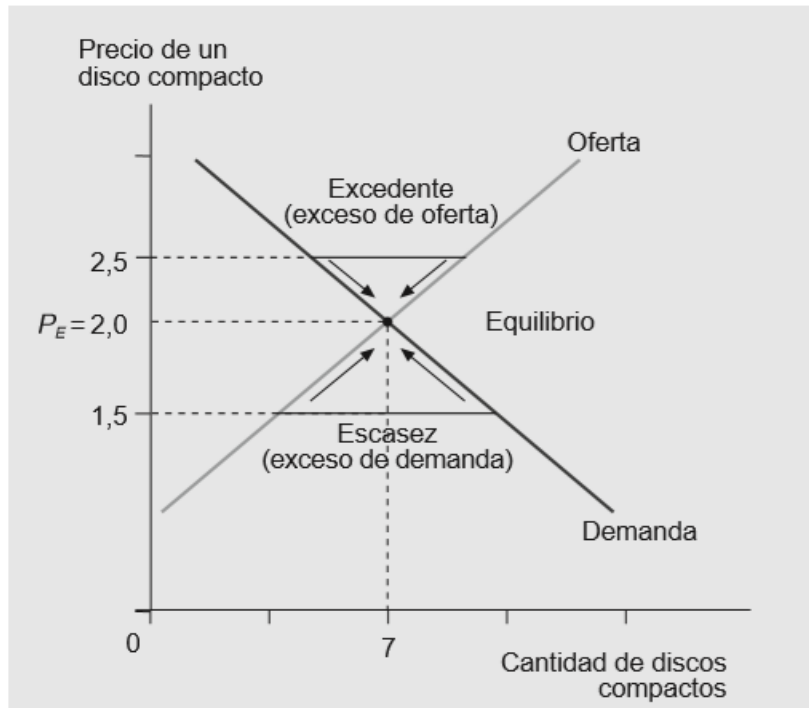
El precio de equilibrio o precio que vacía el mercado es aquel para el que la cantidad demandada es igual a la ofrecida. Ésta es la cantidad de equilibrio. El equilibrio se encuentra en la intersección de las curvas de oferta y demanda. En el equilibrio, dado que la cantidad ofrecida y la demanda se igualan, no hay ni escasez ni excedente.

Ni la sola curva de demanda ni la de oferta nos dirá hasta dónde pueden llegar los precios o qué cantidad se producirá y consumirá para cada precio. Para ello debemos realizar un estudio conjunto de ambas curvas y proceder por «tanteo», analizando, para cada precio, la posible existencia de excedente, o exceso de oferta, de escasez o exceso de demanda o de equilibrio.

Un exceso de oferta o excedente, es la situación en la que la cantidad ofrecida es mayor que la demandada.

En términos de la Figura 2.6 y del Cuadro 2.5 vemos cómo en la situación de equilibrio, es decir, para  $P = 2$ , se igualan las cantidades ofrecidas y demandadas. Acualquier precio mayor que el de equilibrio, por ejemplo para  $P = 2,5$ , la cantidad que los productores desean ofrecer excede la cantidad que los demandantes desean adquirir y, debido a la presión de las existencias invendidas, la competencia entre los vendedores hará que el precio descienda hasta la situación de equilibrio. Las flechas indican el sentido en el que tiende a variar el precio cuando hay un excedente en el mercado. Por el contrario, si el precio es menor que el de equilibrio, por ejemplo para  $P = 1,5$ , dado que la cantidad que los demandantes desean adquirir es mayor que la ofrecida por los productores, los compradores que no hayan podido obtener la cantidad deseada del producto presionarán al alza el precio tratando de adquirir la cantidad deseada. La escasez genera una presión ascendente en el precio, tal y como indican las flechas.

Cuadro 2.5 - Tabla de oferta y demanda de los discos compactos				
Cantidad Precio (P)	Cantidad demandada (D)	Cantidad ofrecida (O)	Escasez o excedente	Presión sobre el precio
1,0	13	1	Escasez	Alza
1,5	10	4	Escasez	Alza
2,0	7	7	-	-
2,5	4	10	Excedente	Baja
3,0	1	13	Excedente	Baja



**Figura 2.6 - Determinación del equilibrio en el mercado**

Un exceso de demanda o escasez, es la situación en la que la cantidad demandada es mayor que la ofrecida.

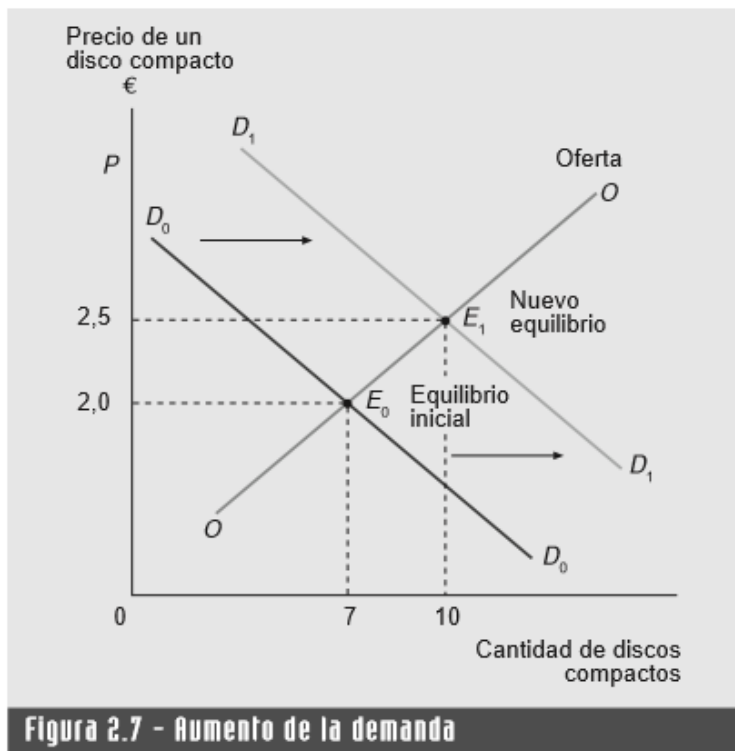
Sólo al precio de equilibrio ( $PE = 2$ ) se igualan la cantidad demandada y ofrecida, esto es, el mercado se vacía. Si el precio fuese mayor que PE, el exceso de oferta o excedente haría descender el precio hasta PEy, si fuese menor, el exceso de demanda o escasez, según la terminología de la tabla, lo haría subir. Esto se conoce como la ley de la oferta y la demanda.

La ley de la oferta y la demanda establece que el precio de un bien se ajusta para equilibrar la oferta y su demanda. (Mochón, 2007)

### **El concepto de equilibrio**

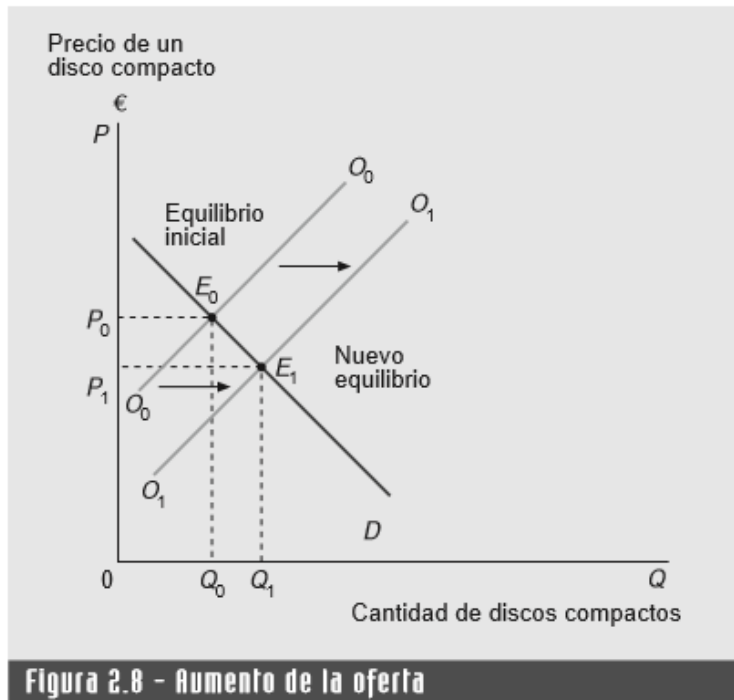
En Economía entendemos por equilibrio aquella situación en la que no hay fuerzas inherentes que inciten al cambio. Cambios a partir de una situación de equilibrio ocurrirán sólo como resultado de factores exógenos que alteren el statu quo. Así pues, se tendrá una combinación de equilibrio de precio, cantidad ofrecida y demandada, cuando rijan en el mercado un precio para el que no haya ni compradores ni vendedores frustrados que tiendan a empujar los precios al alza o a la baja para adquirir las cantidades deseadas o estimular sus ventas. En este sentido, PE es un precio de equilibrio, pues es el único precio que puede durar, ya que sólo a PE se igualan las cantidades demandadas y ofrecidas voluntariamente. Por tanto, el equilibrio se encuentra en el punto de intersección de las curvas de oferta y de demanda, es decir, donde se igualan las cantidades ofrecidas y demandadas.

Los efectos de desplazamientos de la curva de demanda o de oferta sobre el equilibrio Si se alteran los factores que subyacen a las curvas de demanda o de oferta, éstas experimentan desplazamientos y tienen lugar cambios en el precio y en la cantidad de equilibrio. Cuando se produce un desplazamiento de la curva de demanda o de la curva de oferta, los efectos sobre los precios y cantidades de equilibrio son predecibles. Así, por ejemplo, si la curva de demanda se desplaza hacia la derecha, el precio y la cantidad de equilibrio aumentarán (Figura 2.7). Por otro lado, si se produce un aumento en la oferta, esto es, un desplazamiento hacia la derecha en la curva de oferta, el precio de equilibrio descenderá y la cantidad de equilibrio aumentará (Figura 2.8).



Si a partir de una posición de equilibrio tiene lugar un desplazamiento de la curva de oferta o de demanda, se genera una situación de exceso de oferta o de exceso de demanda. En la nueva posición de equilibrio, el precio y la cantidad de equilibrio serán distintos de los iniciales y el sentido del cambio no será ambiguo.

Acontecimientos como los recogidos en las figuras 2.7 o 2.8 se conocen en economía como de estática comparativa, ya que implican comparar dos situaciones estáticas: el equilibrio inicial y el nuevo. Para llevar a cabo este tipo de análisis, esto es, cuando pretendemos averiguar cómo afecta un acontecimiento a un mercado



Desplazamientos de una curva y movimientos a lo largo de ella Los desplazamientos de las curvas de demanda y oferta implican alteraciones de las situaciones de equilibrio que pueden incluso inducir a error al interpretar la curva de demanda. Así, si nos detenemos en la Figura 2.7, observamos que uniendo las dos situaciones de equilibrio,  $E_0$  y  $E_1$ , obtenemos una relación creciente entre el precio y la cantidad demandada. Una interpretación precipitada de esta relación podría hacer pensar que se está refutando la ley de la demanda en el sentido de que entre  $E_0$  y  $E_1$  tiene lugar un aumento simultáneo del precio y de la cantidad demandada. Un análisis más detallado mostraría que cuando el precio aumenta no se mantienen constantes las demás condiciones, esto es, no se ha cumplido la cláusula «ceteris paribus», ya que aumentó al mismo tiempo la renta de los consumidores originando un desplazamiento hacia la derecha de la curva de demanda. La tendencia a restringir las compras como consecuencia de haber aumentado el precio se ve compensada por el efecto derivado del aumento de los ingresos. La clave del problema radica en que no nos hemos movido a lo largo de una curva de demanda, sino que se ha producido un desplazamiento de la misma. En términos de la Figura 2.7, a medida que el equilibrio se desliza de  $E_0$  a  $E_1$ , la demanda aumenta, pues toda la curva se ha desplazado hacia la derecha. Por el contrario, la curva de

oferta no se ha alterado, por lo que sería incorrecto decir que la oferta aumenta. Pero, dado que la cantidad ofrecida es mayor en  $E_1$  que en  $E_0$ , lo correcto sería decir que la cantidad ofrecida aumenta. Conviene, pues, distinguir entre un aumento en la demanda o en la oferta, que tiene lugar cuando se produce un desplazamiento de la curva de demanda o de oferta, y un aumento en la cantidad demandada u ofrecida; en este último caso lo que tiene lugar es un movimiento a lo largo de la curva de demanda o de oferta.

Los desplazamientos tanto de la oferta como de la demanda Como se ha señalado, cuando se desplaza la curva de oferta o de la demanda los efectos sobre el precio y la cantidad de

### **3.9 El funcionamiento de los mercados y la asignación de recursos**

El sistema de precios es capaz, si se cumplen determinadas condiciones sobre el comportamiento de los agentes, de guiar la asignación de los recursos entre los diferentes sectores. Si suponemos que los productores desean producir más allí donde los beneficios sean mayores, y que los consumidores desean aumentar su satisfacción por medio del consumo, un cambio, por ejemplo, en los gustos de los consumidores hará que éstos deseen más de un bien y menos de otro. Este cambio puede hacer que aparezca escasez de un bien y exceso de oferta de otro. La escasez generará un aumento del precio, y el exceso de oferta un descenso. Estas alteraciones de precios tienen para los empresarios una significación muy clara.

Allí donde un precio se esté elevando aparecerán mayores posibilidades de beneficios que en un mercado donde el precio esté disminuyendo. Por tanto, los empresarios se desplazarán hacia el sector con mayores beneficios y, conforme aumenta la producción en dicho sector, necesitarán más factores de la producción, que podrán obtenerse del sector en que la producción está disminuyendo. Esta reasignación de factores ha sido el resultado de las alteraciones de precios y se ha producido precisamente para lograr uno de los objetivos de los empresarios de forma eficiente: aumentar los beneficios. En el sistema de economía de mercado lo esencial es que todos los bienes y servicios tienen su precio, y por tanto el tipo de ajustes descrito ocurre en los mercados de bienes de consumo y en los mercados de los factores de producción. De este modo se dispone de un sistema de tanteos y aproximaciones sucesivas a un sistema equilibrado de precios y producción mediante el que

se resuelven los tres problemas económicos básicos (¿qué?, ¿cómo? y ¿para quién?), de forma simultánea e interdependiente.

En la economía de mercado, las subidas y bajadas de precios, y la correspondiente aparición de beneficios y pérdidas, inducen a las empresas a producir eficientemente los bienes deseados.

Los precios son las señales que coordinan las decisiones de los productores y los consumidores en el mercado. Precios bajos estimulan el consumo y desaniman la producción, mientras que precios altos tienden a reducir el consumo y estimulan la producción. Los precios actúan como el mecanismo equilibrador del mercado. Fijando precios para todos los bienes, el conjunto de mercados que integran una economía permite la coordinación de compradores y vendedores y, por tanto, asegura la viabilidad de un sistema de economía de mercado. Ha habido, sin embargo, ejemplos históricos en los que el mercado y el sistema de precios no han sido capaces de funcionar, causando una reducción de la producción y del consumo considerable. Al equilibrar todas las fuerzas que operan en la economía, los mercados encuentran el equilibrio de la oferta de bienes y servicios y la demanda de bienes y servicios. En este sentido el equilibrio de mercado es el equilibrio entre todos los diferentes compradores y los vendedores. En la determinación del equilibrio los precios juegan un papel fundamental. El mecanismo de mercado, esto es, el conjunto de mercados que integran una economía de mercado, es lo que permite el funcionamiento coherente de una economía tal como hoy la concebimos. Si por un momento pensamos en la complejidad del sistema económico que cada día nos provee de todos los bienes y servicios que necesitamos, puede parecer algo milagroso que todo ocurra sin que exista alguien que lo dirija centralizadamente o de forma coercitiva.

Cuando el mecanismo de mercado funciona, el conjunto de mercados que integran la economía se equilibran alcanzando el equilibrio de mercado,

Esta forma de funcionar del sistema de economía de mercado fue denominada por Adam Smith como el principio de la «mano invisible». En esencia, este principio establece que cada individuo al actuar egoístamente persiguiendo su propio interés personal de hecho se comporta como guiado por una mano invisible de forma que se alcanza lo mejor para todos.



La oferta, la demanda y la política microeconómica: los controles de precios

El mercado de discos compactos analizado no está regulado por el gobierno y su precio se ajusta libremente para equilibrar la oferta y la demanda hasta alcanzar el precio de equilibrio. En otros mercados, sin embargo, el gobierno interviene fijando, en unos casos, precios máximos y, en otros, precios mínimos. En ambos casos lo relevante es que el gobierno intenta mantener los precios de unos determinados bienes en unos niveles que no son de equilibrio.

Este tipo de intervenciones gubernamentales genera excesos de demanda o de oferta, no ya transitorios, tal como ocurría en los casos analizados, sino que las situaciones de desequilibrio provocadas por los controles de precios pueden permanecer indefinidamente.

### **3.10 Los efectos del establecimiento de un precio máximo**

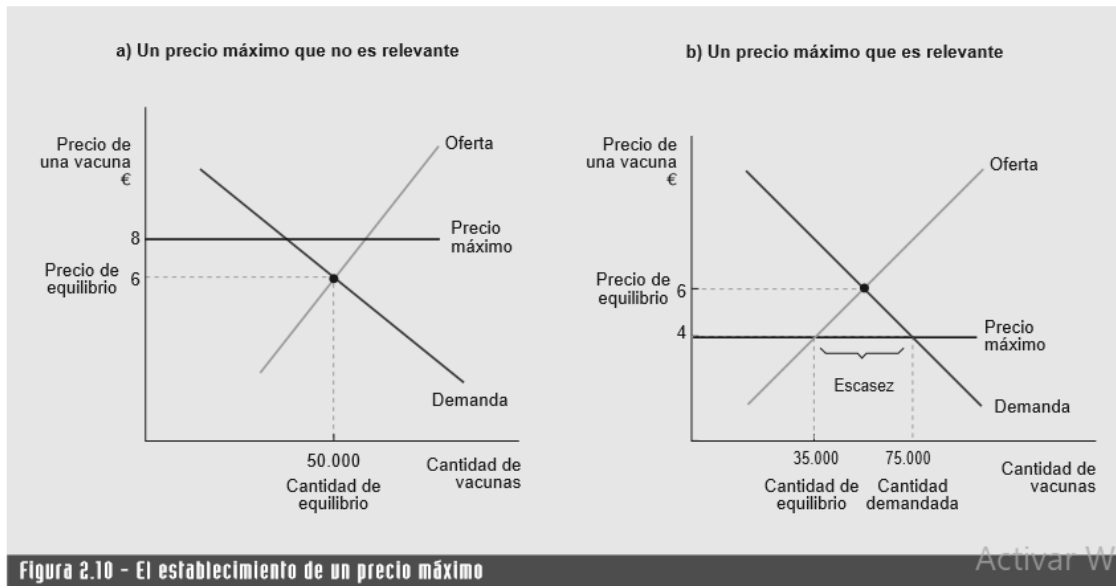
Para analizar cómo afectan los precios máximos a los resultados del mercado supongamos que el gobierno por razones sociales decide fijar un precio máximo para un determinado bien o servicio. Con un precio máximo el gobierno pretende mantener el precio de un bien por debajo de un determinado nivel.

En la economía de mercado, las subidas y bajadas de precios, y la correspondiente aparición de beneficios y pérdidas, inducen a las empresas a producir eficientemente los bienes deseados.

Un precio máximo es el precio legal más alto al que puede venderse un bien.

Un precio mínimo es el precio legal más bajo al que puede venderse un bien.

Para que un precio máximo sea relevante éste debe ser inferior al precio de equilibrio.



Así en el gráfico a) de la Figura 2.10 se observa que si el precio máximo fijado para una determinada vacuna, digamos 8 euros, está por encima del precio de equilibrio, que es 6 euros, el precio máximo no es relevante y no tiene efectos económicos. Por otro lado, si el precio máximo fijado por el gobierno para la vacuna, digamos 4 euros, es inferior al precio de equilibrio en este caso sí actuará como una restricción relevante (Figura 2.10 b). Para el nivel del precio máximo, la cantidad demandada, o mejor dicho, la cantidad que los demandantes desean demandar será mayor que la cantidad que los oferentes desean ofertar, por lo que aparecerá escasez en el mercado.

Cuando hay escasez de un determinado bien, en nuestro caso de una vacuna, debido al establecimiento de un precio máximo se desarrollará algún mecanismo que permita racionar la oferta existente al precio fijado por el gobierno. El mecanismo de racionamiento se puede concretar, por ejemplo, en largas colas, de forma que los demandantes que están dispuestos a llegar antes y hacer cola conseguirán la vacuna y los que no estén dispuestos no la conseguirán. Alternativamente los vendedores o las propias autoridades pueden establecer criterios para racionar la vacuna. En este caso una posibilidad puede ser darle prioridad a determinados colectivos, como los jóvenes o las personas mayores.

Por tanto, cuando el gobierno establece un precio máximo, motivado por el deseo de beneficiar a todos los consumidores, resulta que no todos ellos se pueden beneficiar de la

política puesta en práctica por las autoridades. Sólo algunos serán los que conseguirán adquirir la vacuna y pagarán un precio por debajo del precio de mercado. La fijación de un tope máximo al precio no permite que ningún oferente pueda cobrar por encima del precio máximo fijado, y consecuentemente los productores ajustarán su oferta a ese precio. Pero a dicho precio la cantidad demandada superará a la ofrecida. El exceso de demanda, y la escasez consiguiente, implican la necesidad de racionar de alguna manera la cantidad existente.

Cuando el gobierno establece un precio máximo que supone una restricción efectiva en un mercado, aparecerá una escasez del bien, por lo que los vendedores deberán racionar el bien escaso entre los compradores.

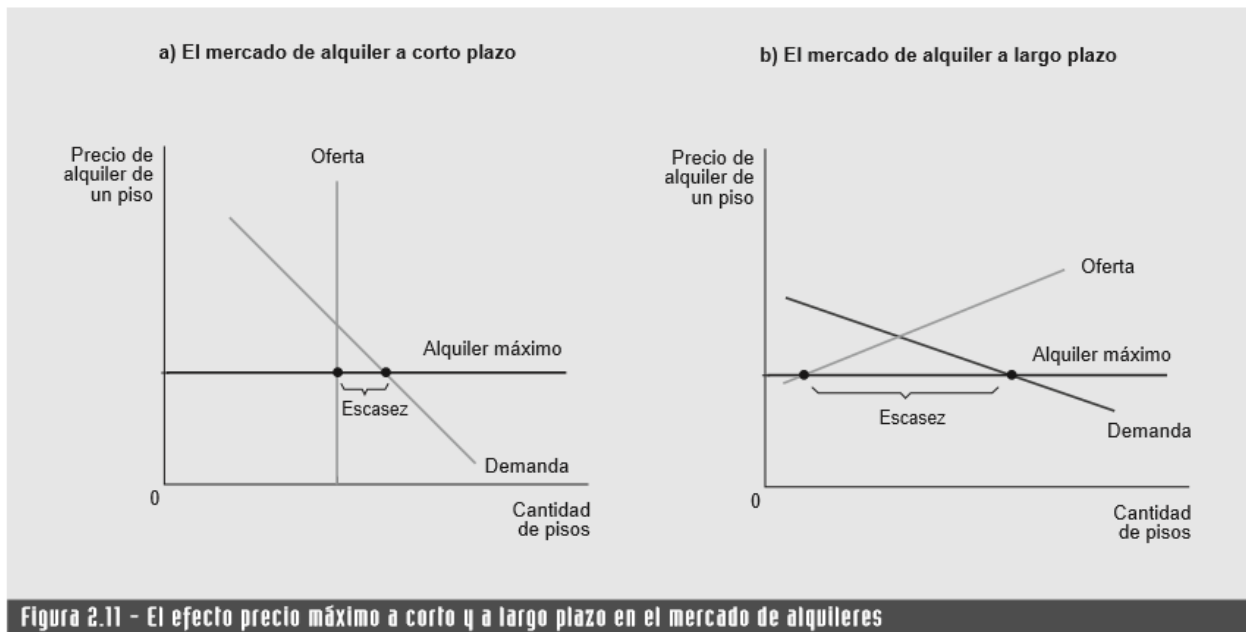
Los mecanismos de racionamiento que surgen cuando hay un precio máximo rara vez son deseables y suelen ser una fuente de ineficiencias. Las colas hacen perder el tiempo a los compradores y generan ineficiencias, mientras que la discriminación basada en las características de los compradores también es ineficiente, pues el bien no va a parar necesariamente a quien más lo valora, y además puede ser injusta.

La regulación del precio de los alquileres La mayoría de los gobiernos suelen tomar medidas para tratar de favorecer el acceso a la vivienda a los colectivos más necesitados. Ante el elevado precio de los pisos los gobiernos suelen tomar dos tipos de medidas. Por un lado, promueven la construcción de viviendas protegidas a precios subvencionados destinadas a los jóvenes y a otros colectivos con pocos recursos. Por otro lado, regulan el precio de los alquileres. En este sentido, cabe señalar que el mercado de las viviendas en alquiler es uno de los que con más frecuencia se han establecido precios máximos.

Supongamos que las autoridades limitan los alquileres máximos que los caseros pueden cobrar a sus inquilinos. Para analizar los efectos del establecimiento de un control sobre los alquileres distingamos entre el corto y el largo plazo.

- Efectos a corto plazo A corto plazo los caseros cuentan con un número fijo de pisos para alquilar, por lo que el establecimiento de un tope máximo a los alquileres no puede alterar el número de pisos en alquiler. En términos de la Figura 2.1 la) la oferta fija de pisos en alquiler se representa mediante una línea vertical. Por otra parte, a corto plazo el número de

personas que están buscando piso en una ciudad no será muy sensible a los alquileres, pues los planes de vida es algo que requiere tiempo para modificarse. Por ello, la demanda de viviendas en alquiler puede representarse como se recoge en la Figura 2.11 a).



En este mismo gráfico se representan los efectos a corto plazo del control de los alquileres. El establecimiento de un tope máximo a los alquileres provoca escasez y dado que la oferta es completamente vertical la principal consecuencia a corto plazo será, además de la escasez mencionada, una reducción del precio de los alquileres respecto al nivel que libremente se alcanzaría en un mercado no regulado.

- Efectos a largo plazo A largo plazo tanto los demandantes como los oferentes de viviendas en alquiler responderán mucho más intensamente. Por lo que se refiere a la oferta, los caseros responderán a los bajos alquileres dejando de construir nuevos pisos para alquilar y destinando menos dinero al mantenimiento de las viviendas que ya tienen en alquiler.

Por lo que respecta a la demanda, los bajos alquileres estimula la demanda de pisos en alquiler frente a otras alternativas (pisos en propiedad, vivir con la familia o compartir piso con otras personas). Por estas razones, a largo plazo la oferta de viviendas en alquiler se reducirá de forma notable mientras que la demanda se incrementará (Figura 2.11 b). Por

tanto, a largo plazo se originará una notable escasez de viviendas en alquiler, por lo que el racionamiento se manifestará en listas de espera. Además los caseros no tendrán incentivos para dedicar dinero al mantenimiento de sus pisos de forma que los inquilinos que consigan casas, si bien pagarán unos alquileres inferiores a los de un mercado libre, se encontrarán con unas viviendas peor mantenidas.

## **Recursos web complementarios**

1. Video los mercados, oferta y demanda

<https://www.youtube.com/watch?v=4a4gmtR-8yw>

2. Video ¿Qué es el mercado?

<https://www.youtube.com/watch?v=kKsgzNVu-e0>

## **Unidad 4**

### **Globalización y empresa**

***Objetivo de la unidad. Que el alumno describa los rasgos fundamentales del funcionamiento de la empresa. Además que sea capaz de explicar las características del crecimiento económico y la globalización.***

#### **4.1 la empresa**

La empresa tiene como función básica transformar los factores de producción para convertirlos en bienes y servicios aptos para el consumo o para la inversión. (Mochón, 2007)

La producción se organiza en empresas porque la eficiencia generalmente obliga a producir en gran escala, a reunir un elevado volumen de recursos externos y a gestionar y supervisar cuidadosamente las actividades diarias. (Mochón, 2007)

Las empresas pueden explotar las ventajas de la producción en masa o a gran escala, reunir los recursos financieros necesarios y organizar y gestionar todas las actividades precisas para llevar a cabo la producción y distribución de bienes y servicios. En el seno de la empresa los gestores organizan la producción, incorporan nuevas ideas, procesos o actividades, toman las decisiones y para ello se proveen de la información necesaria. De hecho, la mayor parte de la actividad económica en las economías de mercado avanzadas se lleva a cabo en el seno de empresas privadas. (Mochón, 2007)

#### **4.2 El empresario**

El empresario tradicional es la persona que aporta el capital y realiza al mismo tiempo las funciones propias de la dirección: organizar, planificar y controlar. En muchas ocasiones el origen de la empresa está en una idea innovadora sobre los procesos y productos, de forma que el empresario actúa como agente difusor del desarrollo económico. En este tipo de empresas se encuentran unidas en una única figura el empresario-administrador, el empresario que asume el riesgo y el empresario innovador. (Mochón, 2007)

El empresario establece los objetivos de la empresa, negocia con los distintos factores de la empresa y coordina las relaciones en el entorno en el que ésta se desarrolla. A medida que surgen empresas de gran tamaño, se produce una separación entre las funciones clásicas del empresario. Por un lado, está la figura del inversionista, que asume los riesgos ligados a la promoción y la innovación mediante la aportación de capital. Por otro, se consolida el papel del directivo profesional, especializado en la gestión y administración de empresas. De esta forma, se produce una clara separación entre la propiedad y la gestión efectiva de la empresa.

(Mochón, 2007)

En las grandes empresas la función directiva se realiza colegiadamente por un grupo de directivos. Éstos no tienen un poder ilimitado, ya que sólo mantendrán su posición mientras sean capaces de satisfacer a los agentes de los que depende la empresa: obteniendo beneficios suficientes para retribuir al capital, atendiendo a la demanda de los clientes, cumpliendo con los compromisos con los proveedores y realizando una tarea aceptada por la sociedad. (Mochón, 2007)

### **4.3 Tipos de empresa según su naturaleza jurídica**

Según su naturaleza jurídica, las empresas se pueden dividir en:

- La empresa de propiedad individual es la forma más simple de establecer un negocio. Este tipo de empresas pertenecen a un individuo y son dirigidas por él. El propietario responderá por la empresa con todos sus bienes personales.
- Sociales: la empresa pertenece a una persona jurídica o grupo de personas o socios. Estas empresas pueden ser colectiva regular, cuando los socios aportan trabajo y capital y tienen una responsabilidad limitada; colectiva irregular, cuando algunos socios sólo aportan trabajo, y comanditaria, donde hay socios colectivos y socios comanditarios que aportan capital y su responsabilidad se limita al capital aportado. Si aportan capital mediante acciones, es una empresa comanditaria por acciones. (Mochón, 2007)
- Limitada: los socios aportan capital y sólo son responsables de las suscripciones, que no acciones. Éstas deben estar dispuestas al constituirse la sociedad y no pueden incorporarse a títulos negociables ni llamarse acciones.
- La sociedad anónima: el capital está dividido en

pequeñas partes iguales, llamadas acciones, lo que facilita la reunión de grandes capitales. Cada socio accionista tiene una responsabilidad limitada, en concreto sólo responde del capital que ha aportado y no se responsabiliza de las deudas sociales de la empresa. Al limitarse la responsabilidad de los propietarios, existe una menor protección legal para los acreedores a quienes la sociedad adeuda dinero. (Mochón, 2007)

- Si los socios aportan capital y trabajo, se habla de Sociedad Anónima Laboral. Cuando se crea para satisfacer las necesidades de los socios son Cooperativas, compartiendo riesgos y beneficios.

Las sociedades mercantiles son las que han adoptado una de las formas previstas por el Código de Comercio o por las leyes especiales, y por tanto, se inscriben en el Registro Mercantil. También son mercantiles las sociedades que no habiéndose inscrito en el Registro Mercantil ejercen una actividad empresarial.

#### **4.4 La actividad productiva de la empresa**

Cualquiera que sea el producto o servicio que la empresa tiene que llevar a cabo, el empresario tiene que tomar diariamente múltiples decisiones sobre su actividad productiva. De todas ellas las dos más relevantes son qué cantidad producir y cómo producir un bien determinado. En este capítulo nos centramos en determinar qué cantidad del bien la empresa debe producir para de esta forma tratar de maximizar los beneficios. Por lo que respecta a cómo se debe producir, es decir, qué métodos se deben seguir en la producción y en qué proporciones se deben emplear los distintos factores, suponemos que los técnicos determinan la tecnología más eficiente y que ésta es la utilizada por el empresario. Lógicamente la distinta forma de organizar la actividad productiva se plasmará en los resultados de las empresas, lo que a su vez vendrá condicionado por la naturaleza del negocio.

La actividad fundamental que realiza toda empresa es la producción que consiste en la utilización de los factores productivos y de los inputs intermedios para obtener bienes y servicios.



Los factores productivos serán los recursos naturales, los trabajadores, y las dotaciones de capital físico utilizadas (edificios, equipos, instalaciones, etc.). En economía el término capital significa capital físico, es decir, máquinas y edificios, y no capital financiero.

La función de producción: el corto y el largo plazo

Dada una cantidad fija de factores, la cantidad de producto u output que se puede obtener depende del estado de la tecnología. Podemos describir la tecnología, esto es, el estado de los conocimientos técnicos de la sociedad, en un momento determinado, por medio del concepto de función de producción. (Mochón, 2007)

Para analizar la producción tomemos como referencia el caso de una empresa que utiliza dos factores productivos; el trabajo y el capital, concretado en el local y el equipamiento necesario para fabricar helados, que es el producto u output. El empresario procurará preparar la cantidad máxima de helados, con una cantidad dada de factores productivos. Esta información es la facilitada por la función de producción. (Mochón, 2007)

La función de producción y el corto plazo: factores fijos y variables Muchos de los factores que se emplean en la producción son bienes de capital, tales como maquinarias, edificios, etcétera. Si quisiéramos aumentar la producción a corto plazo, algunos de estos factores (los factores fijos) no podrían incrementarse en el corto plazo y sólo sería posible aumentar la producción con mayores cantidades de aquellos otros (los factores variables), como el factor trabajo, cuya adquisición en mayores cantidades sí resulta factible en un breve período de tiempo.

El corto plazo es un período de tiempo a lo largo del cual las empresas pueden ajustar la producción cambiando los factores variables, tales como el trabajo y los materiales. En el corto plazo los factores fijos, tales como el edificio y el equipo, no pueden ajustarse plenamente.

El producto marginal (PML) de trabajo es el producto extra que se obtiene cuando la cantidad de trabajo utilizada se incrementa en una unidad.

$$PML = \frac{\Delta PT}{\Delta L}$$

Las estadísticas que integran la Contabilidad Nacional son como faros que ayudan a las autoridades económicas a conducir la economía por las sendas que le permitan alcanzar los objetivos deseados. De todas las macrovariables de la Contabilidad Nacional hay una de uso muy frecuente y que a todos nos resulta familiar: el Producto Interior Bruto (PIB).

#### **4.5 EL PIB (Producto interno bruto)**

El PIB es la suma del valor de todos los bienes y servicios finales producidos en el país en un año. Como el producto interior se refiere a la producción dentro del país, e incluye los productos finales, esto es, la suma de los valores añadidos en cada escalón de la cadena productiva deducidos los consumos intermedios a fin de evitar la doble contabilización; y como es bruto, no se deducen las amortizaciones. (Mochón, 2007)

La macroeconomía: variables clave y objetivos

La Macroeconomía presenta una visión simplificada de la realidad para así poder explicar la conducta de los agentes y la evolución de las variables. Para ello se elaboran modelos que pretenden ilustrar el funcionamiento de la economía en su conjunto, lo que requiere introducir supuestos simplificadores. (Mochón, 2007)

Así, si bien la Microeconomía estudia la producción y los precios de mercados específicos, como el de los automóviles o el petróleo, en Macroeconomía se agregan los distintos bienes y mercados hasta reducirlos a un solo bien genérico y que representa el conjunto de todos los bienes y servicios que se producen y se intercambian en una economía. Este bien tiene una única curva de demanda, la demanda agregada, y una única curva de oferta, la oferta agregada.

La Macroeconomía estudia las variables económicas agregadas, como la producción de la economía en su conjunto, denominada producción agregada, o el precio promedio de todos los bienes, denominado nivel de precios. (Mochón, 2007)

La Macroeconomía se ocupa del estudio del funcionamiento de la Economía en su conjunto. Su propósito es obtener una visión simplificada de la Economía, pero que al mismo tiempo permita conocer y actuar sobre el nivel de la actividad económica de un país determinado o de un conjunto de países. (Mochón, 2007)

La Macroeconomía, para analizar el funcionamiento de la economía, se centra en el estudio de una serie de variables clave que le permiten establecer objetivos concretos y diseñar la política macroeconómica.

La política macroeconómica está integrada por el conjunto de medidas gubernamentales destinadas a influir sobre la marcha de la economía en su conjunto. Los objetivos claves de la política económica suelen ser la producción, el empleo y la estabilidad de los precios.

Los objetivos de la macroeconomía:

El funcionamiento de una economía en base al cumplimiento de una serie de objetivos, de los cuales los tres más relevantes son alcanzar: 1) el rápido crecimiento de la producción; 2) un elevado empleo, y 3) la estabilidad del nivel de precios.

- 1) El crecimiento de la producción Contar con una abundante cantidad de bienes y servicios es algo que todos los países desean. El indicador más amplio de la producción total de una economía es el producto interior bruto (PIB), que mide el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales que produce un país durante un año. Aunque la evolución del PIB presenta fluctuaciones a lo largo del tiempo, lo normal en las economías avanzadas es que éstas tengan lugar en torno a una tendencia creciente. Este crecimiento sostenido a largo plazo del PIB real y la consiguiente mejora de los niveles de vida se conoce como crecimiento económico.

El máximo nivel de PIB que puede mantenerse con una tecnología y un volumen de población dados sin acelerar la inflación es el PIB potencial. Se considera equivalente al nivel de producción correspondiente a la menor tasa sostenible de desempleo o tasa de desempleo natural.

El PIB potencial es el máximo nivel de producción que puede alcanzar la economía manteniendo estables los precios.

El producto potencial depende de la capacidad productiva de la economía, que está determinada a su vez por los factores productivos existentes y por la tecnología disponible. El PIB potencial suele presentar un crecimiento moderado y sostenido a lo largo del tiempo, debido a los aumentos en la productividad del trabajo y del capital y a los cambios de la

tecnología. El PIB efectivo, sin embargo, experimenta continuas y a veces bruscas fluctuaciones cíclicas, debido en buena medida a alteraciones en los patrones de gasto. Sobre la evolución del PIB efectivo se puede incidir de forma bastante rápida mediante alteraciones en la cantidad de dinero (política monetaria) o en el gasto público o en los impuestos (política fiscal). Estas medidas de política económica, sin embargo, influyen muy lentamente en las tendencias de la producción potencial.

2) Un elevado empleo Probablemente la variable macroeconómica que más directamente sienten los individuos sea el empleo. Cuando se finaliza el período de formación, todos los individuos desean encontrar rápidamente un buen empleo: con un salario elevado, unas buenas condiciones de trabajo, seguridad en el puesto de trabajo y atractivas compensaciones extrasalariales. Si estas condiciones se cumplen para la mayoría de las personas en condiciones de trabajar, la economía tendrá un elevado nivel de empleo. La otra cara de la moneda es el desempleo. Generalmente se mide mediante la tasa de desempleo, es el porcentaje de la población activa que está desempleada. La población activa está formada por todas las personas ocupadas y desempleadas que están buscando trabajo.

Al igual que la diferencia entre el PIB efectivo y el PIB potencial es un indicador de la actividad económica, la tasa de desempleo tiende a reflejar la situación del ciclo económico: cuando la producción está creciendo, la demanda de trabajo aumenta y la tasa de desempleo se reduce.

3) La estabilidad del nivel de precios Lograr una baja inflación o un nivel general de precios estable es un objetivo macroeconómico clave, pues los fuertes crecimientos de precios distorsionan las decisiones económicas de las empresas y de los individuos y, por tanto, impiden una asignación eficiente de los recursos. El indicador más frecuente del índice general de precios es el índice de precios de consumo (IPC), que mide el coste de una cesta fija de bienes generalmente adquiridos por el consumidor medio. Las variaciones del nivel de precios se conocen como tasa de inflación, que refleja la tasa de crecimiento o el descenso del nivel de precios de un año respecto a otro.

El dilema que se plantea con la inflación radica en que si bien cuando ésta es elevada sus efectos son muy perjudiciales, las medidas que hay que tomar para reducir la inflación

generalmente conllevan contraer la actividad económica y aumentar el desempleo. Por ello, es frecuente que las autoridades económicas procuren buscar un cierto compromiso entre inflación y desempleo.

Otros objetivos de la política macroeconómica Además de los tres objetivos comentados, los responsables de la política económica suelen prestar una atención muy especial a la evolución del déficit público, déficit exterior y del tipo de cambio.

Los instrumentos de la política macroeconómica

A la vista de los objetivos comentados, los responsables de la política macroeconómica lógicamente estarán interesados en alcanzar un fuerte y sostenido crecimiento de la producción, en reducir la tasa de desempleo lo máximo posible y en mantener el nivel general de precios estable. El problema es qué deben hacer las autoridades para alcanzar dichos objetivos y cuáles son los instrumentos que pueden utilizar.

Un instrumento de política económica es una variable controlada por las autoridades económicas que puede influir en uno o en unos objetivos. Para analizar las características de los instrumentos vamos a englobarlos en dos grandes categorías: la política monetaria y la política fiscal. Asimismo formularemos una serie de comentarios sobre otras políticas que suelen utilizar las autoridades económicas tales como la política de oferta o la política comercial

#### **4.6 Funciones del dinero**

Tan familiarizados estamos con el uso del dinero que no pensamos en lo que tiene de raro que todos nos afanemos por ganar unos billetes que no tienen valor intrínseco. De hecho, el dinero es útil cuando nos deshacemos de él. Así, pensemos en una persona que va a una boutique a comprar un traje. Ésta obtiene un objeto de valor y para pagar entrega unos cuantos billetes emitidos por el Banco de España o bien paga mediante un cheque con cargo a unos depósitos que tiene en el banco. La dependienta de la boutique le entrega un objeto de valor a cambio de unos billetes que no tienen valor intrínseco o incluso a cambio de un cheque en el que se recoge el nombre del banco y el número de la cuenta corriente de la persona que firma el cheque. Esto se hace así porque los responsables de la boutique confían

que en el futuro una tercera persona aceptará el dinero o cheque a cambio de alguna cosa que ellos deseen. Así pues, para los dueños de la boutique, el dinero-líquido o el cheque representa una posibilidad de adquirir bienes y servicios en el futuro y por eso lo aceptan. El dinero es, pues, algo que facilita los intercambios y evita los inconvenientes ligados al trueque, esto es, al intercambio de unos bienes por otros. (Mochón, 2007)

Este capítulo es el primero de los dos temas dedicados a analizar el dinero y su incidencia sobre la actividad económica. En este primero se presenta el concepto de dinero, sus funciones y los distintos motivos por los que los individuos demandan dinero. Asimismo se presenta el concepto de dinero bancario y la forma en que los bancos crean depósitos y por tanto dinero bancario.

#### El dinero: origen y tipos de dinero

Una economía de trueque es aquella en la que no existe ningún medio de cambio comúnmente aceptado. Los bienes se intercambian directamente por otros bienes. El intercambio directo, sin dinero, resulta muy difícil. Sin la intermediación del dinero se frenan las posibilidades no sólo de especialización y progreso de una economía, sino también de distribuir los bienes y los servicios existentes de acuerdo con las necesidades y los deseos de los individuos. (Mochón, 2007)

El papel del dinero a lo largo de la historia En sociedades primitivas y poco organizadas los bienes que hacían la función de dinero generalmente tenía valor en sí mismos o valor intrínseco, es decir, incluso aunque no se utilizaran como dinero, y constituían lo que se ha denominado dinero mercancía.

El dinero mercancía es un bien que tiene el mismo valor como unidad monetaria que como mercancía.

#### El dinero mercancía

La mercancía elegida como dinero debe reunir las cualidades siguientes: • Duradera. La gente no aceptará como dinero algo que sea altamente perecedero y se deteriore en poco tiempo.

- Transportable. Si la gente ha de transportar grandes cantidades de dinero, la mercancía utilizada debe tener un valor elevado respecto a su peso, de forma que se pueda trasladar con facilidad.
- Divisible. El bien elegido debe poderse subdividir en pequeñas partes con facilidad sin pérdida de valor, de forma que se puedan realizar pagos pequeños.
- Homogénea. Esta propiedad implica que cualquier unidad del bien en cuestión debe ser exactamente igual a las demás, ya que, si no, los intercambios serían muy difíciles

(Mochón, 2007)

El oro y la plata han sido con frecuencia las mercancías elegidas para hacer las veces de dinero.

El dinero fiduciario Dadas las características que debe tener la mercancía que se pretende usar como dinero, puede comprobarse que prácticamente todas las reúne el papel. En el papel es posible imprimir el número que deseemos, podemos hacerlo tan divisible como queramos.

Asimismo, podemos almacenarlo con facilidad y es cómodo de transportar. El papel, sin embargo, no parece que pueda utilizarse como dinero, pues su valor intrínseco es prácticamente nulo. Pero si su valor es refrendado por quien lo emite, las cosas cambian, pues en este caso el valor del papel es lo que en él figure impreso. En este caso estamos ante lo que se denomina dinero fiduciario o dinero signo. Estrictamente hablando el dinero signo es el papel que figura impreso. En las economías modernas el dinero fiduciario significa simplemente que se establece como dinero por decreto gubernamental

El dinero papel de pleno contenido eran los certificados de papel que estaban respaldados por depósitos de oro de igual valor al de los certificados emitidos. Cuando una economía utiliza oro como dinero, o dinero papel que es convertible en oro a la vista, se dice que la economía se rige por un patrón oro.

El dinero papel «nominalmente» convertible en oro Los orfebres comenzaron a reconocer deudas emitiendo dinero papel, teóricamente convertible en oro, por un valor superior al

oro que realmente poseían. De esta forma, los orfebres, al emitir dinero papel por volúmenes, sólo parcialmente cubiertos por sus reservas de oro, se convirtieron en banqueros y crearon el dinero papel nominalmente convertible en oro. Si en dichas circunstancias se hubiesen querido hacer efectivas simultáneamente todas las deudas reconocidas en los recibos por ellos certificados, no se hubieran podido atender.

El dinero en el sistema financiero actual En el sistema financiero actual, el dinero papel no tiene ningún respaldo en términos de metales preciosos, y lo mismo ocurre con el dinero en forma de monedas. El valor del dinero papel actual descansa en la confianza de cada individuo de que será aceptado como medio de pago por los demás y en que se establece como dinero por decreto gubernamental, de forma que sabemos que es legal y que sirve para pagar deudas públicas y privadas. El público lo acepta, pues sabe que todos los demás individuos estarán dispuestos a tomarlo a cambio de cosas que sí tienen valor intrínseco. Si esta confianza desapareciese, el billete sería de poca utilidad aunque tuviera el respaldo gubernamental. En cualquier caso son frecuentes las situaciones que no pueden explicarse de acuerdo con una concepción legalista de la naturaleza del dinero.

Así, a menudo se utilizan determinadas monedas, normalmente monedas «fuertes», como el dólar, el yen japonés, el marco alemán o el franco suizo, fuera de los territorios en que ejercen su soberanía los Estados emisores, simplemente por su utilidad como medio de pago internacional. Se utilizan simplemente por la confianza en que los demás individuos lo aceptarían cuando nosotros se lo entreguemos como medio de pago al efectuar nuestras compras. En este sentido, dinero es todo lo que se acepta normalmente como medio de cambio

#### **4.7 Comercio internacional**

El comercio internacional consiste en el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países y permite que cada país obtenga promedio de su posición favoreciéndole en la producción de estos bienes. (Mochón, 2007)

Si revisa las etiquetas de la ropa que lleva puesta en este momento, probablemente se dará cuenta de que algunas de las prendas fueron fabricadas en otro país. Hace un siglo, la industria textil y del vestido conformaba una parte importante de la economía de Estados



Unidos, pero ya no es así. Al enfrentar a competidores extranjeros que pueden producir bienes de calidad a bajo costo, para muchas de las empresas estadounidenses es cada vez más difícil producir y vender con ganancias textiles y ropa. Como resultado, han despedido a sus trabajadores y han cerrado sus fábricas. Hoy, muchos de los textiles y la ropa que los estadounidenses consumen son importados. La historia de la industria textil plantea importantes preguntas sobre las políticas económicas: ¿cómo es que el comercio internacional afecta el bienestar económico? ¿Quién gana y quién pierde con el libre comercio entre países y cómo se comparan las ganancias con las pérdidas? Las diferencias en los gustos de los consumidores de unos y otros países también justifican la aparición del comercio internacional. (Mankiw, 2012)

Se pueden beneficiar del comercio entre unos y otros porque éste permite que cada país se especialice en lo que puede hacer mejor.

Un país posee una ventaja absoluta sobre otros países en la producción de un bien cuando puede producir más cantidad de dicho bien, con los mismos recursos, que sus vecinos. (Mochón, 2007)

Si existiese ventaja absoluta, cada país debería especializarse en la producción del bien en que posee ventaja absoluta e intercambiar los excedentes de dicho bien por los que no produzca.

El principio de la ventaja comparativa Fue el economista inglés David Ricardo (1772-1823) quien demostró que no sólo en el caso de que aparezca ventaja absoluta existirá especialización y comercio internacional entre dos países. Podrá ocurrir que uno de ellos no posea ventaja absoluta en la producción de ningún bien, es decir, que necesite más de todos los factores para producir todos y cada uno de los bienes. A pesar de ello, sucederá que la cantidad necesaria de factores para producir una unidad de algún bien, en relación a la necesaria para producir una unidad de algún otro, será menor que la correspondiente al país que posee ventaja absoluta. En este caso decimos que el país en el que tal cosa suceda tiene ventaja comparativa en la producción de aquel bien.

Aunque la mayoría de las economías presentan una tendencia creciente a largo plazo, la realidad nos dice que la actividad económica fluctúa de un año para otro. Desde el punto de vista del análisis económico, lo que interesa es saber a qué se deben las fluctuaciones a corto

plazo de la actividad económica y si la política económica puede hacer algo para evitar períodos de disminución de la renta y aumento del desempleo. En otras palabras, cuando la economía está en una depresión, lo interesante es saber si los responsables de la política económica pueden reducir su duración e intensidad.

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.

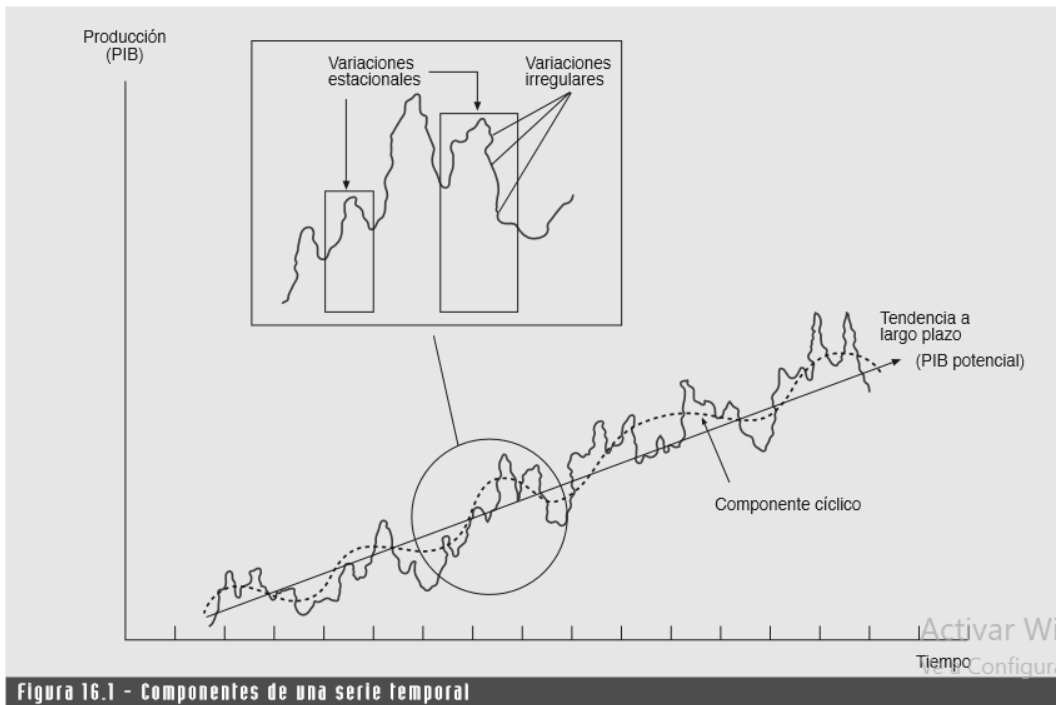
Los motivos de esta expansión comercial son: las ganancias del comercio, el deseo de estrechar relaciones internacionales, el auge de las empresas multinacionales, la revolución del transporte y las comunicaciones.

Desde la antigüedad ha existido comercio internacional, pero a partir de la segunda parte del siglo XX, su crecimiento es vertiginoso.

#### **4.8 El ciclo económico**

Cuando se analiza la evolución de las variables económicas a lo largo del tiempo como por ejemplo el PIB se suelen distinguir cuatro movimientos (Figura 16.1):

1. La tendencia creciente, que recoge la evolución sostenida de la producción a largo plazo y que se denomina producción potencial.
2. Los ciclos económicos, que son las fluctuaciones o desviaciones recurrentes respecto de la tendencia, con una duración variable, superior a un año.
3. Las variaciones estacionales, que son movimientos también recurrentes, con duración generalmente fija e inferior al año.
4. Las variaciones aleatorias o irregulares.



El PIB o renta crece a lo largo del tiempo siguiendo una trayectoria oscilante alrededor de la producción potencial o producción natural. (Mochón, 2007)

De los cuatro movimientos que integran una serie temporal (la tendencia, el ciclo, las variaciones estacionales y las variaciones irregulares) en este capítulo nos centramos en el componente cíclico, esto es, las fluctuaciones a medio plazo, dejando para el capítulo siguiente el estudio del crecimiento económico a largo plazo. Las variaciones estacionales y las variaciones irregulares no las consideraremos. El carácter fluctuante de la actividad económica a corto plazo se puede comprobar analizando la evolución temporal del PIB. (Mochón, 2007)

El carácter fluctuante de la actividad económica a corto plazo se puede comprobar analizando la evolución temporal del PIB. La economía crece pero lo hace de forma no uniforme. A fases de fuerte expansión y notable crecimiento del empleo le suelen seguir otras de recesión, y en raras ocasiones de depresión, durante las cuales la producción nacional disminuye y la tasa de desempleo se eleva hasta alcanzar niveles excesivamente altos. (Mochón, 2007)

Cuando esto ocurre la economía acaba tocando fondo y se inicia un período de recuperación. Ésta puede ser rápida o lenta, y tan fuerte que provoque una nueva expansión o incompleta y que no llegue a generarla. La fase de bonanza económica puede significar un largo y duradero período de elevada demanda y nivel de empleo creciente o puede concretarse en una fuerte subida inflacionista, con connotaciones especulativas, que acabará generando una recesión. (Mochón, 2007)

El ciclo económico son las fluctuaciones del PIB y del empleo en torno a una tendencia en las que se pueden apreciar unas fases de expansión y otras de recesión. En las fases de expansión el empleo tiende a aumentar (la tasa de desempleo a disminuir), mientras que en las fases de recesión el empleo tiende a disminuir (la tasa de desempleo a aumentar). (Mochón, 2007)

Estas fluctuaciones ascendentes y descendentes de la producción, del empleo y de los precios (entre otras variables) constituyen el ciclo económico que está presente en todas las economías de mercado.

Las fases de mayor crecimiento se denominan expansión. Cuando la producción experimenta un crecimiento bajo se dice que hay una crisis. Las cimas y los fondos constituyen los puntos de giro (Figura 16.2). La fase descendente es la recesión, a lo largo de la cual se reducen la producción y el empleo y suele durar entre seis meses y un año y la mayoría de los sectores de la economía se contraen. Una depresión es una recesión mayor, tanto por su magnitud como por su duración. Las recesiones imponen muchos costes a la sociedad, y sin embargo, ninguna economía ha sido capaz de erradicar las fluctuaciones económicas. De hecho, ni siquiera hay un acuerdo unánime sobre sus características ni sobre sus causas. Hay, no obstante, un cierto consenso en determinadas cuestiones clave y éstas parten del concepto de desequilibrio, entendiéndose por tal cuando en un mercado no se igualan la oferta y la demanda, de forma que no se vacía.

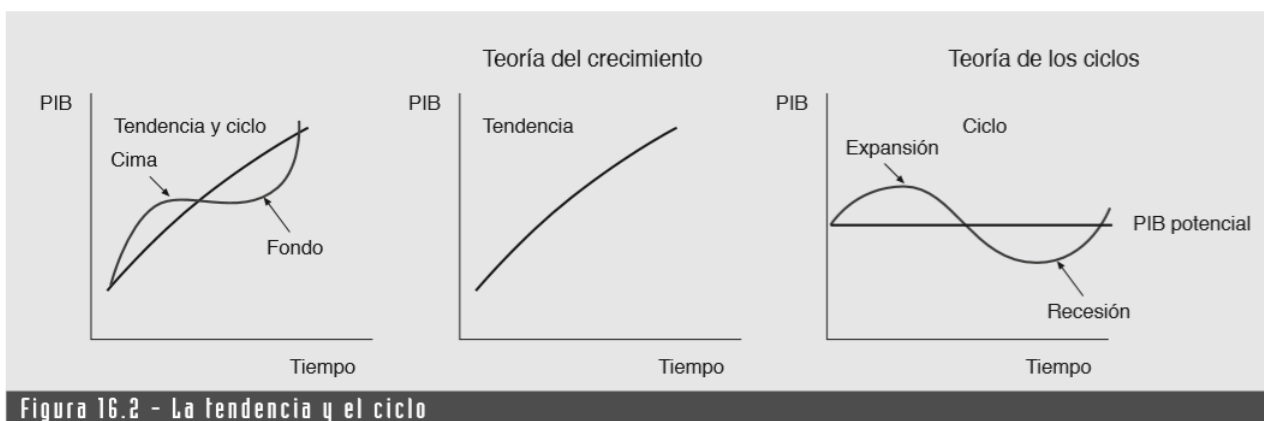


Figura 16.2 - La tendencia y el ciclo

El desequilibrio es aquella situación en la que el mercado no se vacía, la cantidad ofertada no es igual a la cantidad demandada. (Mochón, 2007)

La economía crece pero lo hace de forma no uniforme. A fases de fuerte expansión y notable crecimiento del empleo le suelen seguir otras de recesión, y en raras ocasiones de depresión, durante las cuales la producción nacional disminuye y la tasa de desempleo se eleva hasta alcanzar niveles excesivamente altos. Cuando esto ocurre la economía acaba tocando fondo y se inicia un período de recuperación. Ésta puede ser rápida o lenta, y tan fuerte que provoque una nueva expansión o incompleta y que no llegue a generarla. La fase de bonanza económica puede significar un largo y duradero período de elevada demanda y nivel de empleo creciente o puede concretarse en una fuerte subida inflacionista, con connotaciones especulativas, que acabará generando una recesión.

#### 4.9 Las fluctuaciones cíclicas

Vamos a ilustrar la lógica de los procesos cíclicos, esto es, vamos a explicar: 1. Por qué las recesiones no duran eternamente, 2. Por qué las expansiones terminan agotándose, y 3. El proceso de ajuste hacia el equilibrio o nivel natural cuando tiene lugar una perturbación Tomando como referencia el funcionamiento del mercado de trabajo recordemos que en cualquier punto de la curva de oferta de trabajo, el salario real muestra el coste de oportunidad de trabajar del último trabajador que entra en el mercado de trabajo. Por otro lado, a lo largo de la curva de demanda de trabajo, en cualquiera de sus puntos, el salario real indica el beneficio obtenido por la empresa al contratar al último trabajador. Sólo en el nivel

de empleo de equilibrio se aprovechan todas las oportunidades de beneficio mutuo (trabajador y empresa) en el mercado de trabajo.

Por qué las recesiones no duran eternamente Durante una recesión, el mercado de trabajo se encuentra en desequilibrio. El empleo,  $L_{RE}$ , es inferior al nivel de equilibrio a largo plazo o nivel de equilibrio natural,  $L_E$  (Figura 16.3), y el beneficio que obtiene la empresa por contratar a otro trabajador es superior al coste de oportunidad de trabajar de dicho trabajador. Por tanto, en las recesiones hay incentivos para aumentar el nivel de empleo, lo que ayuda a explicar por qué las recesiones no duran eternamente.

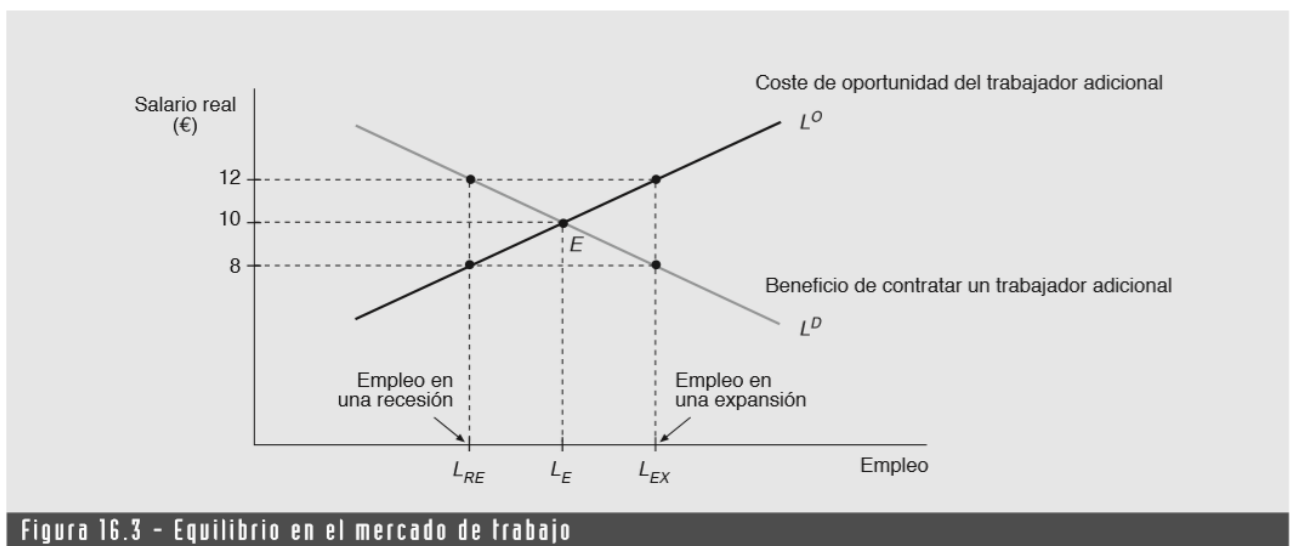


Figura 16.3 - Equilibrio en el mercado de trabajo

Por qué las expansiones no duran indefinidamente Supongamos, ahora, que la economía está experimentando una expansión y que el nivel de empleo,  $L_{EX}$ , es superior al de equilibrio (Figura 16.3). Hay trabajadores para los que el coste de oportunidad de trabajar es superior al beneficio que aporta su trabajo a las empresas y las empresas tendrán incentivo para reducir el nivel de empleo, pues el beneficio que las empresas obtienen por algunos trabajadores contratados es inferior al coste de oportunidad que asumen estos trabajadores. Estos incentivos contribuyen a explicar por qué las expansiones no duran indefinidamente.

En las expansiones el nivel de empleo es mayor que el empleo de equilibrio y las empresas tienen incentivos para reducir el empleo, pues el beneficio de contratar un trabajador adicional es superior al coste de oportunidad del trabajador.

Las recesiones reducen la producción por debajo de su nivel potencial, y las expansiones la empujan por encima de su nivel potencial. En estos períodos la economía no funciona correctamente: no se están aprovechando las oportunidades de ganancias mutuas de trabajadores y empresas. La corrección de estas situaciones de desequilibrio en el mercado de trabajo (aumentando o reduciendo el empleo) ofrece una explicación de por qué las expansiones y las recesiones no duran eternamente, pero ¿por qué se aleja a corto plazo el mercado de trabajo de su equilibrio?

¿Qué desencadena las fluctuaciones cíclicas? En la vida real es frecuente que las perturbaciones exógenas por el lado del gasto, esto es, variaciones del gasto que afectan inicialmente a uno o más sectores y que al final se trasladan a toda la economía, estén en el origen de las expansiones y de las recesiones.

Las fluctuaciones cíclicas suelen tener su arranque en una fluctuación del gasto, que inicialmente afecta a uno o más sectores y posteriormente se traslada a otros.

#### **4.10 El índice de pobreza**

El índice de pobreza es el porcentaje de la población cuyo ingreso familiar está por debajo de un nivel absoluto llamado línea de pobreza. La línea de pobreza es determinada por el gobierno federal aproximadamente en tres veces el costo de proporcionar una dieta adecuada. Esta línea se ajusta cada año debido a los cambios en el nivel de precios y depende del tamaño de la familia. Para tener una idea acerca de lo que indica el índice de pobreza, consideremos los datos para 2008. (Mankiw, 2012)

En ese año, la familia promedio tenía un ingreso de \$61 521 y la línea de pobreza para una familia de cuatro personas era de \$22 025.19. El índice de pobreza era 13.2%. En otras palabras, 13.2% de la población pertenecía a una familia con ingresos por debajo de la línea de pobreza para el tamaño de su familia. El índice de pobreza desde 1959, cuando empezaron los datos oficiales. Podemos ver que el índice de pobreza disminuyó de 22.4% en 1959 a 11.1% en 1973. Esta disminución no es sorprendente, ya que el ingreso promedio de la economía (ajustado por la inflación) aumentó más de 50% durante este periodo. Debido a que la línea de pobreza es un estándar absoluto más que relativo, más familias se ven impulsadas por encima de la línea de pobreza a medida que el crecimiento económico

impulsa hacia arriba toda la distribución del ingreso. Como dijo John F. Kennedy en una ocasión, la marea creciente levanta a todos los barcos. Sin embargo, desde principios de la década de 1970, la marea creciente de la economía ha dejado a algunos barcos atrás. (Mankiw, 2012)

A pesar del continuo crecimiento en el ingreso promedio, el índice de pobreza no ha disminuido del nivel alcanzado en 1973. Esta falta de progreso en reducir la pobreza en las décadas recientes está estrechamente relacionada con la creciente desigualdad que vemos en la figura 2. Aun cuando el crecimiento económico ha aumentado el ingreso de la familia promedio, el incremento en la desigualdad ha impedido que las familias más pobres compartan esta mayor prosperidad económica. La pobreza es una enfermedad económica que afecta a todos los grupos dentro de la población, pero no los afecta con la misma frecuencia. La tabla 3 muestra los índices de pobreza para diferentes grupos y revela tres hechos sorprendentes:

- La pobreza está correlacionada con la raza. Los negros y los hispanos tienen una probabilidad tres veces mayor de vivir en la pobreza que los blancos.
- La pobreza está correlacionada con la edad. Los niños tienen más probabilidades que el promedio de ser miembros de familias pobres y los adultos mayores tienen menos probabilidad que el promedio de ser pobres.
- La pobreza está relacionada con la composición de la familia. Las familias en donde la cabeza de ésta es una mujer adulta y sin cónyuge presente, tienen una probabilidad casi seis veces más grande de vivir en la pobreza, en contraste con una familia encabezada por una pareja casada.

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.

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

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 la con los otro 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.

### 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 sus hijos.

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).

#### **4.11 La globalización**

Una de las definiciones más técnicas del término globalización es la formulada por el Fondo Monetario Internacional y la identifica con la interdependencia económica creciente del conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, estimulada por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología. Esta definición establece una clara conexión entre la globalización y el creciente protagonismo de las nuevas tecnología (Mochón, 2007)

Los elementos claves de la globalización son: interdependencia creciente, aumento de las transacciones internacionales y de los flujos internacionales de capitales, y difusión acelerada de la tecnología una reducción en los costes de transporte y en las barreras al comercio internacional, factores claves de cara a la reducción en los precios de las importaciones. En segundo lugar, se puede detectar algún tipo de convergencia en bloques entre países tanto en términos de renta real per cápita como en los precios de los bienes. En tercer lugar, también puede observarse, como un síntoma de la globalización de los mercados, que el aumento del ratio del comercio internacional respecto al PIB, definido como el porcentaje de la suma de las exportaciones más las importaciones respecto al PIB, ha venido aumentando. Por último, cabe señalar que en fechas recientes la globalización ha estado asociada a una rápida difusión de la alta tecnología.

Estos hechos esenciales aparecen conjuntamente con algunos síntomas de la globalización durante las últimas décadas del siglo XX, específicamente derivados del desarrollo particular que han tenido los mercados en las últimas décadas del pasado siglo. Entre estos síntomas cabe destacar la movilidad internacional de la tecnología y del capital a nivel mundial, de forma que de hecho se están superando las barreras de acceso a la información que tradicionalmente han dificultado la asignación internacional de los recursos. En segundo lugar, la migración internacional tanto de la mano de obra cualificada como no cualificada, que ha reaparecido con una virulencia no acostumbrada.

La globalización en una perspectiva histórica: las distintas olas de globalización

Aunque la globalización fue un término acuñado en la década de los noventa, O'Rourke y Williamson (2000) distinguen a lo largo de la historia moderna y contemporánea por lo menos tres momentos en los que el concepto de globalización puede aplicarse. Así, la primera ola de globalización iría desde 1400 hasta finales del siglo XVIII. Durante esta época el comercio a larga distancia estaba estrictamente limitado a lo que puede denominarse como bienes no competitivos, esto es, las especias, el azúcar y el oro. Estos bienes tenían una oferta muy escasa. El núcleo de actividades económicas y comerciales estaba centralizado en los países europeos, por lo que algunos autores señalan que durante esta primera ola de globalización tuvo lugar el nacimiento de Europa como bloque o región con una serie de rasgos homogéneos.

La segunda ola de globalización tiene su punto de partida a comienzos del siglo XIX, época en que, espoleado por la revolución industrial, el aumento del comercio descansa en bienes competitivos como los textiles. Durante esta segunda ola de globalización tuvo lugar el nacimiento de Norteamérica como zona de actividad económica y comercial con rasgos definidos y diferenciadores del resto de los bloques regionales. La tercera ola de globalización incluye las últimas décadas del siglo XX, a lo largo de las cuales la mayor parte del comercio incluye bienes básicos y bienes manufacturados altamente diferenciados y especialmente de tecnología.

Esta tercera ola de globalización se asocia con la aparición en el concierto económico internacional de los países asiáticos localizados en lo que se denomina el Anillo del Pacífico. A lo largo de este capítulo nos centraremos en el estudio del proceso de globalización referido fundamentalmente a esta tercera ola que está caracterizada por el dominio creciente del trabajo cualificado y de las nuevas tecnologías. De forma más específica focalizaremos nuestro interés en la década de los noventa.

A lo largo de la historia moderna y contemporánea cabe hablar de tres olas de globalización: en la primera ola de globalización (1400-1800) nació Europa como bloque económico, en la segunda ola de globalización (siglo XIX) surgió Norteamérica como bloque con entidad por sí mismo, y en la tercera ola (últimas décadas del siglo XX) el protagonismo ha correspondido a las economías asiáticas que integran el Anillo del Pacífico.

El papel crucial de la alta tecnología Las innovaciones en productos y procesos son esenciales para explicar los aumentos en la productividad y el crecimiento económico, así como la rápida difusión de las nuevas tecnologías. En este sentido debe señalarse que las contribuciones más relevantes de la nueva teoría del crecimiento económico 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.

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.

Al hilo de unos temas de actualidad, como son la globalización, las Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones (TIC), en este capítulo de cierre se pretende realizar un balance actualizado del estado de la macroeconomía, en el sentido de comprobar en qué medida las teorías que hemos venido presentando a lo largo del texto pueden utilizarse para explicar los problemas actuales de nuestra sociedad. Estas teorías versan sobre la importancia relativa de la demanda agregada y la oferta agregada y sobre el crecimiento económico. Asimismo tratamos de ilustrar cómo en la vida real no hay una distinción clara entre el corto y el largo plazo ni entre los problemas microeconómicos y los macroeconómicos, ya que las actuaciones y decisiones de los agentes por lo general tienen una dimensión global.

Tecnologías de la Información y de las Telecomunicaciones como elemento de desarrollo. Las TIC's comprenden las tecnologías que procesan, almacenan y comunican información. Estas tecnologías se están extendiendo y generalizando en empresas, en las Administraciones Públicas y en los hogares a ritmos impensables hace sólo unos años. De hecho las TIC están transformando la sociedad en la mayoría de los países, pues su eclosión se está produciendo

en un contexto de globalización, liberalización y creciente competencia. Las transformaciones alentadas por las nuevas tecnologías están contribuyendo a modificar los sistemas de producción y organización, los modos de comunicación y en general las formas de hacer en el mundo de los negocios, dando lugar a lo que se conoce como Nueva Economía, Economía del Conocimiento, y en un contexto más amplio están contribuyendo a configurar la denominada Sociedad de la Información.

#### La incidencia de Internet en la sociedad

Internet es una red de comunicación que ha puesto más información a disposición de los individuos y empresas que ninguna otra tecnología y ha impulsado el intercambio comercial entre usuarios con rapidez y amplitud desconocidas. Por ello, puede afirmarse que Internet es el agente más poderoso para propagar y acelerar la creatividad tecnológica y el progreso económico. Su ubicuidad multiplica los logros tecnológicos del siglo y medio anterior y abre unas perspectivas de desarrollo futuro difícil de concretar. De lo señalado se desprende que Internet es real como fenómeno económico y financiero, independientemente de las sobrevaloraciones y volatilidades que hayan experimentado las acciones de las empresas de Internet más representativas.

#### El concepto de la Nueva Economía

La nueva economía puede identificarse con el rápido desarrollo y aplicación de las tecnologías de la información, que está haciendo que aumente la importancia relativa en la economía la provisión de servicios que descansan en el conocimiento, las ideas y en la información. La nueva economía se asocia con un cambio desde una economía basada, fundamentalmente, en el uso del capital físico a otra erigida sobre la utilización del capital humano y el conocimiento. La nueva economía aparece ligada a factores tales como la competencia generalizada en mercados cada vez más libres, la globalización de los mercados de capitales y su mayor transparencia, así como la drástica reducción de los costes de transacción que las nuevas tecnologías de la información traen consigo. Este último factor tecnológico es para muchos el signo distintivo de la nueva economía, y resulta aún más relevante si se conecta con las externalidades que se dan cuando el coste de producir un bien o producto en una empresa cae con el nivel de producción de ese bien por todas las empresas.

## 4.12 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: desempleo friccional, estructural y cíclico.

La tasa natural de desempleo

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).

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 paro “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.

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.

### **Recursos web complementarios**

1. Video ¿Qué es globalización?

<https://www.youtube.com/watch?v=kKsgzNVu-e0>

2. Revista análisis económico, La pobreza en México, PDF

<https://www.redalyc.org/pdf/413/41331033010.pdf>

## **Bibliografía básica y complementaria**

Agustín Cue Mancera, L. Q. (2014). *FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA* . MÉXICO: Patria .

Mankiw, G. (2012). *Principios de economía*. Mexico: CENGAGE Learning.

Mochón, F. (2007). *Principios de economía*. España: Mc Graw Hill.

Moya, M. A. (2012). *Fundamentos de economía* . México : Universida Autónoma de México.

Boumans, Marcel y John B. Davis (2010), *Economic methodology, understanding, economic as a science*, Inglaterra, Palgrave Macmillan.

Rodríguez M., Victoria y Héctor R. Nuñez E. (2010), *Economía con un enfoque constructivista*, México, Plaza y Valdez Editores.