



Contenido bajo licencia licencia CC BY-SA-NC 4.0.

Índice

TEMA	PÁGINA
1. Economía. La ciencia de la elección	3
2. Los sistemas económicos	11
3. La empresa y la producción	20
4. El mercado	34
5. Macroeconomía	47
6. Desempleo e inflación	55
7. Sistema financiero	62
8. Estado y política fiscal	75
9. El comercio internacional	86
10. El desarrollo sostenible	96



TEMA 1

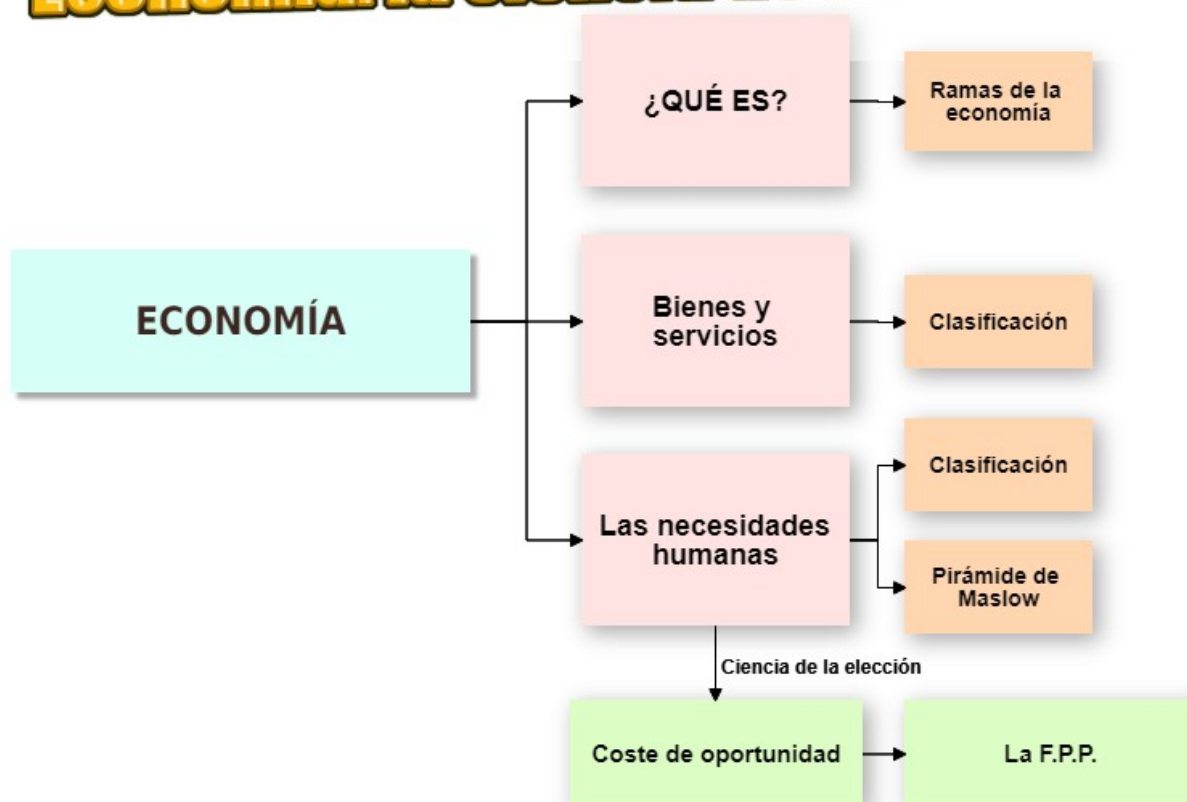
ECONOMÍA. LA CIENCIA DE LA ELECCIÓN

La de economía empieza con un tema introductorio, como no podía ser de otra forma. Veremos qué es la economía y las ramas que ésta comprende. A continuación pasaremos a estudiar los bienes y servicios, viendo cómo éstos se clasifican. Economía y necesidad van de la mano y es lo siguiente que vas a estudiar y muy relacionada con las necesidades verás la jerarquía de necesidades de Maslow, el coste de oportunidad y la FPP.

Los apartados de este tema son:

- 1. ¿Qué es la economía?.**
- 2. Los bienes y los servicios.**
- 3. Las necesidades humanas.**
- 4. La Frontera de Posibilidades de Producción.**

Economía: la ciencia de la elección



1. ¿Qué es la economía?



La economía es tan antigua como la historia de la humanidad. Nuestros ancestros ya cazaban y cultivaban e intercambiaban productos entre unos y otros. El trueque, la moneda, el comercio o la revolución industrial han marcado la historia de la economía y de toda la humanidad, Pero no fue hasta el siglo XVIII donde se empezó a vislumbrar a la economía como una ciencia en sí misma, separada de la filosofía o de la historia. De hecho, hasta hace muy pocos años ni figuraba en el currículo de

bachillerato. Hoy, tenéis la enorme suerte (que sí, una suerte...) de estar empezando a tomar contacto con esta ciencia. Vamos a dar la primera definición:

Economía: ciencia que estudia la mejor manera de usar recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas. Sobre la palabra 'necesidad' volveremos enseguida.

La economía es una ciencia social, como la historia. Seguro que ahora caerás en la cuenta que estás en el bachillerato de ciencias sociales. Además, se centra en la escasez, por lo que cuando algo no es escaso, poca economía se puede aplicar sobre ella. Y por último, se centra en cómo resolver nuestras necesidades, por desgracia parece que casi ilimitadas, con recursos muy limitados.

1.1 Ramas de la economía

Como toda ciencia, la economía tiene muchas divisiones que ampliaréis si hacéis algún grado como ADE, economía o finanzas. Las ramas en que se divide son:

Economía normativa, que ofrece valoraciones y recomienda actuaciones pero siempre desde el punto de vista subjetivo. Dentro de esta rama nos encontramos sobre todo con la **política económica**, que intenta explicar la forma en que el Estado actúa en la actividad económica.

Hoy en día, ninguna ciencia está aislada. La economía no podría ser menos. En asignaturas como Historia, estudiarás la Crisis de 1929, en Geografía, tanto en ESO como en bachillerato has estudiado muchos conceptos económicos. Pero también está muy relacionada con las matemáticas, la filosofía o el derecho. Nadie está aislado. Las ciencias, menos aún.

Economía positiva, que estudia los fenómenos económicos tal como son, sin dar valoraciones. A su vez, se divide en:

Economía aplicada que estudia los hechos de una manera concreta, pasados o presentes y...

Teoría económica que estudia los hechos de una manera abstracta, apoyándose en las matemáticas sobre todo. Se divide en microeconomía (agentes económicos individuales) y macroeconomía (en su conjunto).



1.2 Agentes y actividades económicas

Las **actividades económicas**, son aquellas necesarias en la economía y sin las cuales, la sociedad no puede satisfacer sus necesidades. Son tres: **producción, consumo y distribución**. Las estudiarás más adelante con detalle.

Los **agentes económicos**, son aquellas entidades que intervienen en la actividad económica. Son tres: **familias, empresas y Estado o Sector Público**. También las verás más adelante.

2. Los bienes y los servicios.

Cuando una empresa produce, diremos que fabrica productos en general. Éstos productos pueden ser bienes cuando son tangibles (lo puedes tocar, como un coche o el donut que tanto deseas zamparte en el recreo) o servicios (naturaleza intangible, como la educación. No, tu profe no es intangible pero lo que hace sí).

Los bienes pueden clasificarse y como en economía, nos encanta clasificarlo todo, vamos a ello:

Clasificación de los bienes

Según su función: nos encontramos con bienes de **consumo**, dedicados a satisfacer una necesidad como una playstation o de **capital**, dedicados a fabricar otros bienes, como un destornillador. En ésta y en el resto de clasificaciones hay que entender una norma general. No dudo que más de uno/a sueñe con una lijadora por Reyes, pero por lo general, no es un artículo de consumo sino de capital.

Según su grado de elaboración: están los **intermedios** que son usados en la fabricación de otros bienes y deben ser transformados (como la harina) o **finales** que tras una serie de transformaciones, ya pueden ser consumidos, como un coche.

Según su consumo: tendríamos **privados** o de uso particular o **públicos** o de uso común.

Según su relación con otros bienes: se refiere a una pareja de bienes. Así tenemos **complementarios** cuando se usan conjuntamente, como el azúcar o el café, **sustitutivos**, cuando uno sustituye al otro, como el café y el té e **independientes**, si no guardan relación, como el café y la gasolina.

En realidad, muchas veces no está nada clara la clasificación, pues depende del uso que se le dé. Es más, bienes y servicios están interrelacionados. Si la consola es un bien, ¿qué es el juego de Spiderman?.

3. Las necesidades humanas

Ya hemos mencionado antes que la economía se encarga de cómo satisfacer las necesidades humanas. ¿Qué es una necesidad?. El capitalismo ha traído de la mano unas necesidades casi infinitas pero pero por desgracia, nuestros recursos son muy limitados. Se dice que no es 'más feliz quien más tiene, sino quien menos necesita. Pronto verás que cubierta una necesidad, surge otra.

Podemos definir **necesidad** como la carencia de algo junto al deseo de satisfacerlas. Es un concepto muy relativo y subjetivo. Si muchos tienen necesidad de comprarse el último Iphone, piensa cuántos somalíes tienen esa misma necesidad.



Como siempre, vamos a clasificarlas. En poca asignaturas verás tantas clasificaciones como en economía. Empieza a acostumbrarte.

Según su carácter: tendríamos **económicas** y **no económicas**, en función de si se pueden satisfacer con un bien gratuito o no. Ejemplo, un coche o ir a la playa

Según su importancia: tendríamos **primarias**, que necesitan ser satisfechas por la mera supervivencia del sujeto o **secundarias**, que son prescindibles, como comer o ir al cine.

Según su origen: tendríamos **individuales**, si surgen del propio individuo o **colectivas**, si son debidas a la vida en sociedad. En el primer caso, un ejemplo sería leer o comer y en el segundo, la existencia de autobuses, el whatsapp, etc. .

3.1 La jerarquía de necesidades de Maslow

La pirámide de Maslow, o jerarquía de las necesidades humanas, es una teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow en su obra Una teoría sobre la motivación humana.

La escala de las necesidades se describe como una pirámide de cinco niveles:

1. Necesidades básicas: Comer, dormir, vestirse ...

2. Necesidades de seguridad: Tener casa, buena salud, ...

3. Necesidades sociales: Tener amigos, pareja, ...

4. Necesidades de estima: Aprecio a uno mismo, reconocimiento por parte de los demás ...

5. Autorrealización: Logrando los objetivos marcados en tu vida, sean cuales sean.



Según Maslow, sólo cuando se satisfacen las necesidades inferiores, surgen las necesidades de orden superior. Es decir, que por ejemplo las necesidades de seguridad no se pueden activar si antes no cubres tus necesidades básicas.

En definitiva, los niveles más altos de necesidades actúan en cierta forma como factor de motivación, cuando los niveles inferiores de necesidades ya están satisfechos. De ahí la forma de pirámide, ya que cada escalafón que cubres te posibilita para alcanzar el siguiente.

La pirámide de Maslow puede aplicarse a todos los ámbitos y etapas de la vida: desde cuando uno es un crío, en la etapa de adolescencia con los estudios o en la madurez.

3.2 El coste de oportunidad

Necesitamos continuamente bienes y servicios. Pero nuestros recursos económicos son muy limitados, por lo que continuamente estamos eligiendo. Mentalmente ordenamos las preferencias según la utilidad (o satisfacción) que el consumo nos produce.

Definiremos **coste de oportunidad** al valor de la mejor opción que rechazamos.

Por ejemplo, si tenemos 10€ y tenemos que decidir entre ir al cine, comernos una hamburguesa (mejor eso no) y un buen libro de economía, todo por valor de 10€ y nuestras preferencias son finalmente el libro, el cine y finalmente algo de comida basura; el coste de oportunidad de comprar el libro sería dejar de ir al cine por valor de 10€.



4. La Frontera de Posibilidades de producción: FPP

Piensa que dedicas 4 horas al día a estudiar y sólo a dos asignaturas; economía y matemáticas. ¿Qué podrías hacer?. Dedicar 4 horas a economía y 0 a mates, o 0 a economía y las 4 a mates o...combinaciones intermedias. Si pintas todas las situaciones posibles (0,4), (1,3),.... te daría la FPP.

Todas las empresas fabrican más de un bien o servicio. Como tienen recursos limitados (dinero, trabajadores, máquinas), deben decidir qué productos fabricarán más y cuál menos en función de beneficio, situación del mercado, etc. Cada decisión le genera un coste de oportunidad, ya que dejarán de fabricar unos para ponerse a producir otros. Una forma gráfica de ver esto es con la **frontera de posibilidades de producción**. Por tanto la FPP se define como la representación gráfica de las cantidades máximas de producción que puede obtener una economía, en un periodo determinado, haciendo uso de todos los recursos que tiene disponibles.

Lo primero es que es una curva teórica y que en la realidad, no aparece de ésta forma tan sencilla (si es que aparece). Pero nos ayuda a entender el concepto de escasez y de coste de oportunidad. Para ello, hay que suponer que la empresa sólo produce dos bienes o servicios. Nos pondremos en el caso real de Yamaha, que fabrica pianos (sí, pianos) y motos. De hecho, fue mucho antes fabricante de pianos que de motos.

La curva de la izquierda representa las múltiples combinaciones de motos y pianos que Yamaha podría fabricar y que viene indicada por la curva. En la curva aparecen tres zonas diferenciadas:

Zona de producción ineficiente: es la parte interior a la curva. A y B serían dos ejemplos. Son combinaciones que la empresa podría fabricar pero dejaría recursos sin usar (maquinaria parada, trabajadores dedicándose a tomar café etc). Sería el caso de que dedicaras 1 hora a economía y mates. Las dos horas restantes estarías...con el móvil seguro.

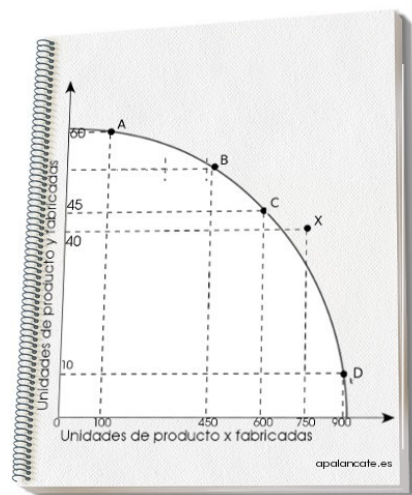
Zona de producción eficiente: es la curva en sí misma. Cualquier punto de la curva es una combinación eficiente pues para su producción la empresa emplea todos los recursos, sin dejar ninguno ocioso o sin usar. C, D y E son combinaciones eficientes. En la realidad sería algo muy difícil de lograr porque basta una avería o un trabajador de baja para no lograr el objetivo. Es el caso de dedicar 1 hora a mates y 3 a economía o 2 a una y a otra.



Zona de producción imposible: es la zona exterior, donde la empresa no tiene suficientes recursos para fabricar esas combinaciones. Son los puntos F y G. Sería como dedicar 3 horas a economía y 4 a matemáticas si sólo tienes 4 horas para estudiar.

Ejemplo de FPP

A la izquierda tienes un ejemplo de FPP de la que nos dan varios puntos por donde pasa, como son A:(100,60), B:(450,55), C:(600,45) y D:(900,10). Todos los puntos indicados anteriormente y cualquiera que se encuentre sobre la línea son de producción eficiente. La zona blanca sería de producción ineficiente pero posible. Los puntos exteriores como X:(750,40) no son alcanzables por la empresa y su producción se hace imposible. No obstante, el empresario podría intentar alcanzar dichos puntos haciendo que su FPP se desplazara tal y como vamos a ver en el siguiente apartado.



4.1 Movimiento y desplazamiento de la FPP

Cuando un empresario cambia su combinación de producción, diremos que se **mueve por la curva de la FPP**. Es lo que harías tú si decides pasar una semana de estudiar 4 horas de eco y 0 de mates a 2 de eco y 2 de mates. Pero este movimiento es poco interesante. ¿Y si tuvieras muchas más horas al día para estudiar?. ¿Qué debería ocurrir?. En tu caso, algo como el COVID19 o que lleguen las ansiadas vacaciones o...que te quedes sin móvil. En el mundo empresarial es mucho más difícil y en muchas ocasiones no depende sólo de empresario. Se llama **desplazamiento de la FPP**

Desplazamiento de la FPP: se produce cuando la curva pasa de la original a la que está en verde en el gráfico (desplazamiento a la derecha) o a la que está en rojo (a la izquierda). El desplazamiento a la derecha ocurre cuando hay una mayor cantidad de recursos, como trabajadores, máquinas etc, o más materias primas, o bien, mejoras en la tecnología como un mejor método de producción o inversiones en maquinaria (bienes de capital). A la izquierda sería lo contrario, esto es, menos recursos o un deterioro tecnológico, como cuando sustituimos una máquina por otra más barata pero más antigua.



TEMA 2

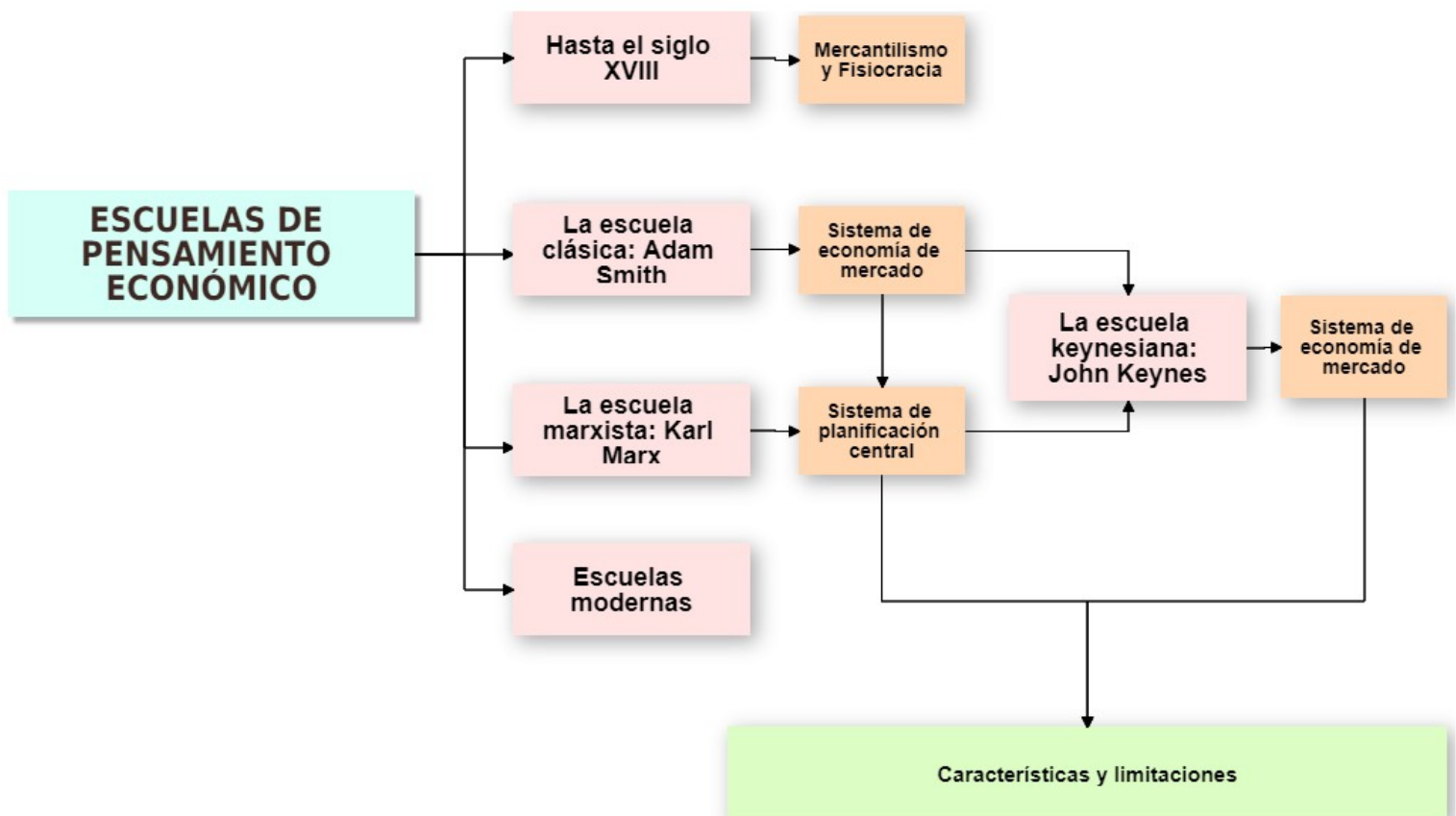
LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

Tras ver qué es la economía y qué estudia, vamos a ver algo de historia estudiando las escuelas de pensamiento económico y cómo éstas han influido en la aparición de los distintos sistemas económicos contemporáneos. La forma de responder a los tres problemas básicos, determinarán las características de cada uno de ellos..

Los apartados de este tema son:

- 1. Los problemas económicos básicos.**
- 2. Las escuelas de pensamiento económico.**
- 3. Los sistemas económicos.**

Los sistemas económicos



1. Los problemas económicos básicos



La historia del ser humano, es en cierta forma la historia de su economía. Según la época y el lugar, las comunidades se han organizado económicamente de una u otra manera, siempre respondiendo a los recursos que disponían y a la mayor o menor escasez de éstos. Pero, en cierta forma podemos simplificarlo a la forma en que han respondido a tres preguntas básicas:

¿Qué producir?. Es decir, que tipo de productos y en qué cantidad.

¿Cómo producirlos?, que no es otra cosa que la forma de fabricarlos.

¿Para quién?, que no es otra cosa que el beneficiario de dichos productos.

Éstas tres preguntas pueden parecerle algo lejanas pero son cuestiones que se plantean a todos los niveles; desde el gobierno central, comunidades autónomas, ayuntamientos o la más remota y pequeña empresa. Piensa que vas a montar una pequeña tienda de chuches. ¿Qué vas a vender?. ¿Quiénes serán tus posibles clientes?. ¿Tostarás los frutos secos tú mismo o los comprarás ya tostados?. Las respuestas a éstas preguntas condicionarán tu empresa.

La forma en que se han ido respondiendo a éstas cuestiones han dado lugar a diferentes sistemas económicos. Vamos primero a hacer algo de historia.

2. Las escuelas de pensamiento económico

Ya hemos dicho, que la economía como ciencia empezó en el siglo XVIII. Ésto no significa que no hubiera un interés previo por la economía, sino que ésta se estudiaba dentro de otras disciplinas, fundamentalmente la filosofía. De hecho, tras el importante desarrollo comercial que trajo la conquista de América y las exploraciones alrededor del mundo, surgieron dos grupos de pensadores: ingleses por un lado y defensores de que la principal fuente de riqueza es el comercio y las conquistas por el aumento de éste y el oro que pueden obtener de los nuevos territorios y por otro y por otro, franceses defensores de la tierra y la agricultura como fuente de riqueza. Los primeros eran los mercantilistas, los

segundos, los fisiócratas. Entre los mercantilistas destacaremos a Colbert y entre los fisiócratas Quesnay.

2.1 La escuela clásica: Adam Smith

Adam Smith es considerado el padre de la economía moderna. En 1776 publicó un libro que tuvo enormes repercusiones en su época llamado 'La riqueza de las naciones'. Junto a otros grandes economistas como Stuart Mill o David Ricardo, son considerados seguidores de esta escuela de pensamiento económico.



La escuela clásica se apoya en varios postulados, de los que destacan:

Los agentes económicos están guiados por lo que llamó la mano invisible del mercado que no es otra cosa, que el propio egoísmo. Actuando en beneficio propio se consigue incrementar el bien común.

Son defensores del Laissez faire, laissez passer (dejar hacer, dejar pasar) que no es otra cosa que defender la no intervención del Estado en la economía, ya que ésta tiende al equilibrio por sí sola y sin intervención externa.

Aunque no dudan de la importancia del comercio, consideran que la principal fuente de riqueza es el trabajo y la división del trabajo es fundamental para aumentar la productividad. Por tanto, a mayor población, mayor riqueza.

Destacado fue el papel también de David Ricardo que propuso su teoría de la ventaja comparativa internacional. Esto significa que el comercio beneficia a todos los países ya que éstos se especializan en aquellos productos que fabrican con ventaja relativa. Esto, lo verás en temas posteriores.

2.2 El marxismo: Karl Marx

El legado de Adam Smith y Marx se ha conservado sorprendentemente bien a pesar de los años. Por desgracia, se



suele ver el pasado con las gafas de la actualidad y eso, es un error. Hay que entender por qué y en qué contexto tuvieron lugar ciertos acontecimientos.

Los tiempos de Marx eran muy duros para el trabajador. No tenían ningún derecho. Trabajaban de sol a sol, de lunes a domingo, sin vacaciones, horarios, derechos, etc. En Inglaterra se calcula que había más de 20.000 niños entre 8 y 12 años trabajando en las fábricas. Charles Dickens retrató muy bien la sociedad de la época en sus obras.. Marx, en su famoso libro *El capital*, criticó los postulados de la escuela clásica dando una visión muy diferente te la de Adam Smith e introduciendo importantes postulados:

Por un lado, predijo las **crisis cíclicas del capitalismo**, debido a que las decisiones de producción son tomadas por muchos agentes autónomos entre sí (empresas) que actúan con el único fin del beneficio. La crisis de 2008 es un buen ejemplo de ésto.

Fue muy crítico con las **concentraciones de capital** que ya se producían debido a que los empresarios iban relegando a los trabajadores en beneficio de las máquinas (el capital), haciendo a los trabajadores cada vez más pobres y a los empresarios cada vez más ricos. Hoy en día, si hacemos un listado de los países y empresas más ricos del mundo, entre los 100 primeros, más de la mitad ya son empresas. En la época de Marx, ésto era casi impensable.

Otra aportación importante fue la **teoría del valor trabajo**. Lo que dice es que el precio del producto incorpora por un lado, la cantidad de trabajo necesitado en su producción y por otro, el beneficio del propietario de la fábrica. Este beneficio lo llamó **plusvalía** y ocupa la mayor parte del precio del producto.

Karl predijo que la competencia entre capitalistas llevaría una continua reducción de salarios y una masificación de productos en los mercados con las consiguientes crisis que acabarían provocando **revoluciones sociales** y el fin del sistema capitalista.

2.3 La escuela Keynesiana: John Keynes

El capitalismo salvaje de principios del siglo XX, trajo consigo entre otras cosas la crisis de 1929. En menos de una semana, millones de estadounidenses se arruinaron. El desmadre provocado por la avaricia y el egoísmo del mercado al que Adam Smith, había que dejar libre pues su mano invisible provocaría un bienestar común, no trajo otra cosa que un cataclismo económico sin precedentes. De la noche a la mañana, la bolsa colapsó en EEUU. Miles de pequeños y grandes bancos cerraron y los ahorros de muchos desaparecieron. En un mundo aún apenas



globalizado, la crisis se extendió lenta pero de manera imparable hacia el resto del planeta. De manera indirecta, ayudó a Hitler a alcanzar el poder y las horribles consecuencias que ya conocéis.

Por otro lado, tal como predijo Marx, la revolución llegó a Rusia. Tras un periodo democrático que acabó con la época de los zares, pasó a un golpe de estado de los bolcheviques, que apoyaban a Lenin. Llegó la dictadura y la intervención del Estado en todas las áreas de la economía.

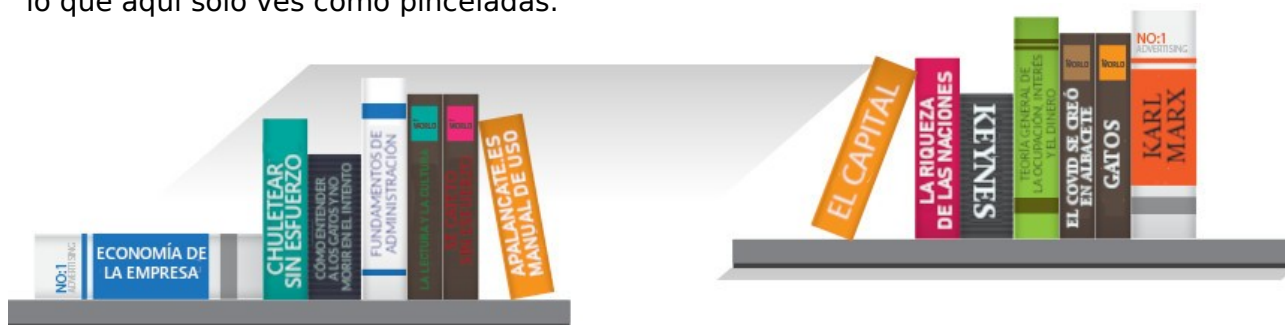
Ni el capitalismo ni el sistema planificado instaurado por el comunismo parecían ser la mejor manera de afrontar una mejora en las condiciones de vida de la población. En 1936, John Maynard Keynes publicó el libro llamado "*Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*". En este libro no hacía otra cosa que recoger lo bueno que tanto el capitalismo como el comunismo tenían. Así, **reconoce la importancia del mercado pero reconoce que tiene fallos y que el Estado debe intervenir para corregirlos** (recordemos que A. Smith decía que el mercado se debe regular sólo). **También debe intervenir, según Keynes, para estabilizar la economía pues por sí misma, ésta no tenderá al pleno empleo.**

Gracias a Keynes y a la economía mixta de mercado que tenemos hoy en día, hemos alcanzado un nivel de bienestar sin precedentes y desconocido en la historia de la humanidad. Es un sistema en el que, manteniendo la libertad de empresa, le da al Estado un protagonismo que el capitalismo le niega. Protagonismo que se traduce en sanidad o educación pública y gratuita, subsidios y ayudas, etc.

2.4 Otras escuelas de pensamiento

Economistas que han dado su opinión o han estudiado en profundidad la economía hay cientos y se han agrupado alrededor de muchas escuelas, no sólo las cinco que hemos mencionado. Así, tras Marx, la escuela clásica se reinventa y aparece la neoclásica, convirtiendo a la microeconomía, esto es, el estudio del comportamiento de los consumidores y las empresas, en el centro del nuevo sistema teórico. Shumpeter que ya has estudiado, introdujo importantes ideas al pensamiento económico y más recientemente podríamos nombrar a la Escuela de Chicago o el monetarismo de Milton Friedman.

En la asignatura de Historia Económica de distintos grados, podrás estudiar en profundidad lo que aquí solo ves como pinceladas.



3. Los sistemas económicos

Has estudiado varias escuelas de pensamiento económico. Marx, Keynes o Adam Smith no crearon nada, pero sus ideas sirvieron de inspiración a los gobiernos y a los políticos de dichos países para decidirse por uno u otro. El mundo se ha ido globalizando y con ello, la diferencia entre sistemas económicos cada vez es menor. Salvo contadas excepciones, la mayoría de los países se apoyan en un sistema mixto de mercado, aunque muchos de ellos tienen muchos matices. Lo cierto es que es difícil encontrar un país con economía de mercado o planificación central al 100%. Corea del Norte lo es, pero se basa en un régimen autárquico que por suerte, es difícil de mantener en cualquier otro país.

Un último apunte: no hay sistema perfecto. Todos tienen sus ventajas e inconvenientes.

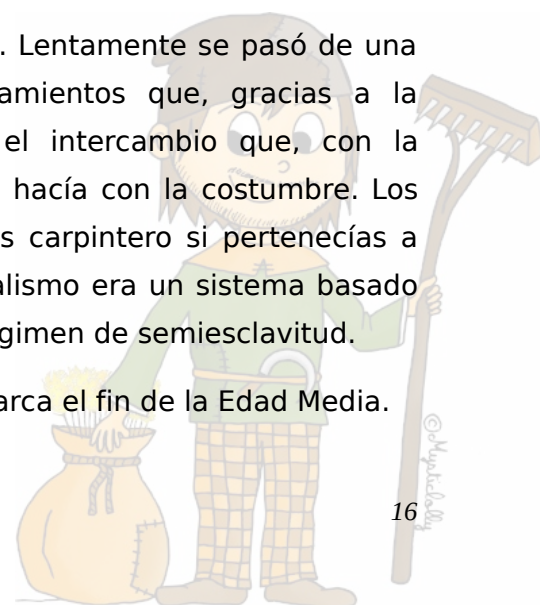
También hay que decir que se confunde comunismo con sistema de planificación central y no lo es. Todos los países comunistas han usado este sistema, pero otros, incluso con regímenes conservadores también lo han usado. El caso más llamativo es la India de Indira Ghandi. Tampoco es lo mismo capitalismo que democracia. Muchos países capitalistas han sido y son dictaduras. Una cosa es el sistema económico y otra el régimen político.

Sistema económico: conjunto de elementos y reglas relacionados entre sí, que interactuando entre ellos, responden de una u otra forma a los tres problemas básicos de la economía: que, cómo y para quién producir.

La forma de responder a estas tres preguntas se pueden basar en tres patas diferentes. En la **costumbre**, es decir, hacer las cosas como siempre se han hecho en el pasado. Así ha sido durante muchos siglos. Eso, salvo en comunidades muy recónditas, ha desaparecido. Otra basándose en la autoridad del Estado, que decide la respuesta a las tres preguntas. Finalmente, tenemos otra forma de responder que no es otra que basándose en el mercado.

Hasta la Edad Media, la economía era muy básica y primitiva. Lentamente se pasó de una economía nómada de subsistencia, a los primeros asentamientos que, gracias a la agricultura, producían los primeros excedentes. Apareció el intercambio que, con la introducción de la moneda, facilitó el comercio. Pero todo se hacía con la costumbre. Los gremios de artesanos medievales eran grupos cerrados. Eras carpintero si pertenecías a ese gremio y tu padre, antes que tú, también lo fue. El feudalismo era un sistema basado en la tierra y la agricultura, donde los siervos trabajaban en régimen de semiesclavitud.

El descubrimiento de América o la caída de Constantinopla, marca el fin de la Edad Media.



Gracias al comercio, aparecen las primeras concentraciones de capital en manos de burgueses que se enriquecieron con el comercio: el **capitalismo comercial**. Afloran los bancos, que comenzaron en Florencia, por todo el occidente. Instrumentos comerciales como la letra de cambio se hacen habituales. El oro y la plata fluye a raudales por occidente. Países pequeños como Holanda, se convierten en auténticas potencias comerciales y militares. El cordobés José de la Vega escribe en 1688 el libro “*Confusión de confusiones*”. En él, relata el funcionamiento de la bolsa en Ámsterdam, donde existían diversos mercados o corros en distintos edificios. Amsterdam se convierte en la bolsa más importante del continente europeo.

Todo cambia a mediados del siglo XIX con la **revolución industrial**. Aparecen las grandes fábricas, la industria empieza a proporcionar enormes beneficios, a la vez, que una clase obrera que ha emigrado desde el campo a la ciudad, sufre unas condiciones de vida incluso peores que en la época Feudal. En Londres, la ciudad amanece casi siempre fantasmagórica. La niebla cubre la ciudad casi a diario. No es niebla, es contaminación. Miles de personas, muchos de ellos niños, mueren por el humo de las fábricas. Aparece el **capitalismo industrial** y se siembra el germen de la revolución socialista.

3.1 Sistemas económicos anteriores



Hasta la Edad Media, la economía era muy básica y primitiva. Lentamente se pasó de una economía nómada de subsistencia, a los primeros asentamientos que, gracias a la agricultura, producían los primeros excedentes. Apareció el intercambio que, con la introducción de la moneda, facilitó el comercio. Pero todo se hacía con la costumbre. Los gremios de artesanos medievales eran grupos cerrados. Eras carpintero si pertenecías a ese gremio y tu padre, antes que tú, también lo fue. El feudalismo era un sistema basado en la tierra y la agricultura, donde los siervos trabajaban en régimen de semiesclavitud. El descubrimiento de América o la caída de Constantinopla, marca el fin de la Edad Media.

Gracias al comercio, aparecen las primeras concentraciones de capital en manos de burgueses que se enriquecieron con el comercio: el **capitalismo comercial**. Afloran los bancos, que comenzaron en Florencia, por todo el occidente. Instrumentos comerciales como la letra de cambio se hacen habituales. El oro y la plata

fluye a raudales por occidente. Países pequeños como Holanda, se convierten en auténticas potencias comerciales y militares. El cordobés José de la Vega escribe en 1688 el libro *"Confusión de confusiones"*. En él, relata el funcionamiento de la bolsa en Amsterdam, donde existían diversos mercados o corros en distintos edificios. Amsterdam se convierte en la bolsa más importante del continente europeo.

Todo cambia a mediados del siglo XIX con la **revolución industrial**. Aparecen las grandes fábricas, la industria empieza a proporcionar enormes beneficios, a la vez, que una clase obrera que ha emigrado desde el campo a la ciudad, sufre unas condiciones de vida incluso peores que en la época Feudal. En Londres, la ciudad amanece casi siempre fantasmagórica. La niebla cubre la ciudad casi a diario. No es niebla, es contaminación. Miles de personas, muchos de ellos niños, mueren por el humo de las fábricas. Aparece el **capitalismo industrial** y se siembra el germen de la revolución socialista.

3.2 La economía de mercado

La economía de mercado se basa en los postulados de la escuela clásica creada por Adam Smith. Sus **principales características** son:

El Estado no interviene, si acaso, para vigilar el buen funcionamiento del sistema, asegurando los derechos básicos del funcionamiento del libre mercado.

El mercado es la institución central del sistema. El precio del producto se establece libremente mediante la interacción de oferta y demanda y es por tanto quien responde a qué, como y para quién producir.

Libertad de iniciativa individual, tanto del consumidor a la hora de comprar un producto como del empresario a la hora de venderlo. Es lo que se llama tener libertad de entrada y salida del mercado.

En cuanto a sus **limitaciones**, tenemos por un lado, la **desigual distribución de la renta, no siendo ésta equitativa**. También está la **existencia de fallos de mercado**, como problemas medioambientales o servicios esenciales no cubiertos por la empresa privada. También y como predijo Marx, existen **crisis cíclicas** difíciles de evitar, crisis que se verán en temas posteriores.

3.3 La economía de planificación central

En este caso, está inspirada por la escuela marxista y **principales características** son:

El Estado no sólo interviene, sino que es **la institución central del sistema** y es quien decide qué, como y para quién producir.

No existe la iniciativa privada ni la libertad económica. Los medios de producción (las empresas) son públicas y los bienes que se ofrecen son muy limitados. Por tanto, el Estado controla toda la producción del país.

En cuanto a sus **limitaciones**, tenemos por un lado, la **existencia de un elevado nivel de burocracia**, además de la **ineficiencia** de la actividad productiva además de una evidente **falta de libertad**. No obstante, a su favor hay que indicar una **distribución de la renta igualitaria**, con paro inexistente.



3.3 Economía mixta de mercado

Tras la Segunda Guerra Mundial, la corriente de pensamiento creada por Keynes, tomó enorme fuerza en la Europa no comunista y en otros importantes países. Se trata de construir una economía basada en el Estado del Bienestar.

Sus **principales características** son:

El Estado interviene, pero es el mercado **la institución central del sistema**. Es quien decide qué, cómo y para quién producir. Eso sí, dejando al Estado ciertos sectores y decisiones, como la educación, sanidad, prestaciones, etc

Existe la iniciativa privada y la libertad económica. Los medios de producción (las empresas) son privadas, aunque existen empresas públicas. No obstante, aunque existe libertad y salida del mercado, algunos de ellos tienen limitaciones. Por ejemplo, uno no puede montar una farmacia o un estanco libremente. O en España, no se puede vender armas de cualquier manera..

A pesar de todo, también tiene sus **limitaciones**, que no son otras que **las mismas que la economía de mercado**. Entonces te preguntarás ..¿y que aporta?. Pues que a pesar de tener los mismos inconvenientes, gracias a la intervención estatal, estos son menores y hay posibilidad de corregir en alguna medida los fallos de mercado.

TEMA 3

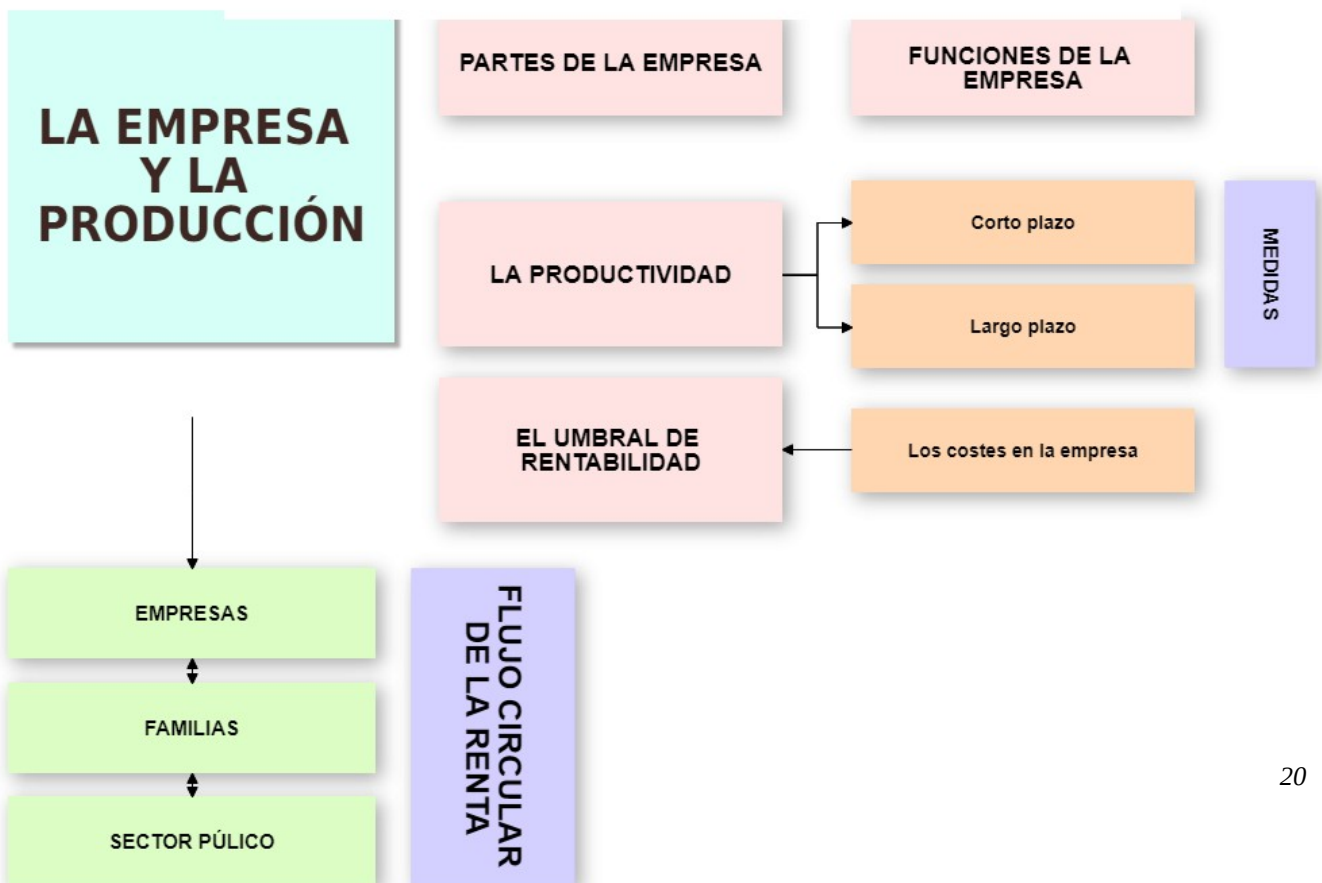
LA EMPRESA Y LA PRODUCCIÓN

En este tema nos centraremos en la empresa, hablando de sus componentes, funciones y de cómo éstas se clasifican. Continuaremos con dos aspectos muy importantes del proceso productivo: la productividad y la eficiencia. Para acabar, veremos el sector público y en cómo interactúa con los otros dos agentes económicos: familias y empresas.

Los apartados de este tema son:

1. Componentes de la empresa.
2. Funciones de la empresa.
3. Clasificación de las empresas.
4. Los factores productivos y la función de producción.
5. La productividad.
6. Productividad y eficiencia.
7. Costes en la empresa.
8. El umbral de rentabilidad.
9. El sector público.

LA EMPRESA Y LA PRODUCCIÓN



1. Elementos de la empresa

Los componentes de la empresa son los distintos elementos que forman parte de ella. No hay que pensar solo en objetos materiales. A veces los inmateriales son incluso más importantes. Vamos a ver algún ejemplo de cada uno de ellos antes de pasar a explicarlos:

	Elementos materiales		Elementos inmateriales		Otros
COMPONENTES	Capital físico	Capital financiero	Capital humano	Bienes intangibles	Entorno
Qué es:	Bienes tangibles	Recursos económicos	Formación y conocimientos de los trabajadores	La marca, logotipo, patentes o software	Clientes

1.Capital físico: elementos materiales que pertenecen a la empresa.

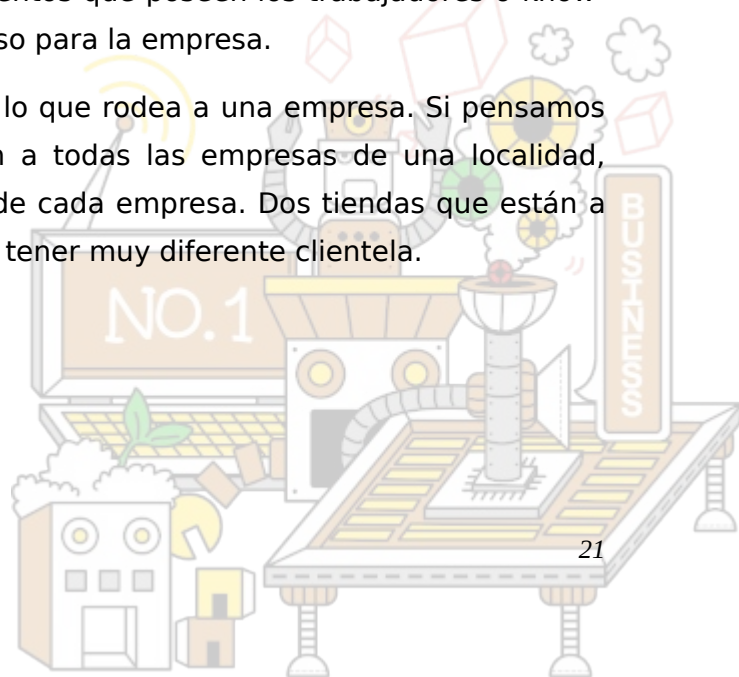
2.Capital humano: personas que trabajan en la empresa. Aquí encontramos los trabajadores, el empresario (nos referimos al dueño de la empresa) y el equipo directivo o tecnoestructura.

3.Capital financiero: el dinero de la empresa. Hay que contar también las deudas que otros han contraído con ella.

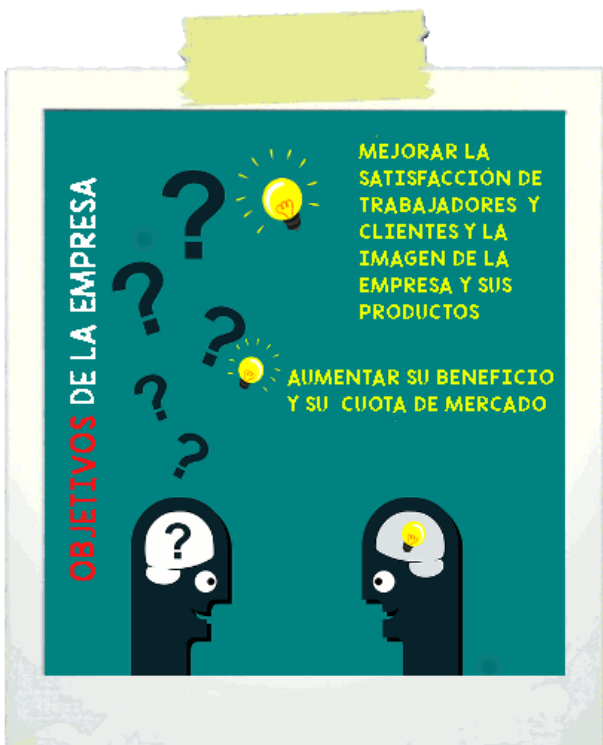
4.Elementos intangibles: son elementos no materiales. Fundamentalmente las marcas que posee la empresa, los diferentes logotipos, las patentes o el software que la empresa posee. En una empresa como Coca Cola, las diferentes marcas que posee (la misma Coca Cola, Fanta, etc.), sus logotipos y sus patentes pueden valer mucho más que el resto de la empresa.

También forma parte de este grupo los conocimientos que poseen los trabajadores o know-how. En muchos casos es un elemento muy valioso para la empresa.

5. El entorno: como su nombre indica, es todo lo que rodea a una empresa. Si pensamos un poco vemos que hay cosas que son común a todas las empresas de una localidad, región o país pero otros elementos son propios de cada empresa. Dos tiendas que están a escasos metros y se dedican a lo mismo, pueden tener muy diferente clientela.



2. Funciones de la empresa



El papel empresarial es fundamental en la sociedad del siglo XXI. Los productos que ellas nos venden y nos ofrecen, mejoran nuestra calidad de vida. Por tanto, éstas cumplen unas funciones fundamentales que son:

1. Crean o aumentan la utilidad de los bienes:

mediante el proceso de transformación, generan un valor añadido o agregado al producto. Cuando compramos una lata de atún, tiene un precio superior al que tendría el atún recién pescado. Ya está limpio, en aceite y preparado para ser consumido.

2. Asumir riesgos: riesgos en cuanto a que las empresas para poder desarrollar su actividad debe realizar una serie de inversiones que espera recuperar a través de la venta de sus bienes o servicios que no siempre obtienen la rentabilidad esperada.

3. Función productiva: transformando inputs en outputs y mediante una necesaria división del trabajo. Gracias a esto y al elevado volumen de producción, el coste del bien o servicio y su consiguiente precio es generalmente muy bajo, beneficiando al consumidor.

4. Función social: la última pero no la menos importante, ya que contribuyen a la creación de empleo, al avance tecnológico y al bienestar de la sociedad, no olvidando muchas veces su lado oscuro en cuanto a la responsabilidad social que veremos más adelante.

3. Clasificación de la empresa

Clasificación por su ámbito de actuación

Regionales: ejercen su actividad en una comunidad autónoma o región más o menos amplia. Aromas de Medina vende en muchos puntos de Andalucía.

Nacionales: producen o venden por todo el país. Los 100 montaditos o Telepizza podrían valer de ejemplos.

Internacionales: como hemos dicho, cualquiera puede vender por todo el planeta gracias a internet. Pero para ser considerada multinacional debe además de vender, distribuir y fabricar en más de 1 país. TerePizza puede fabricar las cajas en China pero tampoco eso la convierte en multinacional. A veces se usa el término global para aquellas empresas que son capaces de comprar, vender o distribuir en cualquier lugar del planeta como las petrolíferas. Se conocen como commodities.

Clasificación por titularidad del capital

Públicas el 100% del capital está en manos públicas. Loterías del Estado sería un ejemplo.

Privadas: el 100% del capital está en manos privadas.

Mixtas parte del capital en manos privadas, parte pública. Por ejemplo, Correos. En realidad ésto no se usa. Si más del 50% está en manos públicas diremos que es pública y si está en manos privadas, pues privada.

Clasificación por actividad económica

Sector primario: son aquellas que realiza las actividades de extracción de materias primas de la naturaleza. Nos referimos a agricultura, ganadería, pesca y minería.

Sector secundario: son las que transforman las materias primas en productos; empresas textiles, siderurgia, construcción, etc..

Sector terciario: Son los servicios (productos intangibles), viajes, hostelería, teatros, etc..

De nuevo es difícil a veces clasificar una empresa en uno u otro. El cine es un servicio, pero vende palomitas que es un bien. ¿Dónde la colocamos?. El sentido común dice que su fin principal es el cine, pues va al sector terciario.

Clasificación por tamaño

Te parece Twitter una gran empresa?. Seguro que sí. ¿Sabías que tiene menos empleados en todo el mundo que tu instituto? (unos 50). Es una clasificación importante, por lo que debemos ser mucho más objetivos. Así que usaremos una combinación de criterios para intentar colocar a cada "mochuelo en su olivo", como diría tu abuelo. Para ello, observa la siguiente tabla:

Tipo	Nº trabajadores	Ventas	Activo
Microempresa	< 10 trabajadores	≤ 2.0000.000 €	≤ 2.0000.000 €
Pequeña	< 50 trabajadores	≤ 10.0000.000 €	≤ 10.0000.000 €
Mediana	< 250 trabajadores	≤ 50.0000.000 €	≤ 43.0000.000 €
Grande	> 250 trabajadores	≥ 50.0000.000 €	≥ 43.0000.000 €

Una empresa está en una categoría si cumple el primer criterio (trabajadores) y alguno de los otros dos (ventas o activo).

Ejemplo: una empresa con 5 trabajadores, 4 millones de ventas y 17 de balance no es micro empresa pues cumple el primer criterio pero no al menos uno de los otros dos. Pero sí es pequeña porque cumple que tiene menos de 50 y el criterio de ventas, que es menos de 10 millones. No el activo pero sólo se exige uno de los otros dos.

Clasificación por forma jurídica

A este apartado dedicaremos el curso que viene un 'divertido' tema completo. Por ahora, simplemente si el empresario es una persona (física) es empresa individual. El empresario y la empresa es exactamente lo mismo. Si hay separación entre uno y otro (ejemplo, Zara o Inditex y Amancio Ortega) y por tanto, la empresa es persona jurídica diremos que es una sociedad.

4. Los factores productivos y la función de producción



La función productiva no es otra cosa que el empleo de factores humanos y materiales (entradas o inputs) para fabricar bienes o servicios (salidas o outputs). Vamos a estudiar que factores intervienen en la producción. Son los llamados factores productivos.

Por un lado, en la producción intervienen componentes de la empresa: los **trabajadores** evidentemente, pero también el **capital**, tanto físico, como financiero como humano. Pero, no sólo estos elementos intervienen. Por otro lado están las materias primas o recursos naturales. Nosotros lo llamaremos **factor tierra**. Además estaría la llamada **iniciativa empresarial**, que no es otra cosa que la forma en que el empresario organiza todos éstos elementos para lograr la producción y finalmente, la **tecnología** usada en el proceso.

No hay que pensar mucho para adivinar que cuantos más recursos se usen más producto se consigue. Pero la relación entre unos y otros es muy importante. Se puede obtener dicha

relación de manera matemática y es la llamada función de producción. Esta función relaciona por tanto el trabajo, capital, materias primas, iniciativa empresarial y tecnología con la cantidad producida. Es una función que depende por tanto de hasta 5 variables, lo que la hace poco manejable. Por simplicidad vamos a suponer que sólo depende de los dos más importantes y más fácilmente medibles. El trabajo que representaremos por L y el capital por K . Así la función de producción será $f(L,K)$

4.1 El corto y largo plazo

En economía, normalmente el corto plazo es hasta 1 año y el largo plazo es más de un año. Pero en esta ocasión, el corto plazo para una empresa será aquel en el que hay algún factor productivo que no puede modificarse como ampliar el local o contratar más trabajadores. Cuando se necesita aumentarlos o disminuirlos por necesidades de la producción, hay factores que no pueden modificarse fácilmente. Por ejemplo, en una copistería se puede contratar trabajadores casi de un día para otro. Pero comprar otra fotocopidora puede ser más difícil. Quizás no se tenga dinero suficiente hasta dentro de 3 meses. Pero más difícil aún es ampliar el local que puede tardar dos años por ejemplo, hasta que el de al lado se quede vacío y se pueda comprar. Para esta empresa, 2 años sería el corto plazo. Así pues, es diferente en cada empresa.

¿Por qué distinguimos?. Porque ocurren cosas diferentes. Pero antes, vamos a ver que es la productividad.

5. La productividad

La **productividad** se define como la relación entre la producción de un periodo y el consumo de recursos para alcanzar dicha producción. Es decir, es el cociente entre la cantidad de producto y la cantidad de factores.

¿Se puede mejorar la productividad?. Evidentemente sí. Se puede incrementar la inversión en capital (comprando máquinas nuevas), mejoras en el capital humano (más formación, mejor organización) o mejorar la tecnología empleada. La productividad es una medida de vital importancia en las empresas.

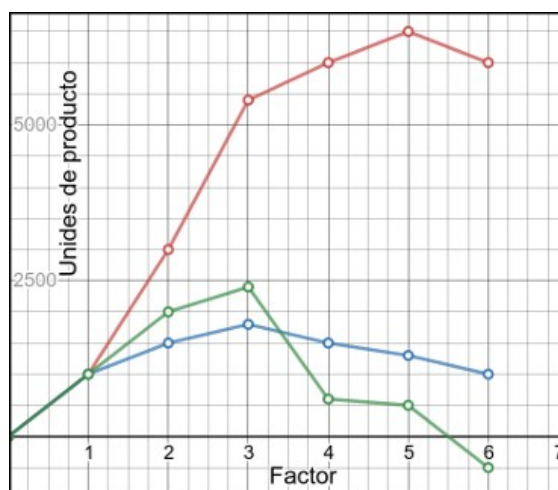
¿Se puede mejorar la productividad?. Evidentemente sí. Se puede incrementar la inversión en capital (comprando máquinas nuevas), mejoras en el capital humano (más formación, mejor organización) o mejorar la tecnología empleada. La productividad es una medida de vital importancia en las empresas.

5.1 La productividad a corto plazo

Como hemos dicho, el corto plazo es aquel en el que al menos un factor permanece constante. Vamos primero a definir la **productividad marginal** como el cociente entre el incremento de producción entre el incremento del factor variable. Dicho así es un poco complejo. Vamos con un ejemplo.

Factor	Producto	Productividad	Pmg
0	0	-	-
1	1000	1000	1000
2	3000	1500	2000
3	5400	1800	2400
4	6000	1500	600
5	6500	1300	500
6	6000	1000	-500

Tabla de productividad y PMg



Supongamos una copistería. En el corto plazo podemos variar el número de máquinas fotocopiantes o de trabajadores pero no el tamaño del local. Tomemos uno de los factores variables, por ejemplo, el número de trabajadores y lo hacemos variar. Podemos obtener una tabla como la que está a la izquierda. El factor es el número de trabajadores y el producto son las fotocopias. La productividad sería: $\text{Productividad} = \text{producto} / \text{factor}$ y para calcular Pmg vamos restando los diferentes productos y dividimos entre la restas de los diferentes factores (el incremento).

A corto plazo se cumple la **ley de rendimientos decrecientes**, que viene a decir que si vamos aumentando la cantidad de factor variable, llega un momento en que la productividad marginal disminuye. Es decir, aumentar el factor hace que el aumento de la productividad sea menor que el aumento anterior. ¿Complicado?. Piensa en la copistería. Si seguimos contratando trabajadores sin aumentar otros factores (tamaño del local, máquinas), llega un momento en que la producción no puede aumentar sino que incluso

disminuye. Se estorban, no tienen espacio, se pelean entre ellos...¡un desastre!. Pensad que pasaría en vuestra clase si vamos aumentando alumnos poco a poco en el mismo espacio. Vuestro profe se vuelve loco como mínimo.

En la gráfica anterior, fíjate que la productividad (a veces llamada media) y la marginal (azul y verde respectivamente) se cortan en un punto. A ese punto se le conoce como **óptimo técnico**.

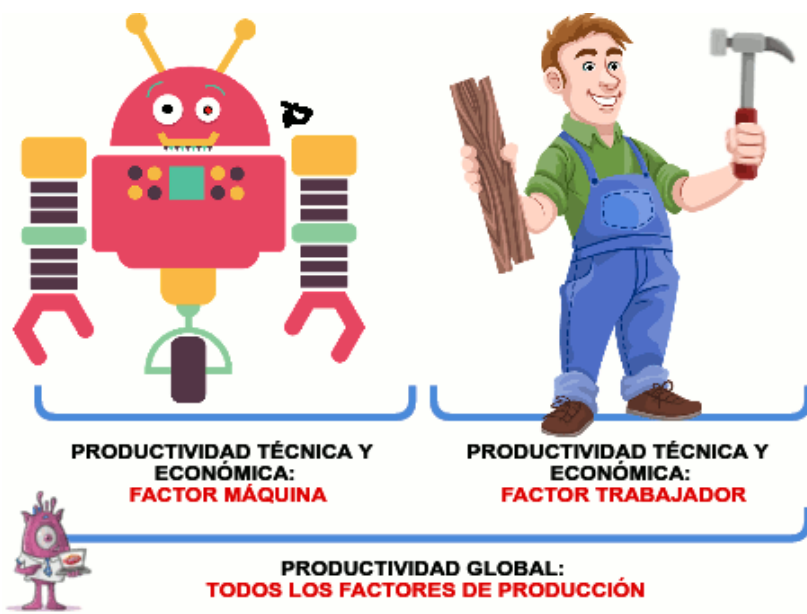
5.2 La productividad a largo plazo

Pero a largo plazo todo cambia. Podemos modificar cualquier factor y el resultado es imprevisto. En el ejemplo de la copistería puede que ampliemos todo al doble y eso hace que no haya colas y los clientes vengan a nuestra copistería para evitar esperas y las ventas se multipliquen o que suceda lo contrario, que la demanda aumente pero en menor proporción que nuestro aumento de factores. A largo plazo entran en juego los rendimientos de escala, con tres situaciones diferentes:

Rendimientos de escala crecientes: o también llamados economía de escala. En este caso, al aumentar los factores en cierta proporción, la cantidad de producto varía en una proporción mayor. Por ejemplo, paso de 1 a dos trabajadores y de 1 a dos máquinas (el doble) y se pasa de hacer 1.000 fotocopias a 3.000 (el triple).

Rendimientos de escala constantes: Aquí, al aumentar los factores en cierta proporción, la cantidad de producto varía exactamente en la misma proporción. Por ejemplo, paso de 1 a dos trabajadores y de 1 a dos máquinas (el doble) y se pasa de hacer 1.000 fotocopias a 2.000 (el doble).

Rendimientos de escala decrecientes: En este caso, al aumentar los factores en cierta proporción, la cantidad de producto varía en una proporción menor. Por ejemplo, paso de 1 a dos trabajadores y de 1 a dos máquinas (el doble) y se pasa de hacer 1.000 fotocopias a 1.500 (menos del doble).



6. La productividad y la eficiencia

Productividad y eficiencia son dos conceptos que se confunden fácilmente y no sólo por las personas sin conocimientos económicos. La eficiencia es una medida cualitativa, la productividad es cuantitativa. Si yo hago una tarea en una hora y tú en dos, yo soy mas eficiente que tú (era de esperar, ejem). Para medir dicha eficiencia, se recurre a la productividad. La eficiencia es producir la mayor cantidad posible de producto, usando la mínima cantidad de factores. La productividad que sirve para medir dicha eficiencia, se define tal como dijimos antes, como la relación entre la producción de un periodo y el consumo de recursos para alcanzar dicha producción

Por tanto, la eficiencia lleva aparejada la productividad. Hablaremos pues de eficiencia (productividad global), eficiencia técnica (productividad técnica) y eficiencia económica (productividad económica parcial)

La eficiencia y la productividad técnica

La productividad técnica relaciona el output con los inputs en términos físicos (unidades de producto o factores). Diremos que una empresa es **técnicamente eficiente** si consigue la máxima producción en un tiempo determinado a partir de un número concreto de factores, dado un estado de la tecnología.

La eficiencia y la productividad económica

La productividad económica es la relación entre cantidad de producción y de factores, pero ahora medidos en términos monetarios. Una empresa es **económicamente eficiente**, dada una tecnología, si alcanza el máximo valor monetario de la producción con unos costes determinados en un periodo de tiempo.

En el cálculo de la la productividad económica pueden usarse todos los factores o sólo uno de ellos. Si usamos todos hablaremos de productividad total y si usamos sólo uno, hablaremos de productividad parcial

La TVP y el IPG

Ambas medidas son equivalentes y miden la diferencia de productividad entre varias empresas o varios periodos de tiempo.

TVPG = (productividad periodo 1 - productividad periodo 0)/(productividad periodo 0)x100.

Si da positivo, indica (en %) el aumento de la productividad. Si da negativo, la disminución de ésta

El IPG es: (productividad del período 1 / productividad período 0). Es equivalente a la anterior, sólo que muestra la información de otra manera, como una cantidad y no como un porcentaje. En las relaciones de ejercicios tienes más detalles de cómo se calcula.

Precios constantes y precios corrientes

Cuando hacemos la productividad en varios años, es inevitable la subida de precios, tanto en el producto que se fabrica como en el coste de los factores. Por tanto, la productividad puede subir aunque se fabrique la misma cantidad y se usen los mismos factores de producción. Por ello, en muchas ocasiones es conveniente obviar la subida de precios. Por tanto:

Precios corrientes: si tenemos dos periodos, se usarán los precios de ambos, tanto para el precio del producto como para el coste de los factores productivos.

Precios constantes: si tenemos dos periodos, SÓLO se usarán los precios del primer periodo, tanto para el precio del producto como para el coste de los factores productivos. Los del segundo no se usarán para nada (lo que provoca el desasosiego de muchos estudiantes al tener datos sin usar).

Si no se especifica lo contrario, se calcularán en precios constantes.



7. Los costes en la empresa

Una de las primeras cosas que sufre un empresario es tener que pagar por todo, incluso mucho antes de empezar a vender: obras en el local, publicidad, luz o agua, etc. El año que viene verás la diferencia entre coste, gasto y pago. En este curso y ya que no llegas aún a la categoría de economista amateur, para tí serán todo lo mismo. No obstante, tienes ya que saber los distintos costes que hay. Como nos encanta clasificar, vamos a hacer eso, a clasificarlos.

Viste en el apartado anterior que el largo plazo es aquel en el que todos los factores productivos pueden ser modificados o sea, son variables. Lo contrario es el corto plazo. Los costes que dependen de factores fijos se llamarán costes fijos, que por tanto sólo tienen sentido en el corto plazo. Los variables son aquellos que dependen del volumen de producción. A largo plazo, todos los costes son variables.

Costes fijos (CF): son aquellos costes independientes de la cantidad producida.

Costes variables (CV): son aquellos costes que dependen la cantidad producida.

Costes totales (CT): es la suma de los dos anteriores. $CT = CF + CV$

Costes medios: se obtiene de dividir el coste entre la cantidad producida (Q). Por tanto, habrá CTme, CFme y CVme en función del coste elegido.

Costes variables unitarios (CVu): es el coste variable medio. Lo destacamos porque es el nombre que se suele usar más que CVme. Por tanto es $CVu = CVme = CV/Q$, siendo Q la cantidad producida.

Costes marginales (CMg): es el aumento del coste total por el aumento de una unidad producida. $CMg = \Delta CT / \Delta Q$

Como ya hemos dicho, esto será válido en el corto plazo. A largo plazo $CF=0$ y por tanto, $CT=CV$.

Existen otras clasificaciones de costes que sólo mencionaremos y que el curso que viene verás en algo más de detalle. Así podemos hablar de **costes a largo o corto plazo**, según se generen en más o menos de un año o **costes directos o indirectos**, según se puedan imputar al bien o servicio creado por la empresa.



8. El umbral de rentabilidad

Para cualquier empresa es fundamental conocer qué cantidad de producto deberá vender para empezar a obtener beneficios. Eso te permite vislumbrar si tu empresa va a ser viable o no, pues ten en cuenta que dicha cantidad se puede calcular incluso antes de empezar a operar (y de hecho, es cuando tiene más sentido). A esa cantidad se llama punto muerto o umbral de rentabilidad.

Si llamamos CF a los costes fijos, CV a los variables totales, CVu a los variables unitarios y P al precio de venta, vamos a llegar a su fórmula partiendo del beneficio de la empresa.



Como $B = I - CT$, $B = PQ - (CF + CVuQ)$ por tanto si hacemos $B = 0$ y despejamos Q: $0 = PQ - CF - CVuQ$ por lo que $Q = CF/(P - CVu)$.

El punto muerto por tanto, viene dado por la fórmula $CF/(P - CVu)$ y se mide en unidades físicas ya que es una cantidad. Pero también se puede dar en unidades monetarias (la y del punto muerto). Para ello y como al representarlo será el punto donde $I = CT$, basta con sustituir el punto muerto (la Q) bien en el ingreso, bien en el coste total.

Representación gráfica:

Para representar gráficamente el punto muerto hay que dibujar dos funciones, CT e I, teniendo en cuenta que Q es la variable. Cuando se dibuje el punto donde ambas líneas se corten es la cantidad correspondiente al punto muerto. A la hora de pintar estamos acostumbrados a darle a la x (la Q en este caso) los valores que uno desee. Como los economistas somos muy tikismikis, le daremos siempre a la Q tres valores, 0, $Q = PM$ y $Q = 2PM$. Así saldrá bonito y sobre todo, centrado.

Tras dibujarlo aparecen dos zonas muy diferenciadas. La de la derecha corresponde a la región de beneficios. A mayor Q (y siempre por encima del punto muerto), mayor beneficio. La de la izquierda, las pérdidas. A menor Q (y siempre por debajo del punto muerto), mayores pérdidas.

9. El sector público

Ya hemos hablado bastante del primer agente, la empresa. Vamos a hablar un poco del segundo, aunque dedicaremos otros temas más adelante. Es el sector público

El sector público es el conjunto de organismos e instituciones que son manejados directa o indirectamente por el Estado. Representa a la propiedad pública, en contraposición del sector privado (propiedad individual de personas o empresas). Son instituciones, organizaciones y empresas con parte o la totalidad de su capital de origen estatal.

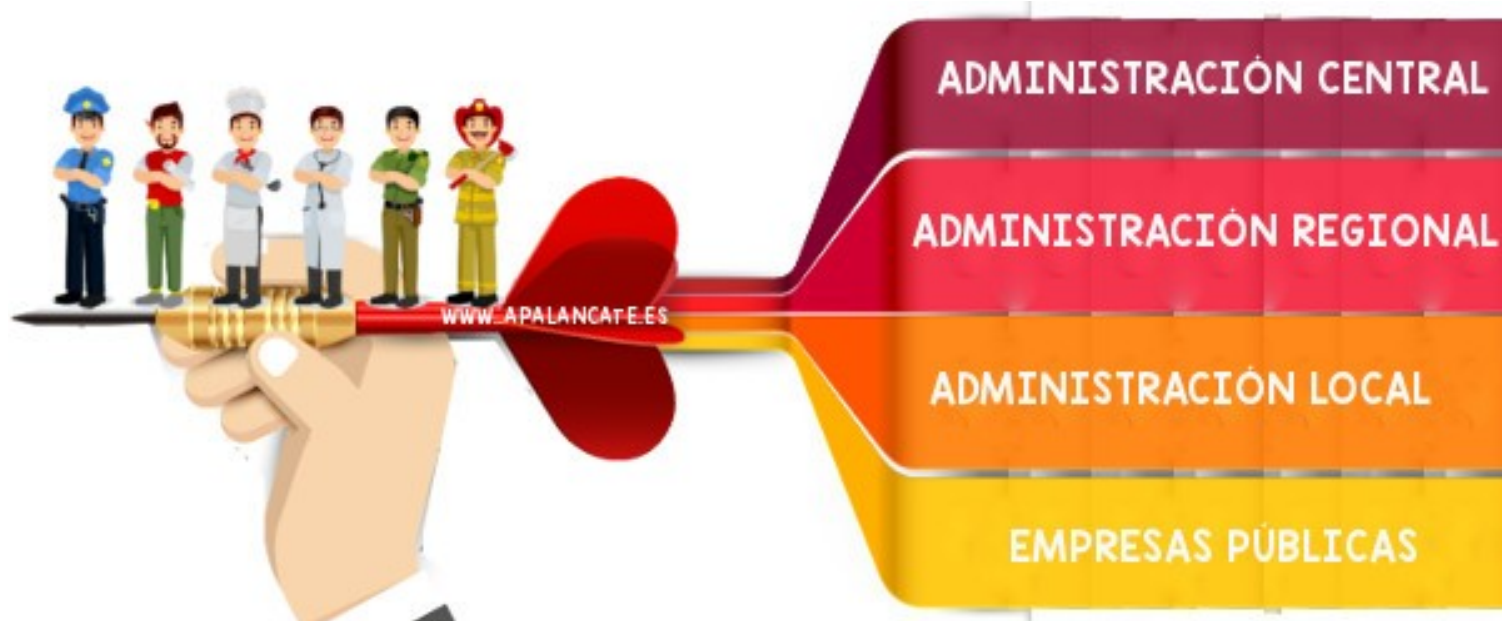
El sector público actúa como consumidor pues adquiere bienes y servicios y como productor, pues también los fabrica. Podemos organizarlo así:

Administración central: está formada por la Presidencia del Gobierno, ministerios, Congreso, Senado y otros organismos de carácter autónomo como la Seguridad Social, Instituto Nacional de Estadística o el Tribunal Supremo.

Administración autonómica: básicamente lo mismo pero a nivel autonómico, con competencias cedidas por la Administración central. Presidente autonómico, consejerías.

Administración local: Ayuntamientos y diputaciones fundamentalmente.

Sector público empresarial: está formado por las empresas propiedad del Estado o alguna otra Administración y otras en cuyo capital participan de forma parcial. Pueden ser financieras (como el ICO) o no financieras (Paradores, Lotería del Estado, empresa de aguas locales, Museos nacionales o locales, etc.)



9.2 El flujo circular de la renta

Entre los tres agentes económicos; empresas, familias y sector público, se establece un flujo constante y continuo de enorme importancia en la economía llamado **flujo circular de la renta**.

En éste flujo tenemos a las familias y a las empresas que establecen un flujo real y otro monetario. En el real, las familias ofrecen factores productivos -trabajo generalmente- y reciben bienes y servicios. En el monetario, en sentido inverso, a cambio de lo anterior, las familias reciben rentas -salarios generalmente- y las empresas dinero por el precio pagado por los bienes y servicios.

Pero también está el Estado en su doble vertiente como productor y consumidor. El Estado aporta a las familias bienes públicos y transferencias de dinero -becas por ejemplo- y recibe a cambio de éstas factores productivos e impuestos. Por otro lado, el Estado aporta a las empresas bienes públicos y subvenciones a cambio de bienes y servicios privados e impuestos. En la siguiente gráfico podrás ver dicho flujo



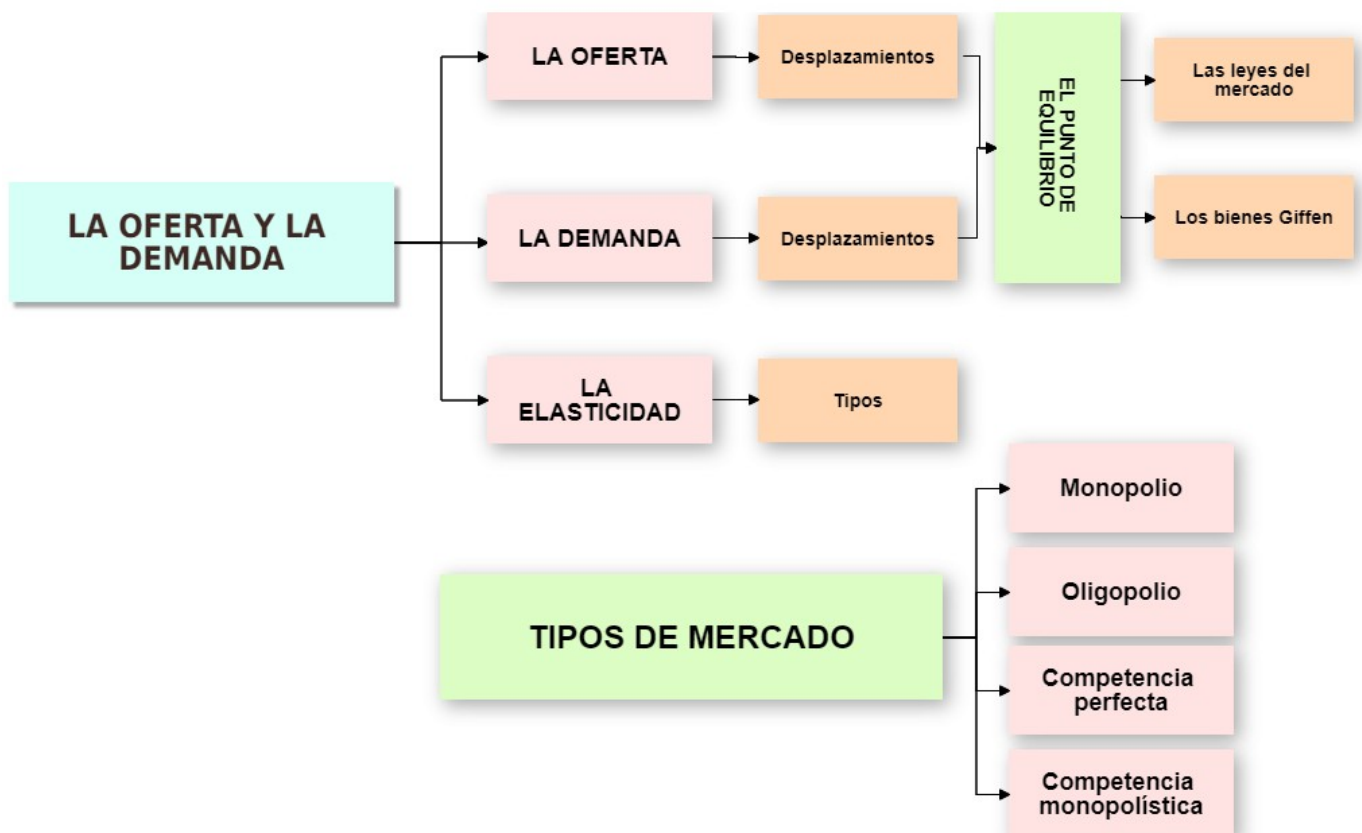
TEMA 4

EL MERCADO

En el tema 4, vamos a estudiar las leyes que rigen el mercado. Estudiaremos la oferta y la demanda y las reglas en que se apoyan. Veremos la importancia del punto de equilibrio y el concepto de elasticidad. Acabaremos viendo cómo se puede clasificar el mercado en función de ciertas características.

1. El mercado.
2. La oferta.
3. La demanda.
4. Las leyes del mercado.
5. El punto de equilibrio.
6. Los bienes Giffen.
7. La elasticidad.
8. Tipos de mercado.

LA OFERTA Y LA DEMANDA



1. El mercado

Cuando uno piensa en el mercado, piensa siempre en el de abastos, donde están las fruterías, pescaderías, etc. Pero, el mercado es algo mucho más general y abstracto. Cada bien o servicio tiene su propio mercado. De ahí que se hable del mercado del tomate, de los móviles o incluso ilegales, como el de la droga. **El mercado** es la interacción entre oferta y demanda de un producto. Ahora veremos que es exactamente la oferta y la demanda.

El mercado nace de los excedentes de productos debido a la especialización y división del trabajo. Antes, en la economía de subsistencia esto apenas se daba y los pocos intercambios que había era mediante trueque, esto es, un bien por otro. Con el paso de los siglos y sobre todo, con la llegada del capitalismo, la elevada especialización ha traído de la mano una enorme productividad y el aumento del número y tipo de bienes y servicios puestos a disposición del consumidor en sus correspondientes mercados.

No obstante, los mercados se agrupan en dos:

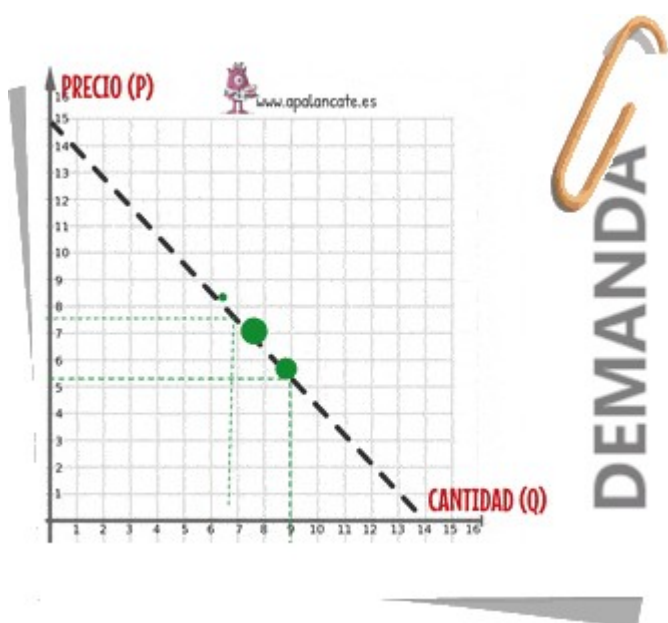


Mercado de productos: son los bienes y servicios que las empresas venden (ofertan) y los consumidores compran (demandan).

Mercado de factores productivos: son los factores necesarios para la producción como el trabajo, materias primas, locales, etc. Las empresas los demandan y los consumidores lo ofrecen.

De todos modos, estamos simplificando mucho. No olvidemos el papel del Estado como consumidor y productor y que las mismas empresas también demandan bienes y servicios. Además, no hay que olvidar el papel exterior, con las importaciones y exportaciones.

2. La demanda



La demanda que nosotros consideraremos será la total o del mercado, o sea, la suma de las demandas de todos los individuos que la forman. Y la **demanda individual** de un producto, es la cantidad de ese producto que el individuo está dispuesto a comprar durante cierto periodo.

La relación entre precio y cantidad demanda de un bien es decreciente (a mayor precio menos se demanda). Esa combinación nos da una curva y se debe a dos efectos combinados:

Efecto renta: si el precio sube, se dispone de la misma renta para comprarlos y por tanto se disminuye la cantidad. Por ejemplo, compro 1 barra de pan en lugar de dos.

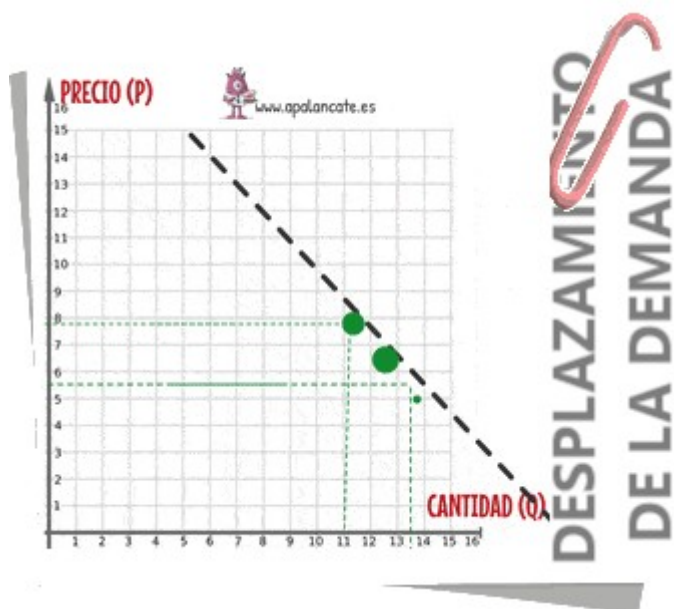
Efecto sustitución: si el producto tiene sustitutivos cercanos se cambia por el otro. Por ejemplo, si sube el precio de las manzanas compro mejor peras.

Se define como **poder adquisitivo** la capacidad que tiene una persona para comprar bienes y servicios con la renta de la que dispone.

Movimientos y desplazamientos de la curva de demanda

Hay muchos factores que afectan a la demanda. Vamos a estudiarlos con detalle.

Precio del bien: si el precio sube, la demanda baja. Se produce un cambio de posición en la curva de demanda, pasándose de la combinación (Q_1, P_1) a (Q_2, P_2) . Se produce un movimiento por la curva de demanda. Pero a esto al empresario no le interesa. Lo que quiere es que si no hay cambio en los precios, se venda más (Q aumente). Es lo que se llama desplazamiento a la derecha. Los factores que desplazan la curva de demanda a la derecha son:



Nivel de renta: si aumenta la renta, en principio la demanda aumenta (se desplaza a la derecha), pero esto ocurre en los bienes normales. En los llamados inferiores, la demanda disminuye y por tanto se desplaza a la izquierda. El ejemplo sería que cuando alguien gana más dinero, deja de comer salchichas baratas y compra más jamón.

Precio de otros bienes: también depende del bien. Si es independiente (no tienen nada que ver entre ambos) no hay efecto. Pero si son complementarios, la demanda disminuye y si son sustitutivos, la demanda aumenta.

Por ejemplo, si nuestro bien es el café y sube el precio de la leche, la demanda de café baja. Pero si sube el precio del té, muchos se pasan al café y su demanda aumenta.

Dentro de los bienes normales, tenemos los de primera necesidad y los de lujo. Con la elasticidad veremos la diferencia.

Preferencias de los consumidores: es el gusto o preferencias que puede ser modificada por campañas publicitarias u otros acontecimientos.

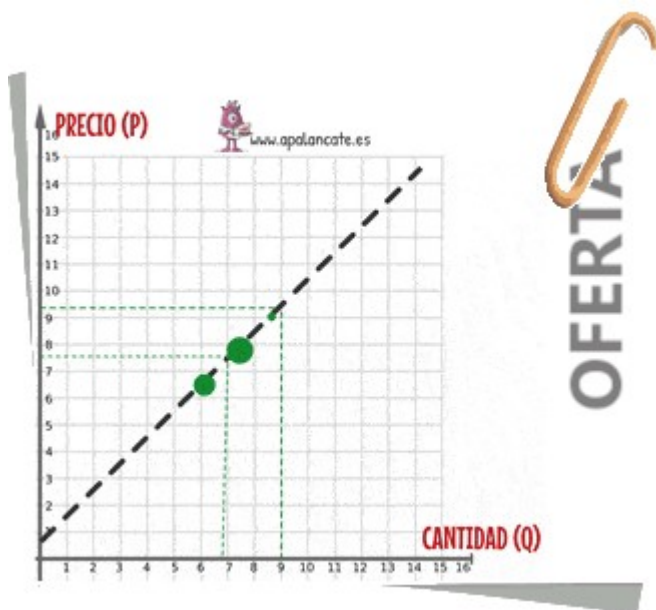
Expectativas sobre precios: si el consumidor se crea el presentimiento de una subida del precio del producto, aumentará la demanda para adelantarse a esa posible subida.

Tamaño de la población: si la población aumenta de tamaño, la demanda se desplaza a la derecha.

Evidentemente, los sucesos contrarios a los anteriores provocan un desplazamiento de la demanda a la izquierda.



3. La oferta



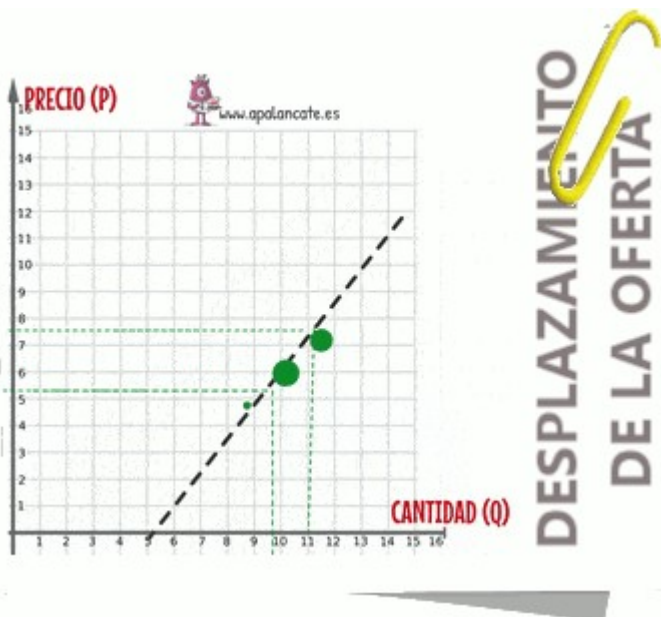
Igualmente, la oferta que nosotros consideraremos será la total o del mercado, o sea, la suma de las ofertas de todas las empresas que la forman. Y la **oferta individual** de un producto, es la cantidad de ese producto que una empresa está dispuesta a vender a un precio durante cierto periodo.

La relación entre precio y cantidad ofrecida de un bien es creciente (a mayor precio más se ofrece). Quizas no sea tan intuitiva como la demanda pero piensa que cuanto más alto pueda ponerse el

precio de un producto, mayor será el beneficio y más oferta habrá en el mercado.

Hay muchos factores que afectan también a la oferta. Vamos a estudiarlos con detalle.

Movimientos y desplazamientos de la curva de oferta



Precio del bien: si el precio sube, la oferta baja. Se produce un cambio de posición en la curva de oferta, pasándose de la combinación (Q_1, P_1) a (Q_2, P_2) . Se produce un movimiento por la curva de oferta. Pero a esto al empresario tampoco le interesa. Lo que quiere es que si no hay cambio en los precios, pueda poner más a la venta (Q aumente). Es lo que se llama desplazamiento a la derecha. Los factores que desplazan la curva de oferta a la derecha son:

Precio de otros bienes: también depende del bien, pero si disminuye el precio de otros bienes relacionados con el nuestro, la oferta aumenta pues se esperará vender más cantidad.

Reducción en los costes de producción: también hace aumentar la oferta pues el beneficio aumentará y eso atrae inversiones.

Objetivos empresariales: a veces el aumento de la oferta puede deberse a planes internos de la empresa, bien porque se une a una campaña de marketing y espera vender más o a eliminar competidores, etc.

Tecnología: una mejora tecnológica también desplazaría la oferta a la derecha.

Evidentemente, los sucesos contrarios a los anteriores provocan un desplazamiento de la oferta a la izquierda.

4. El punto de equilibrio

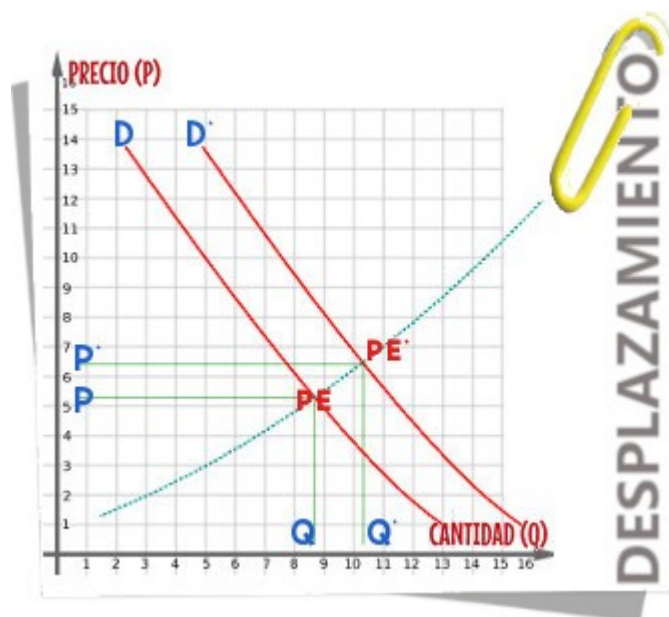


Si pintamos en una gráfica la oferta y demanda (parece mentira pero en primero de bachillerato aún hay gente que no sabe ni pintar gráficas), vemos que coinciden en un bonito punto. En ese punto hay acuerdo entre precio y cantidad tanto para la oferta como para la demanda. Los consumidores y los vendedores están dispuestos a comprar y vender Q al precio P . ¡Estamos de acuerdo!. En economía se conoce como punto de equilibrio. No, no hace falta otra animación. ¡Ya vale!.

Todo esto lo veréis en la práctica. Calcular el punto de equilibrio es algo fundamental y entender la gráfica aún más. Es vuestro primer contacto con la microeconomía pero tranquilos, no os vamos a saturar de gráficas, aunque podríamos hacerlo.

5. Las leyes de mercado

¿Qué ocurre ante un cambio en el mercado?. ¿Y si varía el precio de un bien complementario?. ¿Y si sube el precio de los factores productivos?.



Hay cuatro situaciones posibles. Se puede desplazar a la izquierda o a la derecha tanto la oferta como la demanda. Cada situación tiene su gráfica. Nos conformamos con que entendáis una de ellas. Los otros tres casos son muy similares.

Desplazamiento a la derecha de la demanda: si se cumplen uno de los motivos por los que la demanda se desplaza a la derecha (de D a D'). Se

produce un exceso de demanda y pasaremos de un punto de equilibrio PE a otro PE' donde se demanda y oferta mayor cantidad de producto a mayor precio. Se alcanza así un nuevo equilibrio del mercado. Es un proceso paulatino de acomodamiento de precio y cantidad y ocurre a menudo. Piensa en el mercado de la vivienda. Los precios han subido enormemente en las últimas décadas y con ella la oferta de vivienda. También ha habido bajadas pero al final, el precio se equilibra.

Desplazamiento a la izquierda de la demanda: es el caso inverso al anterior. Se llega a una nueva situación de menor oferta y demanda a menor precio.

Desplazamiento a la derecha de la oferta: en este caso, si la demanda no se ha desplazado, nos encontramos con lo que se llama un exceso de oferta. Los precios bajan y se llega a una nueva situación de equilibrio de mayor oferta y demanda a menor precio.

Desplazamiento a la izquierda de la oferta: por razonamiento análogo, el punto nuevo de equilibrio es de menor cantidad a mayor precio. Es lo que hace la OPEP para controlar el precio del petróleo. Disminuir la oferta y poco a poco, los precios subirán.

6. Los bienes Giffen

La teoría de la oferta y la demanda nos ha enseñado que existe una relación inversa entre precio y demanda. Es decir, que cuando el precio de un bien o servicio aumenta su demanda asociada baja y viceversa. Ahora bien la paradoja de esta teoría se produce cuando el precio del bien sube y también aumenta su demanda. Por suerte, esto ocurre sólo con un pequeño puñado de bienes, entre los que destacamos las patatas, el arroz o la pasta. Son los llamados **bienes Giffen**.

Por tanto, un bien Giffen es aquel cuya demanda aumenta a medida que el precio se incrementa. Las condiciones para que esto ocurra son:

- El bien del que se trate debe ser un bien inferior, lo que significa que dicho bien se demanda más cuando menor es la renta del consumidor.
- El bien debe representar una parte importante del presupuesto del consumidor o, en otras palabras, debe ser casi indispensable para la subsistencia de la persona que lo adquiere.
- Debe haber una escasez de bienes sustitutivos.

Veámoslo con un ejemplo: imagina que te encantan las patatas con carne (vamos, las papas con carne de toda la vida). Tienes un presupuesto limitado y, la carne es sensiblemente más cara que las patatas. Llegas al mercado y observas como las patatas han aumentado de precio. Como no puedes compensarlas con carne (por su precio) decides comprar más patatas y menos carne. A pesar del aumento del precio de éstas, la cesta de la compra te habrá salido igual o más barata. Eso si, igual la carne has de buscarla con lupa en el plato.

Como puedes ver son bienes extremadamente raros y que no tendremos en cuenta en nuestro estudio de oferta y demanda (o nos volveríamos locos). Por tanto, para nosotros, si el precio de un bien sube la demanda baja.



7. La elasticidad

Cuando hablamos de la demanda mencionamos de pasada, dentro de los bienes normales (los que su demanda aumenta conforme lo hace la renta), los de primera necesidad y los de lujo. Los primeros, se siguen demandando aunque su precio suba. Piensa en el pan o la leche. Los segundos, sufrirán una enorme caída de ventas si su precio sube. Piensa en el cine, el jamón serrano o una crema para la cara. Una forma de ver esto es mediante la elasticidad.

La elasticidad es una fórmula que nos va a medir cómo afecta a la cantidad demandada una subida o caída de los precios. Se define como el cociente entre un cambio porcentual en la cantidad demandada entre un cambio porcentual en el precio. La fórmula es algo compleja, así que no cunda el pánico.

$$E_d = (Q_2 - Q_1) / Q_1 / (P_2 - P_1) / P_1$$

Debe quedar claro que no es lo mismo elasticidad que pendiente de la demanda, pero son muy parecidos como verás en las prácticas. Para que sea mejor asimilado en esta iniciación a la economía, diremos que es lo mismo, como se explica en la animación. Por otro lado, podemos clasificar la elasticidad en función del resultado. Así

$E = \infty$. Demanda perfectamente elástica. No se da en ningún producto en la realidad. Significa que ante un pequeño aumento del precio, la demanda del bien desaparece. Los consumidores sólo están dispuestos a comprar a un precio y nada a otro diferente.

$1 < E < \infty$. Demanda elástica. En este caso, un aumento en el precio produce en proporción, una caída mayor en la demanda. Serían los bienes de lujo.

$E = 1$. Demanda de elasticidad unitaria. También difícil de encontrar. En este caso, un aumento en el precio produce en proporción, una caída exactamente en la misma proporción en la demanda.

$0 < E < 1$. Demanda inelástica. En este caso, un aumento en el precio produce en proporción, una caída menor en la demanda. Serían los bienes de primera necesidad.

$E = 0$. Demanda perfectamente rígida. No se da tampoco en la realidad. Significa que ante un aumento del precio, la demanda no es afectada en ninguna cantidad.

Al igual que hay una elasticidad de la demanda, la hay de la oferta y se calcula igual



salvo que la Q no es de la demanda sino de la curva de oferta. La interpretación también en la misma sólo que siempre se hablará de oferta. También hay con respecto a la renta y otras variables. Nosotros no la estudiaremos.

8. Tipos de mercado

Cada producto tiene su mercado. Pero no todos los mercados son iguales. ¿Lo es el del tomate y el de las compañías telefónicas?. Tomates puedes comprar en miles de sitios por toda España. La línea sólo la puedes contratar en un puñado de empresas. Antes de clasificarlos, hemos de explicar los criterios que diferencian a unos de otros. Vamos a ello:

Según el número de oferentes: según el número de empresas que vendan el producto. Podemos encontrarnos con un oferente, pocos o muchos. La separación entre poco o muchos no siempre es fácil de dilucidar. Ejemplo de un oferente es Renfe, de varios son las compañías telefónicas y muchos son las fruterías.

También se podría tener en cuenta el número de demandantes, pero pensamos que son mercados menos interesantes.

Según la capacidad de influir en el precio del producto: ninguna influencia (como una frutería), algo (una compañía telefónica) o mucho (Renfe).

Existencia de barreras de entrada o salida al mercado: hay mercados abiertos (como la fruta) donde cualquiera puede comprar o vender o cerrados (el armamento), donde hay muchas restricciones. Las barreras pueden ser legales o por necesitar una patente para poder fabricar el producto.

Según las características del producto: puede ser un producto homogéneo (el tomate) o diferenciado (los coches).

Según la información de los participantes: pueden ser mercados transparentes, si el consumidor conoce las características del producto (más o menos, todos sabemos lo que es un tomate) o con fricciones si no es así (mercados más opacos como el del arte por ejemplo).



Ea, ya que nos hemos quedado contentos diciendo las diferencias entre unos y otros, vamos a explicarlos.

8.1 Mercado de competencia perfecta

Es el mercado más interesante para el consumidor. Donde el precio del producto es más cercano al de equilibrio y además, más bajo debido a la alta competencia. El de las frutas y verduras es un buen ejemplo. Estos mercados cumplen las siguientes características:

Existen multitud de oferentes y por tanto, con nula capacidad para influir en el precio. La cuota de mercado que cada uno tiene es insignificante. La cuota de mercado es la relación entre la venta de una empresa y las ventas totales del producto.

No existen barreras de entrada ni de salida. Cualquier empresario, cumpliendo ciertos requisitos mínimos, puede vender el producto o cerrar su negocio.

El mercado es transparente. Tanto consumidores como productores tienen información sobre los precios y características del producto.

El producto es homogéneo. No se puede diferenciar uno de otro.

8.2 El oligopolio

El Oligopolio es un tipo de mercado donde el producto es vendido por sólo un reducido número de empresas y que por tanto, tienen importante cuota de mercado. En muchos casos, se reducen a dos empresas y en ese caso se llama Duopolio. El caso más conocido es Pepsi vs Coca Cola. Es cierto que tienen más competidores (Hacendado y otras) pero éstas apenas tienen representación real en el mercado.

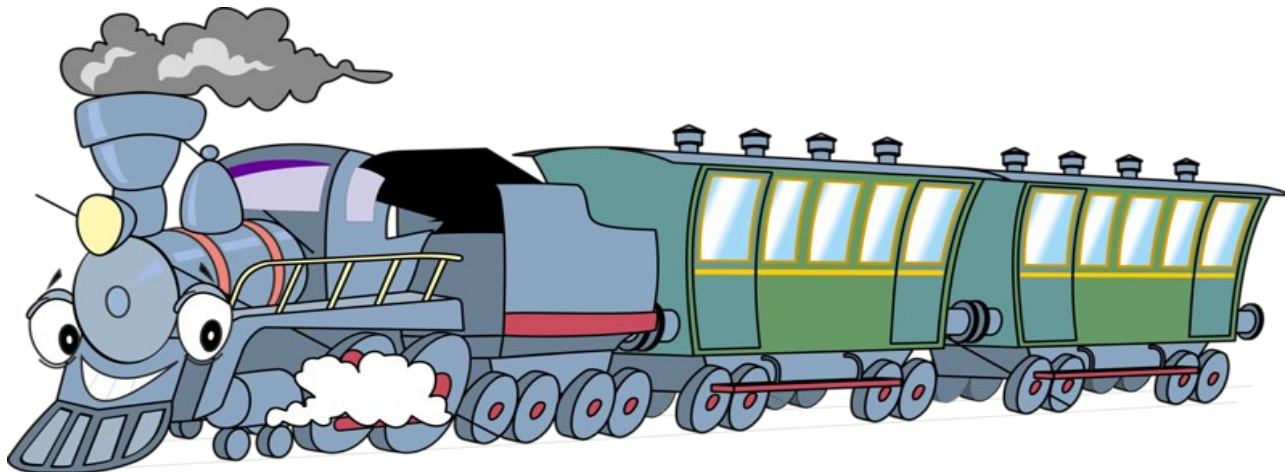
En primer lugar como ya hemos dicho, el número de empresas es reducido: dos, tres...cinco...ocho ... y tienen importantes cuotas de mercado.

Pueden existir barreras de entrada o salida, pero no siempre. Por ejemplo, cualquier empresario podría vender refrescos pero no cualquiera podría montar un negocio de telefonía. En este caso, la barrera es el enorme desembolso que supone en infraestructuras, al alcance sólo de unos cuantos. Igual pasa en el mercado del cine, donde varias empresas se reparten todo el mercado español. En otras ocasiones, las barreras son de tipo legal como en las farmacias.

El mercado puede o no ser transparente. En el mercado de la telefonía es fácil ver sus características pero ... ¿conoces la gasolina que compras?. ¿Es realmente la que venden en una gasolinera mejor o peor que otra?.

La característica más importante es la interdependencia que hay entre las distintas empresas de manera que las acciones de una influyen en el resto debido a tener una cuota de mercado importante.

En ocasiones llegan a acuerdos (ilegales) en el precio para repartirse el mercado. Son **mercados colusivos**. Aparece un **cartel**



En otras ocasiones, no llegan a acuerdos. Son **mercados no colusivos**. En este caso o bien compiten entre sí, originando una guerra de precios o bien, toman como referencia a la empresa con mayor cuota de mercado llamada empresa líder.

8.3 El monopolio

La característica más importante del monopolio es que el producto es ofrecido por una sola empresa. Tiene el poder total en el mercado y los consumidores somos precio-aceptantes. O sea, como las lentejas que si no te las comes, las dejas. Como diría mi abuela, ajo y agua.

Ahora, los más listos entre vosotros os estaréis preguntando ¿y cómo llega una empresa a ser monopolio?. La respuesta no es fácil y puede determinarse por varios motivos:

Barreras geográficas: cada vez es menos frecuente pero ocurre cuando por características propias del lugar (un pueblo pequeño y alejado) es normal que haya poca oferta en la mayoría de los productos (un pequeño supermercado, una tienda de móviles, etc.)

Monopolios naturales: son aquellos que aparecen debido a las economías de escala. Esto ocurre cuando si hay una sola empresa, el coste de fabricar el producto es mucho más bajo que de haber varias. Renfe es un buen ejemplo. Resulta muy caro instalar vías de tren y por tanto de haber varias, el coste del billete sería muy alto. Ésta es la razón de que se separara la propiedad de las vías a la de los trenes (ADIF y Renfe) permitiendo a otras empresas poder alquilar las vías y romper éste monopolio.

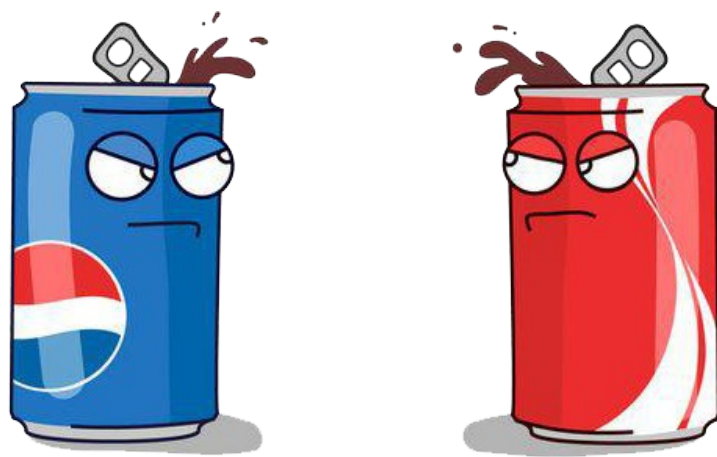
Exclusividad sobre factores productivos: en algunas ocasiones, una empresa consigue la exclusividad de uso de algún factor productivo (por ejemplo un mineral), convirtiéndose en la única suministradora.

Barreras legales de entrada: puede ser por un lado, una patente sin la cual no es posible fabricar el producto. Otras veces, es la Administración Pública la que impone un monopolio mediante una licencia pública. Esto ocurre en los transportes urbanos o en compañías de aguas locales que se han privatizado.

8.4 La competencia monopolística

Ya has visto que a ningún empresario le apetece operar en un mercado de competencia perfecta. Para romper con él, debe distinguir su producto de otros. En ocasiones es difícil. Colocar una marca a una manzana pasa desapercibido. Pero no es así con otros mercados como la ropa o la informática.

El mercado de competencia monopolística surge cuando el productor es capaz de distinguir de alguna forma su producto, siendo muy semejante del resto, generalmente mediante una marca. Ésta capacidad se consigue mediante la calidad, el estilo o usando la publicidad. En función de la competencia o de grado de diferenciación conseguido, éstas empresas son capaces de acumular importantes cuotas de mercado. 'Esto sucede por ejemplo en el caso de Apple que se ha convertido en líder en varios sectores.'



TEMA 5

MACROECONOMÍA. MAGNITUDES

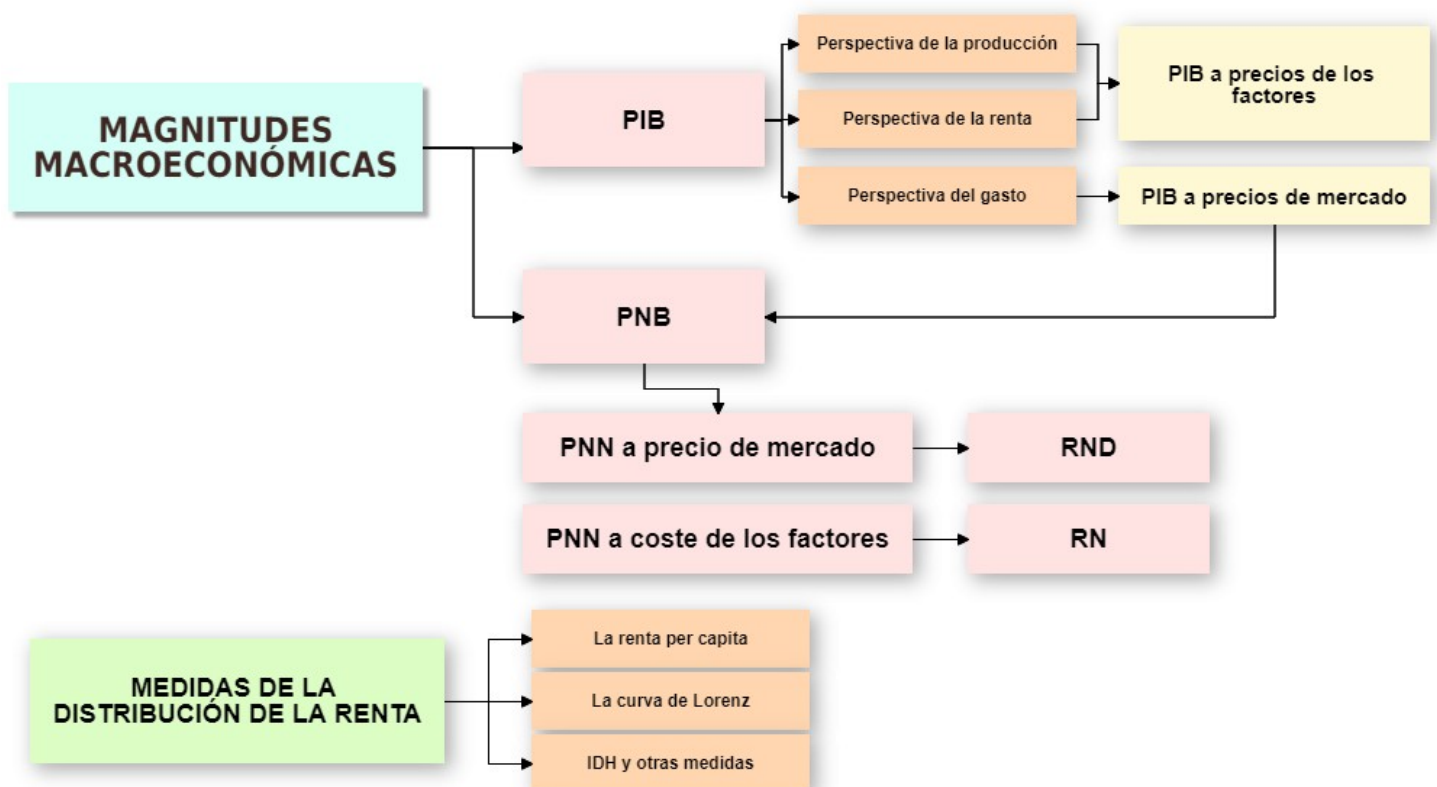
Dejamos atrás el bloque de microeconomía y pasamos a la macroeconomía, donde veremos las principales cifras representativas de un país junto con otras específicas para medir la igual o desigual distribución de la renta entre sus habitantes. Es un tema complejo en cuanto a que son muchas fórmulas y de significado a veces complejo por lo que tendrás que estudiarlo con mucho detenimiento.

1. La macroeconomía.

2. Variables macroeconómicas.

3. Medidas de distribución de la renta.

MAGNITUDES MACROECONÓMICAS



1. ¿Qué es la macroeconomía?

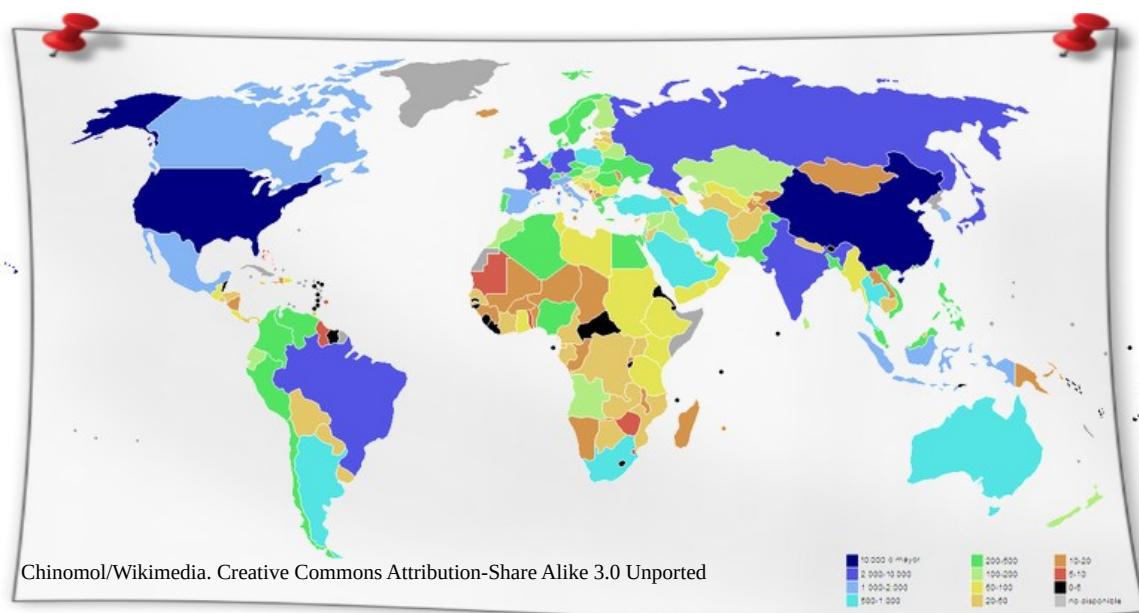
Hemos estudiado el mercado. La oferta y la demanda. Todo eso es microeconomía. Vamos ahora a ver las cifras globales. No las que afectan a un mercado o sector concreto sino las que engloban a todo el país. Para ello, mediremos una serie de indicadores que llamaremos magnitudes o agregados macroeconómicos. Por tanto la **macroeconomía** estudia las cifras de un territorio (nosotros consideraremos un país) durante un cierto periodo. En España, son varios los organismos que proporcionan ésta información: Eurostat, INE, etc.

2. Variables macroeconómicas

2.1 Producto Interior Bruto (PIB)

Es el indicador más usado y medirá el crecimiento de un país en cuanto a riqueza. El **PIB** se define como el valor de todos los bienes y servicios finales (no intermedios) producidos en el interior de una país en el periodo (generalmente) de un año.

Destacamos en la definición que no se tienen en cuenta los productos intermedios. Además se incluye todo lo producido dentro de las fronteras de un país, independientemente de la nacionalidad de la empresa. Además, veremos que no mide el bienestar de la población un país, sólo su riqueza. Debajo tienes un mapa que por colores clasifica los países por PIB.



Debido a su importancia y a la enorme complejidad de su realización, vamos a calcularlo desde tres perspectivas o formas diferentes:

Perspectiva del gasto:

Se trata de sumar el gasto de todos los agentes económicos (familias, Estado y empresas) durante un año. Supuestamente, debe coincidir con lo producido aunque habrá que tener en cuenta el sector exterior. El gasto de las empresas se llama inversión, ya que cuando éstas gastan no lo hacen para irse de viaje sino para fabricar bienes y servicios, es decir, invierten. También hay que tener en cuenta que parte de lo producido se exporta a otros países y que parte de lo que gastamos, lo hacemos fuera. Cuando compramos en Amazon o Aliexpress, estamos favoreciendo el PIB de otros países, no del nuestro. Así pues quedaría así:

$$\text{PIB} = C + I + G + (X - M)$$

Donde C es el consumo de las familias, I la inversión de las empresas, G es el gasto del sector público, X las exportaciones y M las importaciones.

Perspectiva de la producción:

Es la perspectiva que más se acerca a su definición. Consiste en sumar la producción final de todas las empresas. Pero, no se va preguntando una por una a cada empresa cuánto ha fabricado ese año. Por muchos motivos, no es factible. Antes de explicar como se hace, vamos a explicar la cadena de valor añadido de cada producto. Lo que los ingleses llaman Added Value (para que luego digan que no damos clases bilingües los de economía)



Fíjate en el gráfico de arriba. Ahí me tenéis comprando una silla en una tienda de muebles por valor de 100€. Esa es la cifra que cuenta para el PIB. Vamos a hacerla de otra forma. En primer lugar está Bartolo, que tiene 2 árboles y le vende la madera a una carpintería por valor de 25€. ¿Cuánto ha ganado Bartolo en el proceso suponiendo que no le cuesta nada mantener los 2 árboles?. Pues 25€. Quédate con esa cifra. La carpintería hace la silla y se la vende a la tienda de muebles. ¿Cuánto ha ganado?. Pagó 25 por la madera y la vende por 40€, pues 15€. Ahora la tienda me la vende por 100€. Ha ganado $100-40=60$ €. Cada beneficio en cada paso, es el valor añadido en cada proceso. La suma de los tres valores añadidos $VA = VA_1 + VA_2 + VA_3 = 25 + 15 + 60 = 100$ €.

Es decir, en cada producto es lo mismo sumar el valor final que el valor añadido en el proceso productivo. ¿Por qué se hace tan complicado?. ¿Estamos los economistas aburridos?. Np...hay varios motivos. Uno es que el Estado ya tiene esa información a través del impuesto del IVA -ahora si eres listo relacionarás la V y la A con lo que he explicado-.

Perspectiva de la renta:

La última forma: si recuerdas el flujo circular de la renta, lo que gastamos todos es lo que nos llega en forma de rentas (salarios, intereses del capital, renta de la tierra), además de lo que el empresario se queda como beneficio. Podemos pues sumar estas cuatro cantidades y obtenemos:

$$\text{PIB} = \text{Salarios} + \text{Intereses} + \text{Rentas} + \text{Beneficios empresariales}$$

PIB a precios de mercado y coste de los factores

Para complicar un poco más ésto, el PIB que hemos calculado cambia ligeramente pues no hemos tenido en cuenta lo que el Estado recauda de las empresas (IVA por ejemplo) y lo que entrega a éstas. En la perspectiva del gasto sí se incluye y se llama PIB a precios de mercado y se representa por PIB_{pm} . En la perspectiva de la renta y producción no se incluye. Se llama PIB a coste de los factores. Se representa por PIB_{cf} . Es decir, obtendremos dos PIB ligeramente diferentes. Pero podemos relacionar uno con otro. La fórmula es:

$$\text{PIB}_{\text{pm}} = \text{PIB}_{\text{cf}} + T_i - S_b$$

Siendo T_i los impuestos indirectos y S_b las subvenciones recibidas por las empresas. La medidas que tenemos a continuación, también se pueden calcular a coste de los factores y precios de mercado. Por defecto, las explicaremos a precios de mercado. Basta restar T_i y sumar S_b para calcular la otra.

2.2 Producto Nacional Bruto (PNB)

El PNB mide el valor total de la producción de bienes y servicios finales de todo un país, independientemente de dónde éstos se encuentren, en un año. El matiz es importante. El PIB mide lo que se produce dentro de España y el PNB mide lo producido por empresas españolas. No, no es lo mismo. Como hemos dicho, se calcula a precios de mercado y se relaciona con el PIB sumando y restando dos cantidades:

$$\text{PNB}_{\text{pm}} = \text{PIB}_{\text{pm}} + \text{R}_{\text{fn}} - \text{R}_{\text{fe}}$$

R_{fn} representa las rentas obtenidas por los factores nacionales que se encuentran fuera del país y R_{fe} representa el valor de los factores extranjeros que se encuentran dentro del país.

2.3 Producto Nacional Neto (PNN)

PNN a precios de mercado o Renta Nacional Disponible

Se define como $\text{RND} = \text{PNN}_{\text{pm}} = \text{PNB}_{\text{pm}} - D$, siendo D la depreciación que han sufrido los bienes. En economía aparecen mucho los conceptos de neto y bruto. Sueldo bruto es lo que uno gana sobre el papel. Neto es lo que se recibe realmente. En el Producto Nacional también se debe tener en cuenta lo que se ha perdido por el uso o paso del tiempo de los factores usados en la producción (maquinaria, etc.). Por cierto, si miras la animación de la izquierda, ¿adivinas una componente importantísima del PIB y PNB?. Seguro que sí.

PNN a coste de los factores o Renta Nacional

Se define como $\text{RN} = \text{PNN}_{\text{cf}} = \text{PNN}_{\text{pm}} - T_i + S_b$

Para entender mejor la diferencia entre renta nacional y renta nacional disponible viene a ser si dijéramos que la renta nacional es bruta y la RND es neta.



Precios corrientes y precios constantes

Supongamos que un país fabrica sólo 10 gominolas que vende a 1 céntimo cada una. Su PIB (o PNB) es $1 \times 10 = 10$ céntimos. Lo sé, vaya churro de país. Pero es imaginario. Bien...¿y si el año que viene el precio de la gominola sube a 2 céntimos?. Su PIB sería $2 \times 10 = 20$ céntimos. Su PIB se ha duplicado. ¿Pero es real?. No lo parece, no ha fabricado el doble. Sólo es que el valor aumenta por la subida de los precios. Es una subida ficticia.

PIB a precios corrientes o PIB nominal: se calcula sin tener en cuenta la inflación. Es decir, si los precios suben pues no pasa nada. En nuestro ejemplo, el PIB el primer año sería 10 y el segundo 20.

PIB a precios constantes o PIB real: En este caso tenemos en cuenta la subida de precios. Se toman los precios del primer año y nunca el de los siguientes. En nuestro caso, el PIB del primer año vuelve a ser 10 pero el del segundo, el precio de las gominolas vuelve a ser 1 y no 2. Así que resulta también 10. $\text{PIB}(\text{año } 2) = 1 \times 10 = 10$.

Lo veréis en práctica porque es un elemento importante.

2.4 Deflactor del PIB

El deflactor del PIB es un índice de precios que calcula la variación de los precios de una economía en un periodo determinado utilizando para ello el producto interior bruto (PIB). El deflactor del PIB se utiliza para conocer la parte del crecimiento de una economía que se debe al aumento de precios.

La fórmula es: **Deflactor PIB = (PIB nominal/PIB real)*100**

El deflactor es un indicador general de inflación y deflación, siendo implícito porque mide los cambios en la composición de precios y del PIB.

3. Medidas de la distribución de la renta

Seguro que conoces al menos de oídas a alguien bastante rico. Hay muchas frases sobre la riqueza ...'la riqueza no trae la felicidad' etc, etc. En muchas ocasiones, las personas más felices no son las más ricas. Con los países sucede algo parecido. No siempre los países

más ricos son aquellos en los que mejor se vive. Las medidas que hemos visto son de riqueza y no de bienestar social. Nos preocupa en este apartado cómo se reparte la riqueza entre los ciudadanos de un país. Vamos a ver varias medidas.

La renta y el PIB per capita

Per capita indica 'por cabeza'. Basta dividir ambas magnitudes entre el número de habitantes del país. Es decir:

$$\text{RP per capita} = \text{RN} / \text{población} ; \text{PIB per capita} = \text{PIB} / \text{población}$$

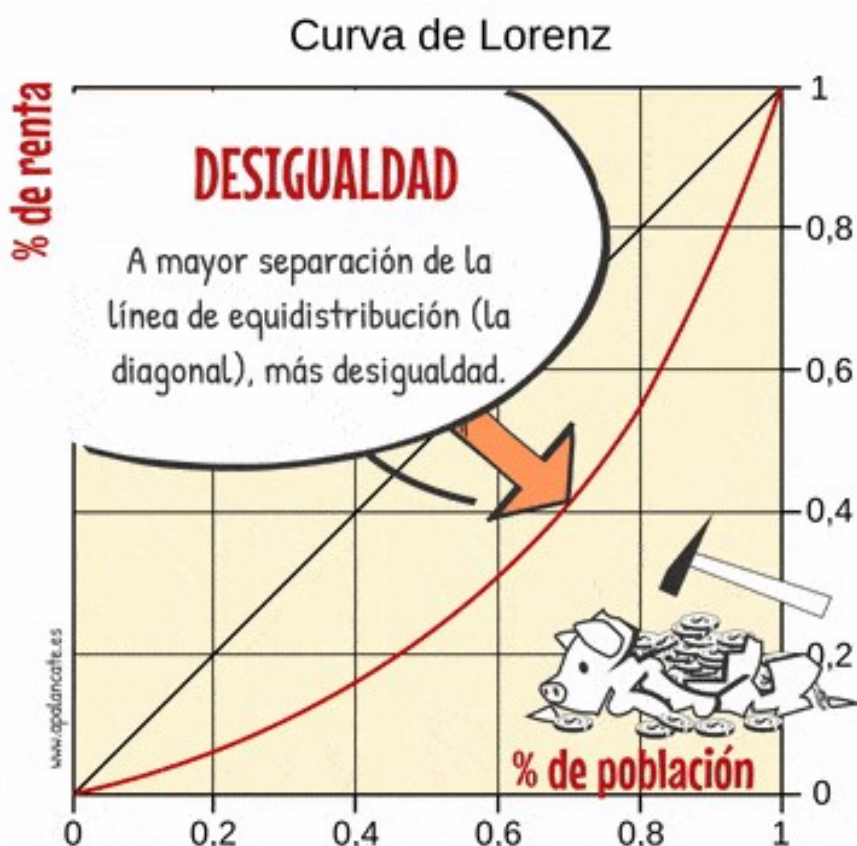
Ambas medidas nos dan una aproximación al grado de bienestar. Pero, tampoco es concluyente. El dinero puede estar concentrado en muy pocas manos, como sucede en México, uno de los países con más ricos del mundo. Nos interesa medir cómo se reparte la riqueza en un país.

Una forma es viendo la distribución de la renta entre el factor trabajo, beneficios empresariales y Estado. Podemos ver que en España, el 47% de la renta se la llevan los salarios, el 44% los empresarios y el 9%, el Estado en forma de impuestos. El problema es que poco a poco e imparablemente, el beneficio empresarial se está comiendo la mayor parte del pastel, lo que a provocará mayor desigualdad en la distribución de la riqueza.

Ya tenemos una aproximación, pero vamos a ver la más habitual. La curva de Lorenz.

La curva de Lorenz

En la curva de Lorenz, tenemos el eje x que representa la población y el eje y la riqueza acumulada, ambos en porcentaje. Si tomamos el punto (0.2, 0.4) por ejemplo, significa que el 20% de la población tiene el 40% de la riqueza. Por tanto, si tomamos la diagonal representa la distribución equitativa o perfecta de la riqueza. El 10% de la población tiene el 10% de la



riqueza, el 20% acumula el 20% de la riqueza, etc. Es la línea negra. Ningún país la tiene. Si marcamos la de cualquier país es curva. La separación con la línea equidistributiva es una medida de la desigualdad. A mayor separación, mayor desigualdad.

Otras medidas

Medidas hay las que queráis. Podíamos dedicar una asignatura entera sólo a eso. De hecho, también podríamos ver como se reparte la renta espacialmente, por provincias, comunidades, etc. Vamos solamente a indicar dos de ellas:

El Índice de Desarrollo Humano (IDH): creado en 1998, ésta medida tiene en cuenta el PIB per cápita pero además otras medidas como la esperanza de vida o el índice de alfabetización.

El Índice Global de la Felicidad (IGF): creado en 2012 por la ONU mide cosas diferentes al anterior, aunque también tiene en cuenta el PIB per cápita. Pero mide la esperanza de vida saludable, la generosidad de la población, la percepción de la corrupción, etc.



**LORENZ PREPARANDO
SU CURVA**

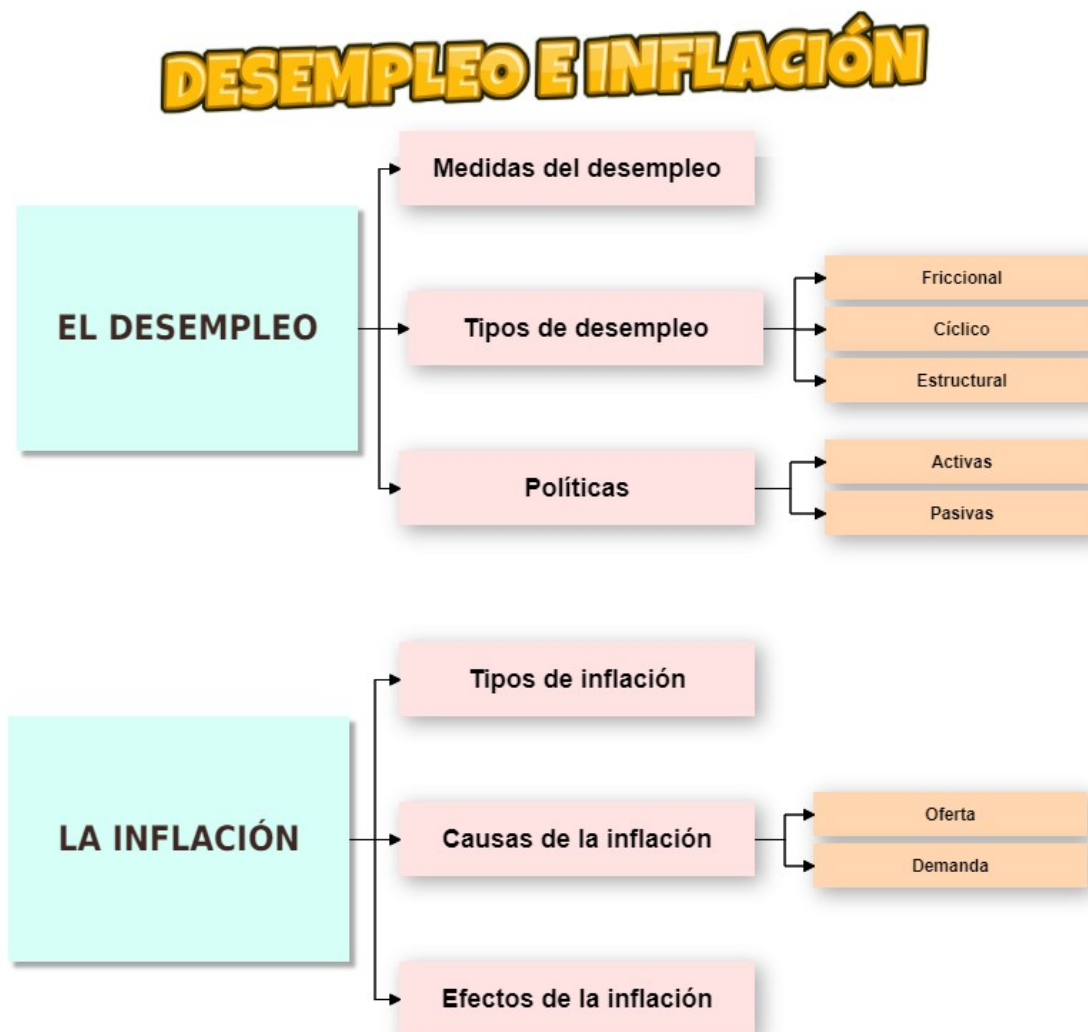
TEMA 6

DESEMPLEO E INFLACIÓN

Siguiendo con el bloque de macroeconomía vamos a ver dos aspectos económicos aparentemente sin relación: el desempleo y la inflación o subida del nivel de precios. La razón de que se estudien conjuntamente es que veremos que están mucho más relacionados de lo que parece. Cuando veas la política fiscal verás que cuando se quiere mejorar uno se perjudica el otro. Pero eso...lo verás más adelante.

1. El desempleo.

2. La inflación.



1. El desempleo

En el tema anterior hemos estudiado muchas variables macroeconómicas, relacionadas con la riqueza y el bienestar. Vamos ahora a ver dos muy importantes y que merecen un tema aparte: el desempleo y la inflación. Comencemos con el desempleo. .

El mercado laboral está formada por la oferta de trabajo que realizan las familias y la demanda que realizan las empresas. Ya has estudiado la oferta y la demanda y como el trabajo es un producto, se estudia de manera análoga. La única diferencia es que el precio del producto es el salario.

1.1 Medidas del desempleo



Se llama **población desempleada** a aquellas personas que buscando trabajo, no consiguen encontrarlo. Vamos a ver cómo se mide el desempleo. Para ello es necesario ver un puñado de definiciones.

Población dependiente: la que no puede trabajar, menor de 16 años o mayores de 65.

Población en edad de trabajar: población entre 16 y 65 años.

Población inactiva: la que no trabaja ni tampoco busca empleo. Aquí se incluyen también los que realizan un trabajo no remunerado como am@s de casa, que cobran 'en negro', estudiantes o simplemente, gente que no quiere trabajar.

Población activa: se divide en dos grupos. Por un lado la **población empleada**, que son los trabajadores o empresarios y por otro, la **población desempleada**, formada por aquellas personas que buscan trabajo y no lo encuentran.

Tasa de desempleo: mide la población que busca trabajo con referencia a la activa. Es **Tasa de desempleo = población desocupada/población activa x 100**.

Tasa de empleo: mide la población que trabaja con referencia a la activa. Es **Tasa de empleo = población ocupada/población activa x 100**, o bien **tasa de empleo = 100% - tasa de desempleo**.

Tasa de actividad: es una especie de medición de las 'gananas de trabajar' que tiene la población. La fórmula es **tasa de actividad = población activa/población total x 100**.

1.2 Datos sobre el desempleo

¿Dónde miramos la gente que está en paro?. Bueno, en principio parece fácil. 'Los que están apuntados al paro'. Vamos a ver que no es así...

Los inscritos en el SEPE (Servicio Público de Empleo Estatal) o lo servicios de las Comunidades Autónomas. O sea, los que 'están apuntados al paro'. El problema es que hay muchos que trabajan sin nómina y se inscriben o lo contrario; personas que buscan realmente trabajo pero no se apunta por desánimo. Hay que mirar otras fuentes.

Afiliados a la Seguridad Social. Todo el que trabaja legalmente, debe estar dado de alta en la Seguridad Social. Adolece de los mismos problemas que la fuente anterior.

La Encuesta de Población Activa o EPA. Es una encuesta que se hace sobre 180.000 personas para saber si realmente están trabajando o no. Los datos suelen diverger de las cifras anteriores pues como hemos dicho, es una encuesta.



1.3 Tipos de desempleo

Desempleo estacional: es un desempleo que se repite de manera periódica debido a la naturaleza estacional del trabajo; socorristas, trabajadores del campo, empresas de productos navideños, etc.

Desempleo friccional: es un paro casi inevitable. Son aquellas personas que están en situación de desempleo debido al cambio de trabajo o bien, deciden dejarlo para buscar uno mejor. Es inevitable. De hecho, un país con una tasa de paro de aproximadamente el 5% se dice que está en pleno empleo.

Desempleo cíclico: es un tipo de desempleo debido a las fluctuaciones de la economía. En época de recesión se destruye empleo y en épocas de desarrollo, se crea. El COVID19 traerá una gran cantidad de desempleo cíclico, debido entre otros factores, a la dependencia de la economía española del turismo.

Desempleo estructural o de largo plazo: es un desempleo debido a cambios estructurales en la economía y que produce cambios en la demanda laboral. Por ejemplo, cuando la agricultura perdió peso en nuestro país, muchos trabajadores sin formación fueron incapaces de adaptarse a otros sectores productivos.

1.4 Políticas contra el desempleo

Se pueden dividir en dos grupos: políticas activas y pasivas.

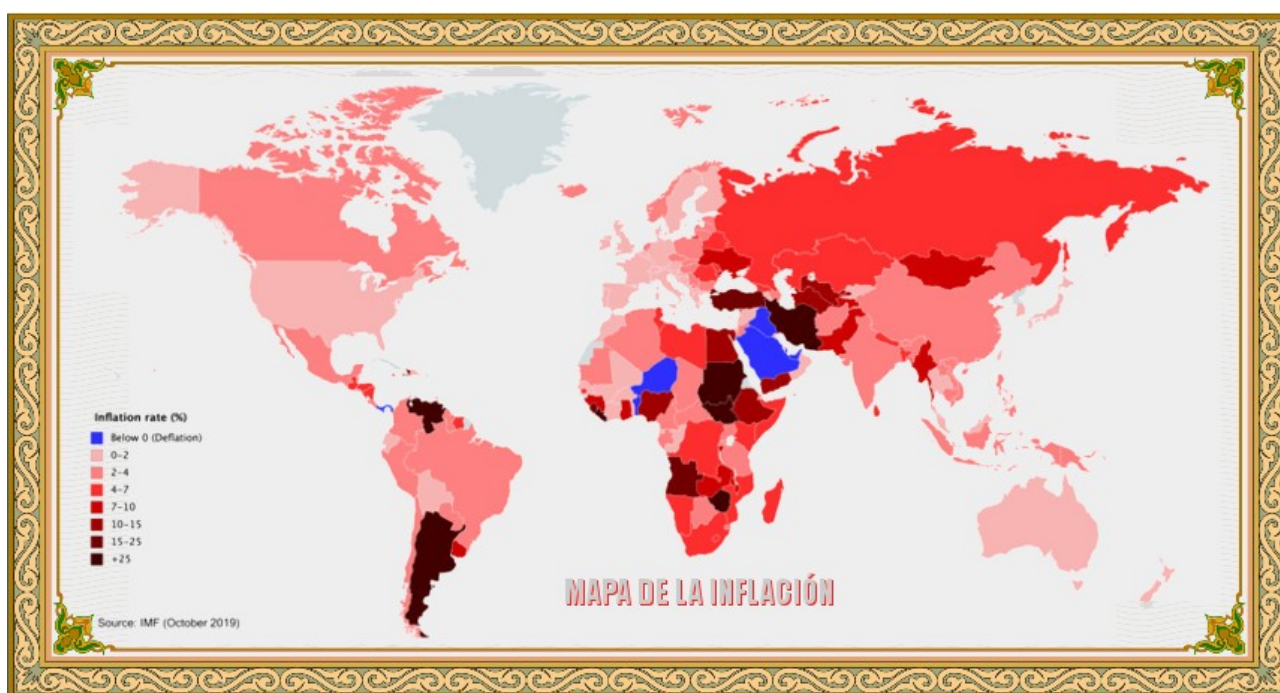
Políticas activas: son políticas que intentan reducir la tasa de desempleo. Se pueden acudir a numerosos instrumentos, que pueden buscar agilizar el mercado laboral, mejorar la formación de los trabajadores, reducir los impuestos pagados por las empresas, subvencionar la contratación de trabajadores de larga duración, favorecer la inversión empresarial o el autoempleo mediante subvenciones, etc.

Políticas pasivas: este tipo de políticas buscan mitigar los efectos negativos del desempleo, mediante prestaciones y subsidios por desempleo u otras medidas.

2. La inflación

Podemos definir la **inflación** como la subida del nivel de precios. Es una palabra que desde ahora debes acumular a tu vocabulario. Es tan importante que es el objetivo fijado por el BCE para su política monetaria. Uno de los requisitos para entrar al club del euro es tener una tasa inferior al 3%. ¿Cómo se mide?. Porque hay productos que pueden bajar mientras que otros suben. Más adelante veremos que la inflación se mide a través del Índice de Precios al Consumo, el famoso IPC, que no es otra cosa que una "especie" de media de los productos más importantes. Pero eso...lo dejaremos para luego. Que no cunda el pánico.

2.1 Tipos de inflación:



Amillians, Wikimedia Commons. Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International

Arriba puedes ver un mapa de la inflación mundial clasificados por colores. Según el grado de ésta podemos distinguir entre:

Deflación: cuando los precios no suben, sino que bajan. Por tanto se obtendría una cantidad negativa.

Inflación leve o moderada: este hecho se produce cuando la cifra no llega a las dos cifras, esto es, por debajo del 10%.

Deflación alta o galopante: En este caso, el abanico es tan amplio que puede llegar no sólo a las 3 cifras sino a las cuatro, esto es, del 10% al 1.000%.

Hiperinflación Por encima del 1.000%

En el caso de una inflación moderada, el precio de la piruleta que ves a tu izquierda sube y sube, pero hasta cierto punto es normal e incluso bueno para la economía. Sobre todo porque aleja el fantasma de la deflación. Cuando pasa a ser alta, las personas no guardan dinero, pues perdería valor continuamente. Deciden invertir en casas, obras d arte, etc. Los salarios no suelen subir al mismo ritmo. Empiezan las protestas. Si se agrava y pasa a hiperinflación, se pierde el control sobre los precios y los ciudadanos empiezan a sustituirla por una divisa más fuerte: el dólar o el euro. En muchas ocasiones llega el caos al país en forma de restricciones financieras (corralito), huelgas intensas, etc. Muy habitualmente la moneda es cambiada bajando su valor (por ejemplo pasando de valer 10.000 a 10). Hay un riesgo claro de quiebra del sistema y vuelta al trueque.

Por otro lado, la deflación tampoco es nada buena. Al bajar los precios, los consumidores no compran esperando que sigan bajando. Los empresarios venden todo su stock para intentar mantener cierto beneficio y deciden dejar de invertir, entrando en un círculo vicioso del que es difícil salir.

2.2 Causas de la inflación:

Hay muchos factores que pueden causar la inflación. Vamos a agruparlos en dos bloques:

Inflación de demanda: es cuando la demanda agregada (la de todos) aumenta en mayor medida que la producción. Por ejemplo, el consumidor quiere comprar más coches que la cantidad que las fábricas pueden producir. En realidad, no solamente puede ser debido a las familias. También las empresas pueden invertir más o el sector público aumentar su gasto. Los tres agentes económicos pueden provocar dicha inflación.

Inflación de oferta: En este caso, los precios suben por el lado de la oferta (las empresas). Normalmente es debido al encarecimiento de algún factor productivo, ya sea mano de obra, materias primas o el coste del dinero.

2.3 Efectos de la inflación:

La inflación provoca muchos efectos negativos y pocos positivos y dependerá del grado de ésta y de si es o no esperada. Serán mayores si no es esperada, como por ejemplo, tras la crisis del COVID19. Si es esperada no son tan graves porque se pueden anticipar medidas para compensarla. En cualquier caso, una inflación leve siempre es incluso aconsejable.

En cualquier caso, un efecto importante es que las rentas crecen menos que la inflación por lo que se pierde poder adquisitivo. Esto afecta a todos los segmentos de la población. Los precios se distorsionan y sobre todo, se crea una gran incertidumbre sobre la actividad económica: ¿qué ocurrirá si mis costes siguen subiendo?. También genera pérdida de competitividad externa de la economía pues vender fuera del país resulta cada vez más caro. Uno de los costes más conocidos es el llamado "coste de menú" que es el derivado de cambiar continuamente las listas de precios de los comercios, de ahí su nombre.

En temas posteriores estudiarás la política monetaria de la UE. Ya que España no puede tomar decisiones sobre el Euro sino que todas ellas se hacen a través del Banco Central Europeo, recae en él una parte importante de la lucha contra ésta. No obstante, los gobiernos nacionales tienen otras herramientas como luchar contra el incremento de costes o la política fiscal.

Medida de la inflación: el IPC:

Para conocer la inflación se calcula el Índice de Precios al Consumo (IPC). Consiste en calcular una media ponderada de en qué se gastan los españoles el dinero: vivienda, transportes, electricidad, comida, ropa, etc, y se estudia cómo van evolucionando los precios de esa supuesta cesta de la compra representativa. Es muy importante su cálculo pues hay muchas variables económicas que se ligan al IPC: inversiones, salarios, impuestos, precios, etc.

En total son 479 artículos los elegidos (fecha de 2016) divididos en 12 grupos: alimentos, bebidas alcohólicas y tabaco, vestido y calzado, vivienda, menaje, medicina, transporte, comunicaciones, ocio y cultura, enseñanza, hoteles y restaurantes y otros bienes y servicios. Cada año se varía la ponderación de cada grupo y cada cinco años se estudian los artículos, añadiendo nuevos y sacando de la cesta otros.

La inflación se calcula cada año, mediante una fórmula de sobra conocida: restando al IPC el IPC anterior, dividiendo entre éste y por 100, al igual que hacíamos en la tasa de variación de la productividad.

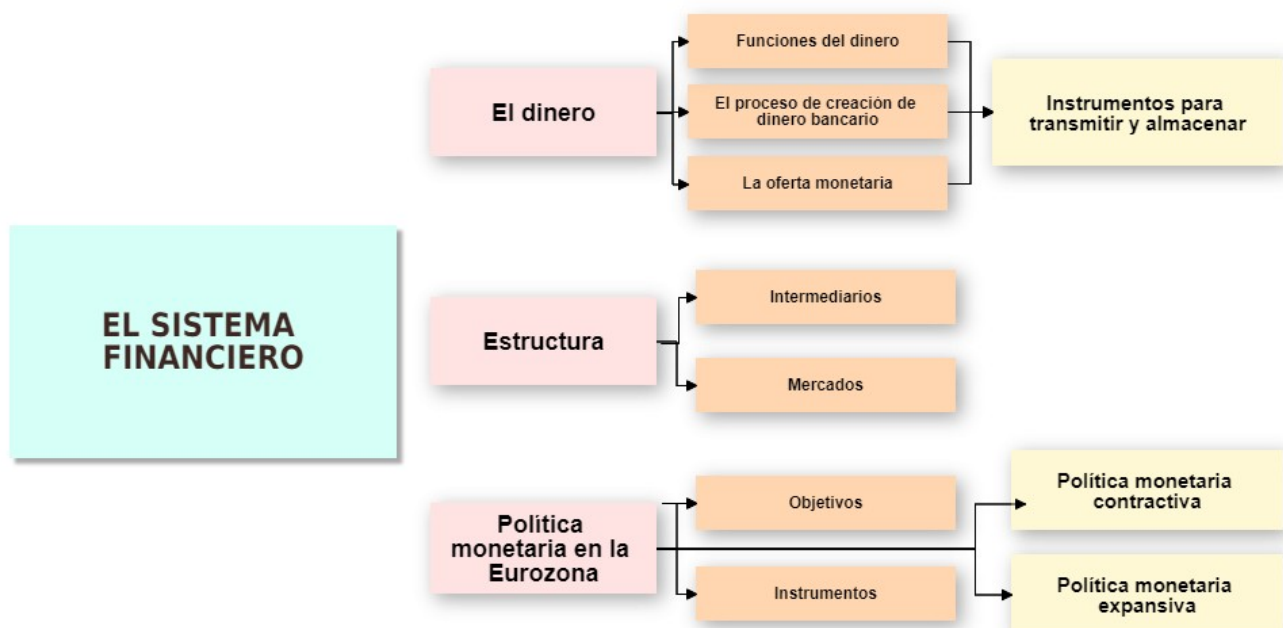
TEMA 7

EL SISTEMA FINANCIERO

¿Qué hay más económico que el dinero?. Pues dedicaremos el tema a estudiar eso, el dinero. Verás que no es tan fácil como parece ya que en el último siglo el dinero es todo, menos "dinero". Verás como hay mucho más dinero del que tú crees, así de las formas que hay de moverlo de una persona o entidad a otra. Verás cómo son los mercados del dinero (financieros) así de la forma que tiene "El Jefe" (el Banco Central Europeo) de crear o destruirlo, que es lo que se conoce como política monetaria. Los apartados son:

1. El dinero
2. La oferta monetaria.
3. Formas de transferir dinero.
4. Estructura del sistema financiero.
5. Los mercados financieros.
6. El eurosistema y el BCE.
7. Política monetaria del BCE.
8. Tipos de política monetaria.

EL SISTEMA FINANCIERO



1. El dinero

El dinero no apareció por arte de birlibirloque. Tiene su proceso y su historia. Del incómodo trueque se pasó a usar objetos y metales preciosos como medio de pago. Poco a poco, se fue haciendo de forma circular y de pequeño tamaño por su comodidad. Las primeras monedas acuñadas con carácter oficial fueron hechas en Lidia, (hoy Turquía), un pueblo de Asia Menor, aproximadamente entre los años 680 y 560 a. C.

La historia del dinero papel es más reciente. En la Edad Media había orfebres, que trabajaban el oro y la plata y que sus casas eran más seguras por éste motivo que las del resto, ya que tenían incluso vigilancia. Además eran muy conocidos e incluso tenían contactos comerciales en otros lugares. Poco a poco, éstos orfebres aceptaron depósitos de comerciantes que a cambio, recibían un papel sellado por el orfebre con la garantía de ser reconvertido en oro o plata al llegar al destino. Así, se viajaba más seguro. Era más fácil esconder un papel que un saco de monedas. Y es que si alguno piensa que España es inseguro en el siglo XXI, tendría que darse un paseito por esos caminos de la España del siglo XVI, donde desvalijaban hasta los gatos. Poco a poco los orfebres vieron con asombro que la gente no retiraba el oro y la plata. ¿Qué estaba sucediendo?. Sucedió que no los retiraban porque preferían pagar con ese papel que con oro y plata. Era mucho más cómodo. Empezaron a 'jugar' con ese dinero que no era suyo pero que actuaban como si lo fuera con la premisa que no iba a ser generalmente retirado. Aparecieron los bancos.

1.1 Funciones del dinero

El dinero desempeña importantes funciones:

Medio de pago: sin duda, la función que a todos nos viene a la mente. Con el dinero pagamos a cambio de un bien o servicio.

Depósito de riqueza: pero el dinero nos vale también para almacenar riqueza por el poco tamaño que ocupa y debido a que no se deteriora con el paso del tiempo y si lo hiciera, basta cambiarlo en el banco por billetes nuevos.

Unidad de cuenta: uno de los inconvenientes que tiene el trueque es que es difícil la coincidencia de valores y necesidades. Si tú necesitas una vaca y tienes sillas y yo necesito sillas y tengo una vaca, ¿a cuántas sillas equivale una vaca?. Con el dinero éste problema desaparece.



1.2 El proceso de creación del dinero

Ahora viene uno de los apartados que más cuesta a los alumnos de 1º comprender bien. Y es que, el dinero no sólo lo crean los bancos centrales. El dinero que circula por el país no siempre son billetes y monedas. De hecho, es sólo una pequeña parte. Los bancos comerciales (BBVA, Santander, etc.) también crean dinero ...¡y mucho!. Es lo que se llama dinero bancario.

Se basa en que los bancos sólo tienen que guardar una parte del dinero que los ciudadanos ingresan. Son las reservas legales y esa parte es un porcentaje llamado coeficiente de caja. Actualmente el 1%. Luego con el 99% el banco puede hacer lo que quiera y para obtener beneficio, lo presta.

Luego si yo ingreso 100€ y el banco guarda 1 y presta 99€ a Bartolo, ya hay 199 pues yo cuento con mis 100 y Bartolo con sus 99. Han aparecido 99€ de la chistera de un banco. Y no acaba ahí ya que Bartolo a veces lo ingresa en otro banco y...vuelta a empezar. Por tanto, el dinero que los bancos deben almacenar, las reservas, son:

$$\text{Reservas (R)} = \text{Depósitos(D)} \times \text{coef. de caja(r)}.$$

Y el límite de dinero bancario que los bancos pueden crear es:

$$\text{Dinero bancario} = \text{Depósitos} \times (1/r)$$



2. La oferta monetaria

Si el dinero que circula por un país no es sólo el formado por los billetes y las monedas, tenemos un problema. ¿Cuánto hay?. Hay que saber cuánto para sobre esa base, crear una política monetaria consecuente además de ser un importante instrumento para controlar la inflación, pues su aumento o disminución tiene importantes consecuencias sobre ésta variable. Se han dado diferentes medidas para su cálculo, medidas que se han ido ampliando a la vez que la imaginación de los bancos para crear dinero. Vamos a ver las más importantes:

M1 o oferta monetaria: efectivo en manos de los consumidores más los depósitos bancarios a la vista (cuentas corrientes)

M2 o oferta monetaria ampliada: M1 mas los depósitos de ahorro

M3 o disponibilidades líquidas: M2 mas los depósitos a plazo

M4 o activos líquidos en manos del público: M3 mas otros activos recuperables en un plazo inferior a 18 meses.

M5 o activos líquidos en manos del público ampliados: M1 más los depósitos de ahorro

3. Formas de almacenar o transferir dinero

Cuentas corrientes y libretas de ahorro: son básicamente lo mismo y sirven para registrar las operaciones de depósito en las entidades bancarias. La diferencia es que las primeras cuentan con cheques y las segundas con un soporte físico (libreta). Antes tenían más sentido ahora las segundas sólo las usan personas mayores, que desean ver lo que tienen guardado y menores.

Cheques: son documentos que emiten las entidades bancarias que permiten al titular efectuar pagos con cargo a su cuenta. Pueden ser nominativos (con nombre y apellidos), al portador (lo cobra cualquiera) o a la orden (permite que un tercero lo cobre). Son poco usados actualmente.

Pagaré: es un documento muy similar al cheque, con el compromiso de ser pagado en una fecha concreta. Como dice su nombre ...'ya te pagaré'.

Transferencia bancaria: es una orden de transferir fondos de una cuenta corriente a otra.

Recibo bancario: documento que emite una empresa y que permite a una entidad financiera a cobrar en la cuenta del cliente el monto del recibo.

Tarjetas bancarias: en los últimos años, han proliferado diferentes tarjetas. Pero las más importantes y las más usadas son éstas dos. La **tarjeta de débito** nos permite pagar una compra con cargo a la cuenta corriente o de ahorro. Es automático y al pasarla por el TPV - terminal de punto de venta-, accede al saldo del cliente y carga la compra si tiene saldo suficiente. Sin embargo, la **tarjeta de crédito** es radicalmente diferente. La entidad bancaria pone una cantidad a disposición del cliente, pudiendo usar la cantidad que desee hasta alcanzar el límite. Se pagan intereses por la cantidad dispuesta.

Depósitos a plazo: son instrumentos de ahorro mediante los que se deposita una cantidad de dinero con el compromiso de no ser reembolsado durante un periodo concreto, generando mientras intereses.

Deuda del Estado: consiste en comprar deuda pública durante un periodo de tiempo a cambio de recibir cierto interés. Son las Letras del tesoro (corto plazo), Bonos del Estado (3 y 5 años) y Obligaciones del Estado (10, 15, 30 años).

Deuda privada u obligaciones: iguales a las anteriores pero emitidas por entidades privadas y a menor tiempo, generalmente de 1 a 5 años.

Fondos de inversión: son productos comercializados a través de IIC (instituciones de inversión colectiva) que se dedican a captar recursos de los ahorradores e invertir en activos de todo tipo: inmobiliarios, acciones, obras de arte, etc.

Seguros de ahorro: sirven para cubrir riesgos tanto de invalidez como de fallecimiento, además de generar alguna rentabilidad.

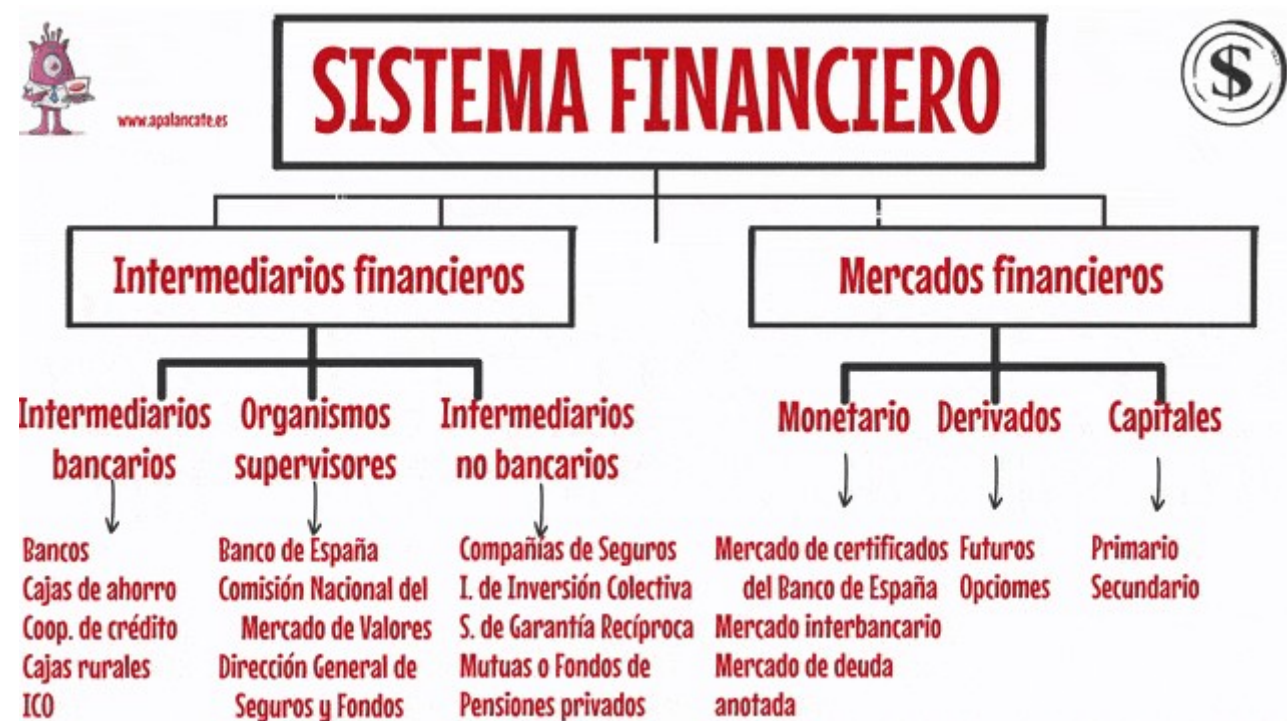
Planes y fondos de pensiones: sirven para cibirse para obtener una cantidad a la hora de la jubilación, aunque también valdría por fallecimiento, invalidez permanente, etc. Los hay de prestación definida (donde se recibirá una cantidad convenida asumiendo el riesgo la entidad que lo gestiona) y de aportación definida (donde la cantidad es indefinida y el riesgo lo asume el cliente).

4. Estructura del sistema financiero

El sistema financiero español es complejo (todos lo son). No se trata de que seas un experto. De hecho, cuanto más aprendas más te darás cuenta de lo poco que sabes. Se

trata de que tengas una idea general de su funcionamiento y de las entidades que lo componen.

El **sistema financiero español**, es el conjunto de normas legales, instituciones, intermediarios y mercados que buscan canalizar la oferta de fondos que proceden del ahorro hacia instituciones con necesidades de financiación. Está formada por intermediarios, organismos supervisores y mercados. Vamos a verlos con algo más de detalle



5. Intermediarios financieros

5.1 Intermediarios bancarios o monetarios

La característica que tienen es su capacidad para crear dinero bancario como ya has estudiado. Se dedican a captar ahorros y parte de los cuales, los vuelven a poner en el mercado a empresas y entidades necesitadas de financiación.

Bancos y Cajas de Ahorro: para los usuarios, pocas diferencias vemos y en realidad, no son visibles. La diferencia entre unos y otros no es en las operaciones que hacen sino que las segundas, nacieron con vocación social, no son sociedades anónimas, dedican una parte importante de sus beneficios a obras sociales y además, no pueden financiarse en

bolsa. Los bancos no cumplen estos requisitos. Son sociedades anónimas y su fin, es el de obtener beneficio.

Cooperativas de crédito y cajas rurales: buscan financiar a sus socios. La diferencia es que las segundas pertenecen al sector agrícola.

Instituto de Crédito Oficial (ICO): es un banco público creado con el objetivo de financiar y apoyar proyectos empresariales.

5.2 Intermediarios no bancarios

Compañías aseguradoras: mediante pólizas de seguros, permiten cubrir a sus clientes contra ciertos riesgos.

Instituciones de inversión colectiva, de las que ya hemos hablado y que se dedican a captar recursos de los ahorradores para invertirlos posteriormente.

Sociedades de Garantía Recíproca (SGR): están integrados por Pymes y las apoyan avalando los préstamos y créditos que solicitan, lo que les permite acceder de una manera más sencilla a financiación.

Mutuas y Fondos de pensiones: son intermediarios que captan fondos de particulares y los invierten en determinados productos con el fin de complementar la pensión recibida en su jubilación con otra privada.



5.3 Organismos supervisores

Son el **Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la Dirección General de Seguros y fondos de pensiones**. Sin entrar en más detalles, se trata de organismos públicos encargados de controlar y supervisar el sistema financiero mediante regulaciones específicas, cada uno en su campo.

6. Mercados financieros

Son mercados encargados de intercambiar activos financieros y por tanto, ayudan a canalizar el ahorro de ahorradores hacia la inversión. Son tres:

6.1 Mercado monetario

Se negocian instrumentos de vencimiento corto (máximo 18 meses) con máxima seguridad y liquidez debido a la solvencia de los emisores que acuden a este mercado para financiarse a corto plazo. Es muy importante porque es una de las vías de financiación del déficit público, además de controlar la liquidez del sistema y contribuir a la formación de tipos de interés como el Euribor.

Está formado por el **Mercado de certificados del Bando de España, el Mercado Interbancario** (donde se forma el famoso Euribor) **y el Mercado de deuda anotada.**

6.2 Mercado de derivados

En este mercado se negocian activos que derivan de otros, de ahí su nombre. Tienen como misión transmitir los riesgos de mercado. Son muy curiosos, aunque puede costar entenderlos al principio. Te pongo un ejemplo. Tu imagínate que tienes un riesgo: no aprobar el examen de economía y que tus padres no te dejen salir en un mes. Es un gran riesgo, sin duda. Si apruebas, ellos te darán 100€. Tu negocias con tu amigo Baldomero un futuro. La fecha es el día en que el profesor (dichosos profesores) te da las notas. El futuro consiste en que si suspendes él te pagará 100€. Si apruebas, tu le darás 100€. Acabas de transmitir parte de tu riesgo a tu amigo Baldomero. Si apruebas, podrás salir los fines de semana (perderás 100€ pero ganas algo). Si suspendes, te quedarás sin salir y los 100€ de tu padre, pero ganas los 100€ de Baldomero. Básicamente ésto es un futuro. Algo parecido es una opción sólo que no hay obligación de efectuar la transacción. Es sólo... una opción

Mercado de futuros: consiste en un acuerdo para realizar un intercambio en fecha futura. Se establece un precio en función de las expectativas futuras del mercado. Hay futuros sobre todo tipo de activos, financieros y reales. Desde acciones de bolsa, petróleo, gas, oro, café o harina.

Mercado de opciones: es un contrato que conlleva un derecho a comprar o vender ciertos bienes. Si se realiza la transacción se llama ejercicio. Es como un futuro sólo que tiene un precio inicial. Si el que compra la opción la ejecuta es porque se beneficia de ella. Si no, es porque no le interesa pero el que vende la opción habrá ganado el precio pagado por ella.

6.3 Mercado de capitales: la bolsa

El mercado de capitales NO es la bolsa, pero es el más importante de ellos. En el mercado de capitales se negocian activos financieros a largo plazo. Acuden empresas o instituciones que buscan financiación a un plazo superior a 12 meses.

Mercado primario: se negocian títulos emitidos por primera vez.

Mercado secundario: aquí se negocian títulos ya emitidos anteriormente. El más importante es la bolsa.

Para entendernos, el mercado primario es como el mercado de coches nuevos siendo entonces la bolsa, el mercado de coches usados. Si una empresa emite acciones por primera vez, se negocian en el primario. Posteriormente, si éstas se venden o compran, se negocian en el secundario.

En España hay cuatro bolsas: Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, pues ahí eran los grandes centros industriales del país -ni una en el sur, oye-. Se negociaban mediante un sistema de corros, donde el intermediario se ponía en el centro y compraba o vendía con los demás alrededor. Esto ya casi se ha perdido y hoy se negocia telemáticamente en el mercado continuo.

El precio de la acción se establece telemáticamente por interacción entre oferta y demanda. Si hay más demanda que oferta el precio sube y al revés, baja. Así de fácil.

A nivel mundial, hay tres bloques de 8 horas cada uno: Europa, América y Asia. La idea es que no se pisen los horarios. Si tienes curiosidad en saber por qué hay una película algo rocambolesca, que trata de un grupo de ladrones que tienen la forma de retrasar 10 segundos el cierre de la bolsa...no quiero ser spoiler.



Por último, es interesante saber si la Bolsa sube o baja pero al haber muchas empresas cotizando en bolsa, pueden subir unas y bajar otras. El Índice General de la Bolsa de Madrid (IGBM) es la media de todos ellos, pero el más usado es el IBEX35, que incluye las 35 empresas con más liquidez. En EEUU el más famoso es el Dow Jones o el Nikkei en Japón.

7. El Eurosistema y el Banco Central Europeo



En ocasiones tendemos a confundir Europa con Eurozona o con Unión Europea. Europa son todos los países del continente. Actualmente 50 mas 8 no reconocidos. Unión Europea, son 27 países, todos los que han firmado el acuerdo para adherirse a este club. Eurozona, 19, son los que tienen el euro como moneda oficial.

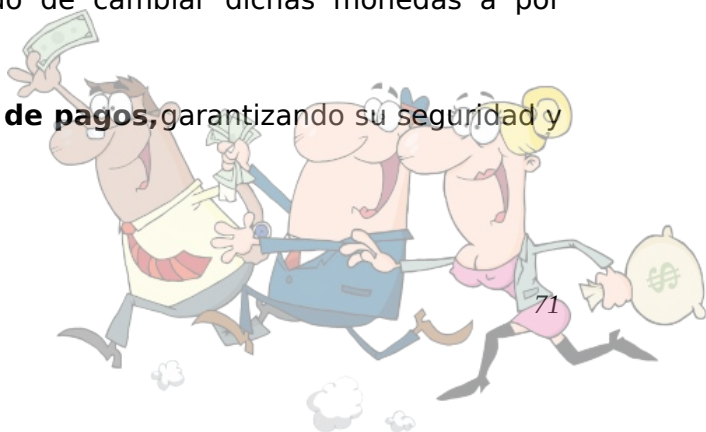
El Eurosistema está formado por los 19 bancos centrales de los países de la eurozona más el Banco Central Europeo.

7.1 Las funciones básicas del Eurosistema son:

Emitir los billetes de la zona euro. Ningún país por su cuenta puede imprimir billetes o fabricar monedas.

Realizar las operaciones de cambios de divisas y gestionar las reservas en moneda extranjera. Es decir, que por ejemplo, todos los dólares que España tiene, están gestionados por el Eurosistema y es el encargado de cambiar dichas monedas a por ejemplo, euros.

Promover el buen funcionamiento del sistema de pagos, garantizando su seguridad y eficiencia.



Toda la política monetaria y de cambios de la Eurozona, está dirigida a través del **Banco Central Europeo (BCE), entidad independiente de otras entidades y organismos europeos..** Es él el encargado de mantener nuestro poder adquisitivo (es decir, que el euro no pierda valor), controlar la oferta monetaria (para que entre otras cosas, no se produzca esa pérdida de valor) e incluso participar en la toma de decisiones de qué países pueden entrar en el Euro.

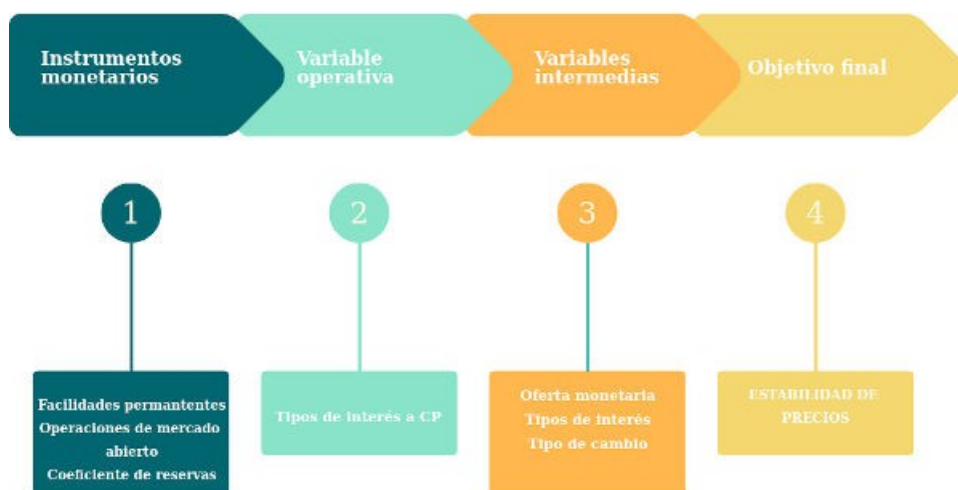
7. El Eurosistema y el Banco Central Europeo

Cuando hablamos de impuestos que España puede aplicar nos estamos refiriendo a su política fiscal, propia de cada país. En el caso de la política monetaria, nos estamos refiriendo a las medidas en cuanto al precio que tiene el dinero (es decir, el interés). En toda la Eurozona, la **política monetaria** la controla el BCE. Algo tan sumamente complicado como manejar la política monetaria, debe ser dividido en pasos intermedios, que son:

Instrumentos	Variable operativa	Objetivo intermedio	Objetivo principal
Coeficiente de reservas	Interés a CP	La oferta monetaria	La estabilidad de precios
Operaciones de mercado abierto	Tipos de interés		
Facilidades permanentes	El tipo de cambio		

Vamos a estudiar con más detalle los tres instrumentos mencionados arriba.

Política monetaria del BCE



7.1 Instrumentos monetarios de la Eurozona

El objetivo último es inyectar y drenar liquidez en la Eurozona (o sea, meter dinero o sacar dinero de circulación)

Las facilidades permanentes: Son dos, la facilidad marginal de crédito que permite a las entidades financieras obtener crédito a un día con un interés menor que el sistema interbancario. Los bancos piden prestado dinero continuamente para mantener sus reservas. Si el BCE le presta a un interés más bajo que el que podría prestarle otro banco, estará inyectando dinero. Por otro lado, la facilidad de depósito busca lo contrario. Para ello basta que el BCE ofrezca un interés mayor por depositar el dinero. En realidad, tanto una como otra no lo realiza directamente el BCE sino el banco central nacional del país correspondiente.

Operaciones de mercado abierto: consiste en realizar subastas de dinero ya sea a un interés fijo o variable y hay de dos tipos: estándar (se anuncian 24 horas antes) y rápidas (tan sólo 3 horas antes)

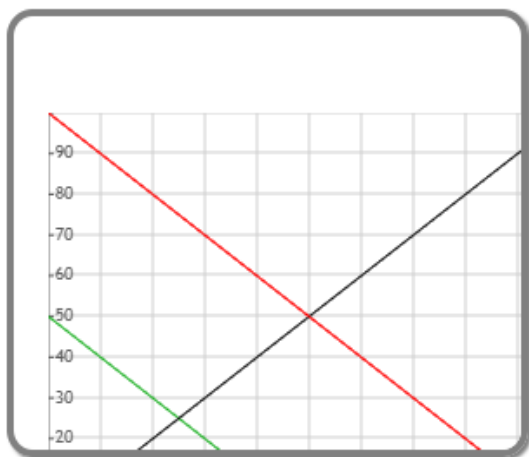
Coeficiente de reservas: es el porcentaje que las entidades financieras de la zona euro deben tener siempre como reservas. Actualmente es del 1%. Esto quiere decir, que si ingresas 100€ en tu cuenta corriente, 1€ lo meterá en su caja fuerte y los 99€ restantes, serán invertidos por el banco.

8. Tipos de política monetaria

Pensemos un caso hipotético: el gobierno para hacer felices a los ciudadanos crea una empresa estatal llamada GLUCOSA SA para fabricar y distribuir golosinas sin límites a todos los jóvenes menores de 18 años. Gratis y sin límites. Imaginaos que os pone al mando. ¿Podríais repartir 200 kg a todo el mundo?. Sí y a corto plazo todo el mundo sería muy feliz. Pero pronto empezarían los problemas: obesidad, caries, enfermedades del corazón ... y la factura sanitaria se dispara. Las tiendas de chuches echan el cierre y van al paro. Los restaurantes de comida rápida protestan porque la gente prefiere atiborrarse de chuches que son gratis que pagar por otros productos. Muy pronto la supuesta felicidad que GLUCOSA SA trae a la sociedad no compensa los problemas. Y éstos ya no se arreglan con más chuches. Pues al igual que las chuches, es el dinero y la empresa en lugar de GLUCOSA SA es el Banco Central Europeo. Podría crear y regalar dinero a todos los europeos. No le cuesta nada. Pero eso sólo traería problemas. **El objetivo fundamental del BCE es que**

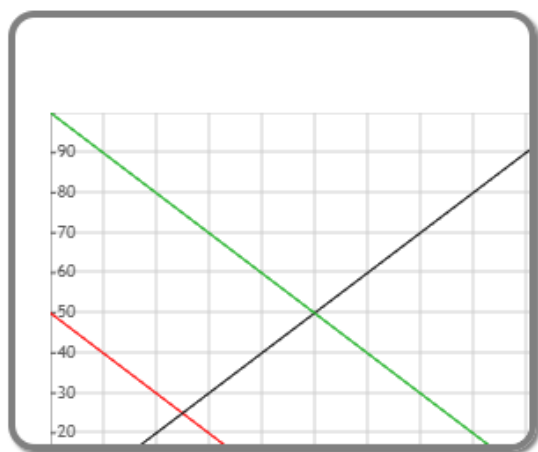
los precios sean estables y la forma que tiene de conseguirlo es encareciendo o abaratando el precio del dinero, esto es, el interés.

8.1 Política monetaria expansiva



Con esta política se consigue bajar el precio del dinero, fomentando el crecimiento económico y la creación de empleo. Los instrumentos que usa el BCE son los anteriores: inyectar liquidez, bajar el coeficiente de reservas o la facilidad de crédito. Al disminuir el precio de un producto (en este caso el precio del dinero), se consigue un aumento en la demanda y la curva se desplaza a la derecha (más cantidad a menor precio). En el dibujo de la izquierda, de la línea roja a la verde. Como todo, tiene su lado oscuro: la temida subida de precios (la inflación)

8.2 Política monetaria contractiva



Esta política es justamente la contraria a la anterior. El efecto fundamental que tiene es el de reducir la inflación. Igualmente se usa el coeficiente de reservas (en este caso se aumenta), se drena liquidez y en vez de la facilidad de crédito se usa la de depósito. En este caso, al aumentar el precio del dinero se consigue una disminución en la demanda y la curva se desplaza a la izquierda (menor cantidad a mayor precio). En el dibujo de la izquierda, de la línea roja a la verde. Como todo, tiene su lado oscuro: la disminución de la actividad

económica y la subida del desempleo.

Como ya estudiaste anteriormente, en ambos casos se llega a un nuevo equilibrio en el mercado, con una mayor cantidad a menor precio en un caso y a una cantidad inferior pero con mayor precio, en el otro. Y como has visto, ambas políticas tienen efectos positivos y negativos. El BCE debe buscar un difícil equilibrio entre ambas políticas.

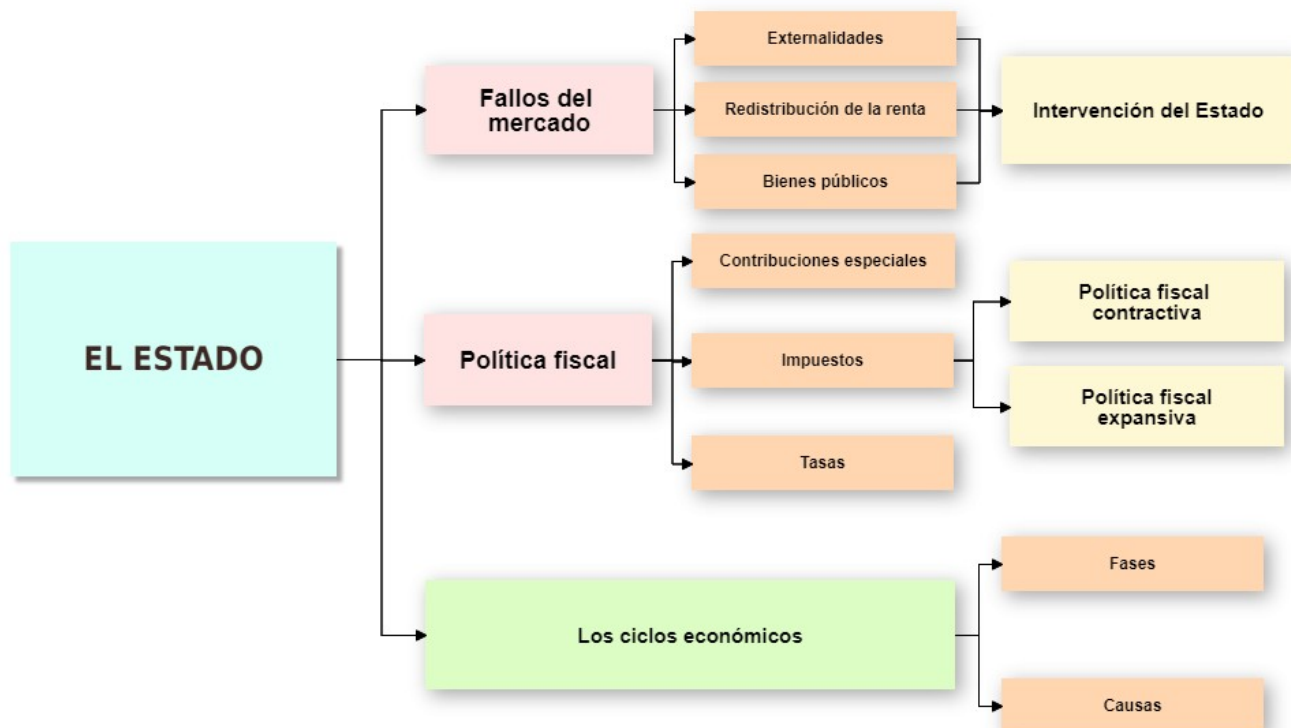
TEMA 8

EL ESTADO. LA POLÍTICA FISCAL

Ya estudiaste en el tema 2 que la economía de mercado tiene fallos. También los tiene la mixta, que es la nuestra, aunque ahí está el Estado para aminorar o eliminar dichos fallos. Veremos cuáles son y cómo mediante la política fiscal y los tributos, el Estado actúa. Por último veremos los ciclos que Marx ya predecía en el capitalismo y que tanto afectan a nuestro sistema económico. En este tema estudiaremos:

1. Los fallos de mercado.
2. La política fiscal.
3. Los tributos.
4. El presupuesto.
5. Los ciclos económicos.

EL ESTADO Y LA POLÍTICA FISCAL





En la fecha que escribo estos apuntes, estamos aún saliendo de la peor crisis sanitaria de éste siglo, aunque sólo llevamos 20 años. Las epidemias no son nuevas y en el año 541 se llegó a decretar en Bizancio el confinamiento forzoso y aislamiento total (¿os suena?). La economía se derrumbaba ya que los artesanos dejaban sus ocupaciones. Pero el Estado fue incapaz de organizar servicios esenciales salvo la vigilancia del ejército en las calles (seguro que algún ciudadano 'sesudo' se escaparía del confinamiento o saldría a la calle a protestar).

Por suerte, hoy todo eso ha cambiado (bueno, lo de protestar no) y el Estado puede intervenir de múltiples maneras.

En el siglo XXI todo es muy diferente. El Estado interviene en éstas y otras situaciones pues su papel ya no se limita a tener un ejército y recaudar impuestos. Ahora interviene en numerosas esferas de la economía. Algo hemos avanzado.

El Estado actualmente tiene un papel muy activo, porque es un agente económico junto a familias y empresas y además establece el marco legal en el que operan los agentes económicos, interviene corrigiendo los fallos de mercado que ahora veremos, tiene un importante papel estabilizador en los ciclos económicos como el actual, en el que invierte ingentes cantidades de dinero para estimular la economía y además, cara a preservar el Estado del Bienestar, con la política fiscal, tiene un importante papel redistribuyendo la renta de aquellos que tienen más altos ingresos a los grupos más necesitados.

1. Los fallos del mercado

Adam Smith propugnaba el liberalismo económico. Con su mano invisible indicaba que el mercado se regula por sí sólo. Pero, no siempre es así. Sin una sanidad pública fuerte, la situación durante el COVID19 habría sido muy diferente. En un país tan capitalista como EEUU se ven los resultados. La gente no se hacía pruebas porque había que pagarlas e iba a trabajar porque en caso de no hacerlo, sería despedido o no cobraría. Tuvo finalmente que intervenir el Estado pagando de su bolsillo los tests, que las compañías sanitarias privadas se negaban a costear.

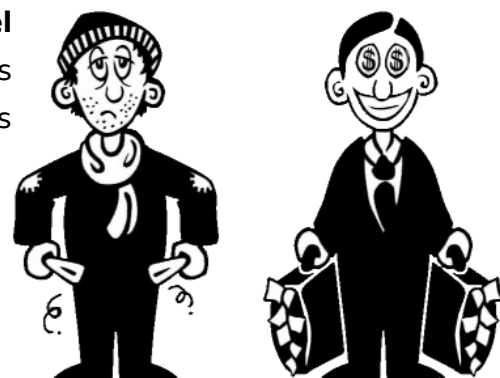
Se entiende por **fallo de mercado**, la situación que se produce en una economía cuando el mercado suministra un bien o servicio de forma ineficiente, ya sea porque el mercado suministre más o menos cantidad o porque simplemente, no lo suministra. El término fallo del mercado, al parecer, fue acuñado por F. Bator en 1958 en su artículo "The Anatomy of Market Failure", publicado en el Quarterly Journal of Economics. Los fallos más importantes son los siguientes.

1.1 Desigual distribución de la renta

Los pobres son cada vez más pobres y los ricos, cada vez más ricos. Durante los 3 meses de Estado de Alarma, mientras la mayoría de la población no hacía más que temer por su trabajo y sus ahorros, los millonarios en España han aumentado su enorme capital en más de un 15%. Pero ésto ha ocurrido a nivel mundial. Y parece ya imparable. Muchas veces oímos sobre Amancio Ortega o Bill Gates. Son personas físicas muy conocidas y que en muchas ocasiones donan parte de su patrimonio a causas benéficas. El problema es que hay personas jurídicas que son mucho más ricas o manejan mucho más patrimonio totalmente desconocidas. BlackRock es la gestora más importante del mundo con 6,4 billones de euros en activos bajo gestión, casi cinco veces el producto interior bruto (PIB) de España. Y si el dinero es poder, BlackRock tiene muchísimo poder. Las personas con mayor riqueza pueden reorientar el mercado pues están dispuestos a pagar mucho más que aquellos más necesitados. El caso más claro es el de las enfermedades raras. Los laboratorios no invierten en encontrar la cura simplemente, porque no les sale rentable.

Además, los impuestos a las clases ricas son a veces, casi ridículos. No es sólo cuestión de política es cuestión de la enorme libertad de movimientos del capital. Los ricos tienen muchas facilidades para mover su dinero allá donde menos paguen. EL resto, no podemos hacerlo. Muchos economistas hablan ya de poner un impuesto planetario a los más ricos. Por ahora, es sólo una utopía pero sin duda, es algo necesario.

Por otro, el mercado distribuye generalmente la renta según su aportación al proceso productivo y su productividad. Pero muchas personas por muchos motivos están fuera del mercado laboral. El Estado intenta por un lado, proporcionar **igualdad de oportunidades a todos**, mediante educación gratuita y de calidad, además de otorgar **ayudas y subvenciones** a personas más necesitadas y **reorienta el mercado** para aquellos productos donde las personas con menos recursos están en desventajas, como el caso de los medicamentos.



Una externalidad es un coste o beneficio que no se asigna a un bien y que por tanto, no aparece reflejado en el sistema de precios.

Puede ser **positiva o negativa**, aunque las segundas son las más habituales. Un ejemplo de positiva es una vacuna o tener un colegio cerca de tu casa. Eso hace la vida escolar mucho más cómoda y en algunos casos, las casas cercanas se revalorizan. Un ejemplo de negativa, es el bar que está debajo de la casa de mis padres, que además de estar ahí 'la mar de fresquito' hace molestos ruidos a todas horas, no sólo clientes, sino los mismos trabajadores moviendo las sillas a altas horas de la madrugada (se nota que me tienen harto). Además, éste ejemplo vale estupendamente para diferenciar entre **externalidad en el consumo y en la producción**. Las primeras se hacen al consumir el bien o servicio. En el caso del bar, mientras se tapea. A los españoles nos encanta gritar. A los andaluces más aún. No nos damos cuenta de que es molesto e incluso una falta de educación. Las segundas, son en la producción del bien o servicio, como el descuidado camarero que tira las sillas a las 2 de la mañana de extremo a extremo del bar como si estuviese jugando al baloncesto con ellas.

En todos estos casos, el coste no se asume por la empresa. No compra sillas que no hagan ruido, no tiene el suelo apropiado o simplemente, no le paga los 10 minutos que tardaría el camarero si tuviese que poner las sillas de manera civilizada. Al coste del producto habría que sumarle el coste externo y así obtendríamos su auténtico valor. El Estado interviene intentando reducirlos mediante:

Regulando la externalidad: bien prohibiendo o limitando su consumo o producción. Así no se puede fumar en ciertas zonas o los bares tienen horarios de cierre.

Internalizando la externalidad: con este juego de palabras, se quiere decir que se pone un precio que aumente el precio del producto y reduzca la externalidad, como licencias por emitir CO2.

Mediante impuestos y tasas por el coste social causado, como el impuesto sobre el tabaco y alcohol.

Los bienes públicos

El servicio de bomberos en EEUU es DESASTROSO. El 70% de los bomberos son voluntarios y trabajan en otras cosas, además de pagar de su bolsillo su equipamiento. Ver para creer. La razón es la mentalidad americana de no intervención del Estado. Así, florecen empresas privadas apagaincendios, impensables en nuestro país. En cualquier caso, si al lado mía

tuviese una persona de alto poder adquisitivo, yo ni molestaría en llamar ante un incendio en un bosque cercano. Esperaría a que lo hiciera él y así yo me beneficio gratuitamente.

Un bien público son productos o servicios que el sector privado no ofrece por no ser rentables. Aquí entra en juego el Estado que los ofrece financiándolos a través de los impuestos. Ejemplos son la defensa nacional, sanidad, educación, alumbrado público, etc. Además, los bienes públicos cumplen dos características:

No excluyente: no se puede excluir de él al que no paga, como el ejemplo de los bomberos. Si la sanidad fuera privada, los que no pagan se beneficiarían de la buena salud del resto. Son los llamados *free riders*.

No rivalidad: la incorporación de un nuevo usuario no afecta a la valoración que tienen los usuarios sobre el mismo (hasta cierto punto claro). El ejemplo es la carretera. Que haya uno coche más o menos nos pasará desapercibido.

2. La política fiscal

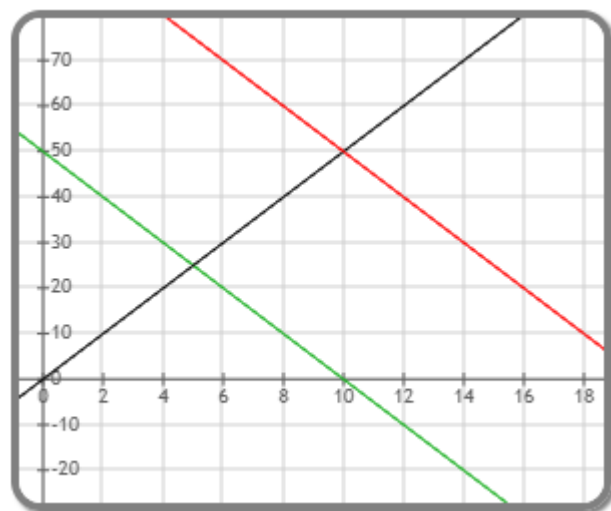
El Estado tiene a su alcance varias herramientas para desarrollar su política económica. Desde que España tiene el euro como moneda, la política monetaria ya no es una opción. Entre las que le quedan, sin duda la fiscal es la más importante. La política fiscal son los impuestos que se recaudan y la forma de gastar dichos impuestos. Por tanto, tiene dos variables: **los ingresos públicos** (impuestos) y **los gastos públicos**.

La política fiscal no es exclusiva de la Administración Central. Una parcela de ésta corresponde a las Comunidades Autónomas y Ayuntamientos e incluso a la Seguridad Social. Vamos a ver también que en función de cómo se aplique hay dos políticas fiscales: una contractiva y otra expansiva, de manera similar a la política monetaria vista en el tema anterior.



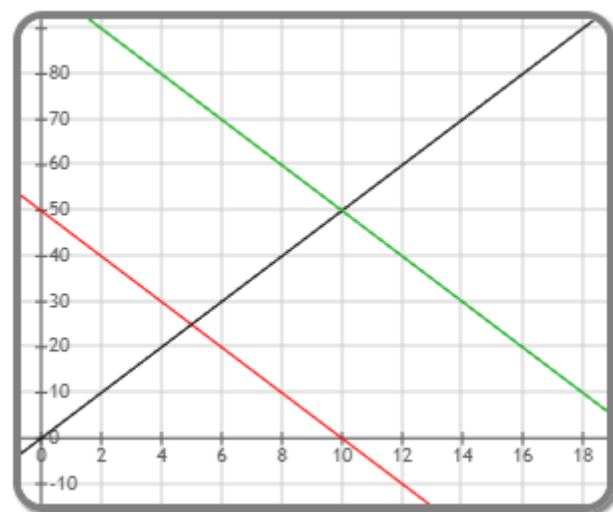
2.1 Política fiscal expansiva

Es una política que se aplica en periodos donde la actividad económica disminuye (se suele decir se enfría). Así el Estado actúa en una doble vertiente: disminuyendo los impuestos y aumentando el gasto público aumentando la DA (demanda agregada) que pasa de la línea verde a la roja, ya que la renta disponible aumenta y con ella el consumo y la inversión. Aumenta la producción y el empleo pero como aspecto negativo, los precios también aumentan.



2.2 Política fiscal restrictiva

Esta política es justamente la contraria a la anterior. El efecto fundamental que tiene es el de reducir la inflación. Igualmente se usa la combinación de aumentar impuestos y disminuir el gasto y se usa en periodos de mucha actividad económica (se calienta, se dice) con aumento de precios. En este caso se consigue una disminución en la demanda agregada y la curva se desplaza a la izquierda. En el dibujo de la izquierda, de la línea roja a la verde. Como todo, tiene su lado oscuro y muy importante como es la disminución de la producción y sobre todo el empleo, aunque también bajan los precios.



3. Los tributos

Muchas veces se habla impropriamente de impuestos cuando nos queremos referir a tributos. Se hace, porque de los tributos que pagamos, los más importantes son los impuestos. Pero como todos queremos hablar con propiedad, vamos a explicar que son exactamente cada uno de ellos. Llamamos **tributo** a todo dinero que pagamos al Estado y

que vale para sufragar el gasto público. Dentro de los tributos, los más importantes que tenemos son:

3.1 Impuestos

Impuestos: es una cantidad que pagamos de manera obligatoria y sin contraprestación de la administración. Puede ser directo, si pagamos por nuestro patrimonio personal (IBI) o indirecto, si pagamos por consumir o usar algo (IVA).

Impuestos directos:

IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas). Es el más importante del país y se paga por obtener algún tipo de ingresos. Se calcula sobre un porcentaje de la renta que ganan. Así, las empresas todos los meses descuentan de las nóminas la cantidad de impuesto a pagar y lo transfieren al Estado. Al final de año se hace el cálculo de si lo pagado realmente corresponde con lo que se debería haber pagado y puede salir a devolver o a ingresar. Es rarísimo que salga a cero.

IS (Impuesto sobre Sociedades). Es un impuesto que se aplica a los beneficios de las sociedades. Éstas deben pagar un porcentaje fijo de sus beneficios (25%), aunque en realidad siempre es bastante menos que dicha cantidad por distintas reducciones. Normalmente es bastante inferior al IRPF.

IBI (Impuesto sobre Bienes Inmuebles). Se tributa por tener un inmueble (casa, local, terreno). Se paga un porcentaje del llamado valor catastral (un valor estimado por el ayuntamiento). Es un impuesto municipal.

IVTM (Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica). En este caso se tributa por tener algún tipo de vehículo y se tributa sobre el tipo y cilindrada. Es también municipal.

ISD (Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones). Es el famoso impuesto que algunos llaman sobre la muerte. Se tributa por heredar bienes o donar a terceros. En realidad, en la mayor parte de España sólo se tributa por heredar importantes cantidades de dinero. Los impuestos que se pagan por herencias, se siguen pagando (plusvalía o ITPyAJD). En los últimos años, en Andalucía, por ejemplo, se ha elevado la cifra del caudal hereditario exento, lo que ha beneficiado a las grandes fortunas.

ITPyAJD (Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados). Son en realidad dos impuestos pero reunidos en uno. Se paga por

transmitir un elemento del patrimonio o bien, un acto jurídico documentado oficialmente (lo que pagamos en notaría).

Impuestos indirectos:

IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido). La estrella de los impuestos, pues se paga por consumir cualquier bien o servicio. Hay tres tramos en función del producto que se consume y puede ser del 4%, 10% o 21%. En muchas ocasiones se esconden subidas de impuestos cambiándole el IVA a algunos productos.

IE (Impuestos Especiales). Son impuestos que se aplican sobre bienes escasos o cuyo consumo tiene efectos negativos sobre la salud o medio ambiente. Es una forma de corregir la externalidad que producen. Algunos de estos bienes son el tabaco, el alcohol o la gasolina.

3.2 Tasas

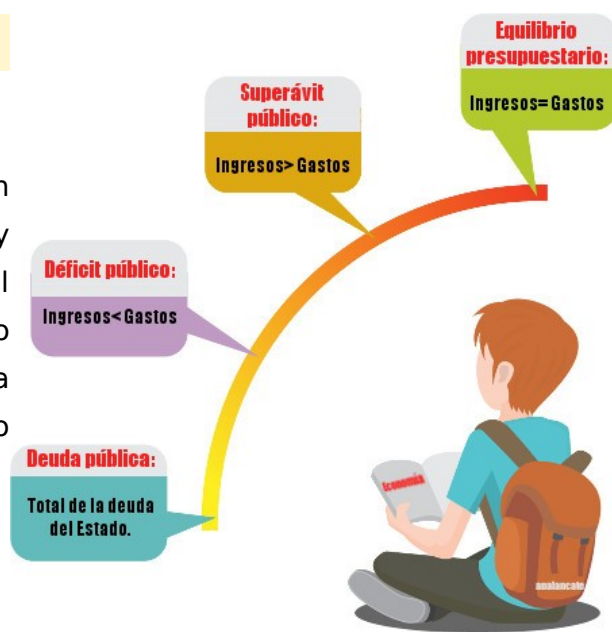
Tasas: es una cantidad que pagamos de manera voluntaria y con contraprestación de la administración. Por ejemplo para examinarte de la PEVAU pagarás una Tasa. Puedes optar por no examinarte y así no pagas.

3.3 Contribuciones especiales

Contribución especial: es una cantidad que pagamos de manera obligatoria y con contraprestación de la administración. Por ejemplo si tienes un campo y ponen alumbrado o alcantarillado, estarás obligado a pagar por ello.

4. El presupuesto

Todos los países cuentan anualmente con un presupuesto donde aparecen reflejados los ingresos y gastos del Estado. Es un presupuesto a veces de difícil negociación, porque debe ser aprobado por el Congreso y el partido gobernante no siempre tiene mayoría absoluta. De no aprobarse puede hacer caer el gobierno



aunque en teoría, simplemente se prorroga el presupuesto del año anterior. El presupuesto no se cumple nunca, por muchos motivos. Si tú haces un presupuesto anual, difícilmente lo cumplirías. Imagínate una nación al completo. No obstante se busca que finalmente haya cierto equilibrio. Vamos a ver que situaciones pueden aparecer:

Equilibrio presupuestario: los ingresos se corresponden con los gastos públicos. Desde la democracia jamás se ha conseguido, aunque tampoco antes.

Déficit público: es el caso de que los gastos son mayores que los ingresos. Lo más habitual y la solución es financiarlos con deuda (traer riqueza futura para pagar la presente). Además, conforme el déficit aumenta, va engordando año a año la deuda del Estado o **deuda pública**.

Superávit público: El caso contrario y lo deseable para cualquier administración. En España rara vez se ha conseguido, salvo durante la Primera Guerra Mundial por razones evidentes.



5. Los ciclos económicos

¿Nunca te has preguntado por qué hay días que tienes muchas ganas de estudiar economía (la gran mayoría) y otros que sólo te apetece tirarte en el sofá?. La vida es un vaivén de subidas y bajadas. La economía no se libra de ella. Ya lo predijo Marx cuando dijo que el capitalismo era fuente de crisis cíclicas. A veces se está arriba y otras, abajo.

Unciclo económico es una fluctuación en las variables macroeconómicas, fundamentalmente el PIB, pero siempre acompañada por el resto de indicadores (renta nacional, consumo, gasto privado, inversión, etc.). Se caracteriza por periodos de expansión

seguidos por otros de contracción. Como hemos dicho, la variable más usada para medir los ciclos es el PIB.

5.1 Fases de los ciclos económicos

Todos los ciclos pasan por una serie de fases, de mayor o menor duración en función de las causas que producen ese ciclo. Actualmente, estamos saliendo del confinamiento del COVID19 y estamos en lo que ya es seguro, el inicio de la recesión: subida del desempleo, cierre de empresas, poca inversión, etc. En el siguiente gráfico puedes ver las fases de los ciclos y sus características. Puedes empezar por cualquiera de ellas y luego sigue el sentido de las agujas del reloj.



Cuando hablamos de ciclos hay que tener en cuenta que podemos referirnos a ciclos que afectan a toda la economía, ya sea de un país, grupo de países o un ciclo global o sectorial, cuando afecta sólo a un sector de la economía de un país. Conforme aumenta la globalización, la economía se hace más interdependiente y los ciclos alcistas y bajistas se contagian a la economía de otros países. Antes se decía que cuando EEUU estornuda, el resto se resfría. Ahora, habría que meter a China pero, cuando cualquier país importante entra en crisis, afecta a la economía en mayor o menor medida.

5.2 Causas de los ciclos económicos

En ocasiones es fácil determinar la causa que provoca un ciclo alcista o bajista. En la crisis del COVID19 la causa está muy clara. Y tiene un tamaño microscópico. En cierta manera, nos ha dado un baño de realidad aunque seguramente y lamentablemente, pronto se olvide. La gran crisis sanitaria anterior, pasó muy desapercibida pues mientras, se vivía la I Guerra Mundial y además, los contendientes no informaban de las muertes provocadas por el virus (sólo España lo hacía, de ahí que se le llamara gripe española).

Explicación clásica de los ciclos. los economistas clásicos eran férreos defensores del mercado y en el ajuste de la oferta y la demanda. Por tanto, éstos se solucionan por sí solos mediante un descenso de precios y salarios, dejando al Estado con el pírrico papel de

fomentar la competencia entre empresas y trabajadores para ir ajustando precios y salarios. Para éstos, la causa última de los ciclos son desajustes en la oferta debida a variaciones en la productividad causadas por avances tecnológicos.

Explicación keynesiana de los ciclos. Si los clásicos le echaban la culpa a la oferta, los keynesianos se ceban con la demanda, debido a causas psicológicas (miedo ante el futuro, etc) o monetarias (escasa oferta monetaria). Así, el ahorro ante el futuro produce empobrecimiento de la población. Le llamaron la paradoja de la frugalidad. La conclusión es que el Estado debe actuar mediante políticas fiscales y monetarias, como ya has visto en temas y apartados anteriores.

El COVID19 ha puesto contra las cuerdas a la economía mundial. En la crisis del 2008 (te aconsejo que veas la película *La gran apuesta*), era una crisis de oferta. La burbuja inmobiliaria alentada por los bancos para obtener ingentes beneficios, explotó en EEUU y contagió al resto de países. España fue rescatada (técnicamente se rescató al sistema bancario pero la deuda que provocó es de todos los ciudadanos) y se actuó no de la mejor manera pues se transfirió dinero público al sistema financiero con la idea de que éste, llegara a la demanda lo que no llegó a ocurrir pues los bancos no trasladaron las facilidades financieras que recibían a los ciudadanos. La crisis de oferta derivó en una crisis de demanda que afectó a la economía durante muchos años.

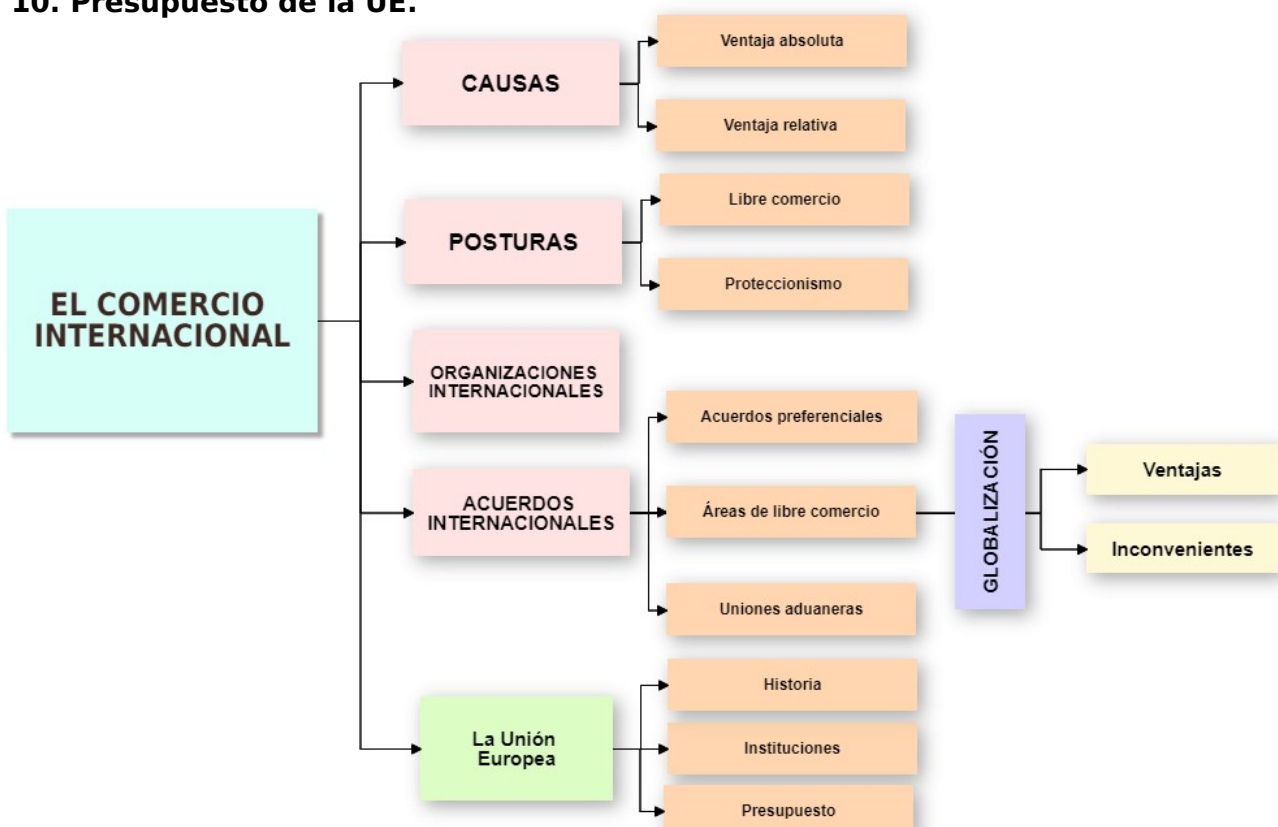
La crisis del COVID19 es de oferta y de demanda. Las empresas han dejado de producir durante varios meses y muchas de ellas han cerrado o están en proceso de hacerlo, a pesar de la medidas que se han implantado para evitar quiebras masivas. También es de oferta pues muchos temen por su trabajo y por el futuro y han bajado el consumo. Muchos sectores han salido muy perjudicados (turismo, transporte, inmobiliario), pero una lección se aprendió y es que en esta ocasión, hay muchas medidas encaminadas a revitalizar la demanda (plan de ayuda a la compra de coches, renta mínima, etc.). El tiempo dirá si ha funcionado o no.

TEMA 9

EL COMERCIO INTERNACIONAL

En el penúltimo tema del año veremos cómo la economía se abre al exterior. Estudiaremos el comercio internacional, las causas y las diversas teorías. Dentro de las organizaciones internacionales veremos la que más nos afecta y a la que pertenecemos: la Unión Europea, su historia, sus principales instituciones y el presupuesto que ésta maneja. Por tanto, veremos los siguientes puntos:

1. El comercio internacional.
2. Teoría de la ventaja absoluta y la ventaja relativa.
3. Proteccionismo vs Librecomabismo.
4. El mercado de divisas.
5. Organizaciones internacionales.
6. Las uniones comerciales.
7. La globalización.
8. Historia de la Unión Europea.
9. Principales instituciones de la UE.
10. Presupuesto de la UE.



1. El comercio internacional



El comercio internacional siempre ha existido de una u otra forma. Colón descubrió América buscando otra ruta para las molucas, fuente de especias y por tanto, de riqueza. Cuando vino de vuelta no trajo oro y plata. Trajo las codiciadas especias.

¿Y que contar de la porcelana china, la seda o el té?. Quizás leíste anteriormente que China exportaba todo esto al todopoderoso imperio británico. China, no necesitaba

nada por lo que sólo recibía oro y plata inglés. La balanza era tan desfavorable a Inglaterra que llenó de opio toda China, producto que Inglaterra producía muy barato en territorios asiáticos de su propiedad. El imperio británico convirtió a los chinos en adictos al opio. Un país entero drogado gracias a la Reina Victoria. Los chinos no trabajaban y sólo se preocupaban de buscar recursos para comprar opio. El gobierno chino se rebeló y la llevaron a las dos Guerras del Opio. China perdió. No sólo tuvo enormes consecuencias de salud y económicas. También perdió la isla de Hong Kong.

Parece que la historia le devolvió la jugarreta a Inglaterra. A finales del siglo XX recuperó con creces lo que Inglaterra se quedó. Pero, esa es otra historia.

Muchos estudiantes (seguro que tú no), confunden el comercio internacional con el comercio exterior. El comercio exterior es el intercambio de un país con los demás. El **comercio internacional** se refiere al intercambio de bienes y servicios entre todos los países del mundo. Implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago. Por tanto, tiene un sentido mucho más global.

¿Cuáles son las causas del comercio internacional? Históricamente el comercio se ha debido a importar mercancías que no podían (o sabían) ser fabricadas por carecer de la materia prima necesaria. Antiguamente muchas materias primas sólo podían obtenerse en sus países de origen (corcho, especias, seda, etc.). Hoy en día las materias primas son algo secundario. En España se puede fabricar prácticamente de todo y sin embargo fabrica productos muy concretos.



No more opium



2. Teoría de la ventaja absoluta y la ventaja relativa

2.1 Teoría de la ventaja absoluta

Supongamos que tenemos dos civilizaciones, la terrestre y la venusiana. En la Tierra podemos hacer bien 100 unidades de A o bien 100 unidades de B. En Venus, pueden hacer 50 de A o 200 de B. Fácilmente podemos calcular mentalmente la FPP de la Tierra y de Venus. La Tierra tiene ventaja absoluta en A y Venus en B. Si cada planeta se dedica a hacer aquello que mejor se le da y luego se intercambian ambas civilizaciones salen ganando.

Puesto que la Tierra tendría 100 de A y Venus 200 de B, podemos cambiar 50 de A por 100 de B. Tras el intercambio, los terrestres tendríamos 50 de A y 100 de B. Los venusinos tendrían 50 de A y 100 de B. Ambas combinaciones serían imposible de alcanzar sin intercambio pues estarían fuera de sus FPPs. Esta teoría explica por tanto que exista el comercio internacional.

2.2 Teoría de la ventaja relativa

Volvamos al ejemplo anterior. Gracias a un nuevo invento, en la Tierra podemos hacer bien 100 unidades de A, bien 200 de B. La FPP es ahora la línea que une (100,0) y (0,200). Pero Venus, ha sufrido el impacto de un meteorito que hace que sólo puedan hacer 50 de A y 150 de B.

Ahora la Tierra tiene ventaja absoluta en A y B. Pero si cada uno se especializa en lo que se le da mejor (ventaja relativa) ambos vuelven a salir ganando con el comercio. La Tierra podría hacer 100 de A y Venus 150 de B pues es comparativamente, lo que mejor se le da. Así la Tierra puede cambiar 50 de A a cambio de 125 de B. La Tierra tendría finalmente 50 de A y 125 de B y Venus tendría 50 de A y 25 de B. Ambos puntos fuera de sus FPP por lo que han salido ganando.

Es otra teoría que también puede explicar el comercio internacional.



En definitiva, **la ventaja absoluta** de un país sobre otro se produce cuando es capaz de producir un determinado bien, usando menos recursos o bien producir más bienes usando los mismos recursos. En esta situación, a cada país le interesa especializarse en producir ese bien e intercambiar sus excedentes por otros productos que produzca peor. Por otro lado, **la ventaja relativa** se produce cuando en un país, el coste de renunciar a ese bien es más pequeño que el coste que tendrán otros países por renunciar a él. De la misma manera, el país se especializará en ese bien para intercambiar el excedente.

3. Proteccionismo vs Librecombinismo

El comercio internacional se debate actualmente entre estas dos posturas y son fuente de enormes conflictos pues en ocasiones vacilan en función del viento político que las promueve. Así, EEUU tras defender durante muchos años el librecombinismo (cuando las corrientes les eran favorables), tras la llegada de Trump al poder ha intentado establecer medidas proteccionistas, en gran parte debido a la feroz competencia China.

3.1 El librecombinismo

Los librecombinistas son partidarios del libre comercio sin ningún tipo de barrera ni impedimento. La idea es que a mayor competencia, mayor eficiencia. Básicamente es lo que propugnaba Adam Smith con su *mano invisible del mercado*.

Las ventajas del proteccionismo es la mejora de la eficiencia como ya hemos dicho, una mayor variedad de productos a disposición del consumidor, mayor competencia (y por

tanto precios más bajos) además de ayudar a crear una conciencia de comunidad global.



3.2 El proteccionismo

El mercantilismo propugnaba las exportaciones como fuente de riqueza. Había que exportar mucho e importar poco, por lo que fueron los primeros proteccionistas. Con la Revolución industrial no fue a menos sino a más, ya que los empresarios querían proteger su producción a toda costa.

Las medidas proteccionistas que imponen los países se encaminan a defender sectores que el país considera estratégicos, el empleo o sectores muy perjudicados por la competencia nacional. La medida más sencilla es poner aranceles en forma de porcentaje sobre el precio del producto. No obstante, hay muchos acuerdos comerciales que limitan los arances por lo que éstos se esconden como ayudas o subsidios a la exportación y que en muchas ocasiones acaban en los tribunales. En otras ocasiones el sistema de protegerse frente al mercado exterior es la imposición de cuotas.

4. El mercado de divisas

Muy relacionado con el comercio internacional está el mercado de divisas. Cuando compras un producto en una página web por ejemplo, estadounidense, estás comprando y pagando en dólares o sea, en una divisa extranjera. Y no valen lo mismo (1 dólar no es 1 euro). Hay una tasa de cambio entre monedas que fluctúa en función de la oferta y demanda pues no deja de ser un mercado. Si las empresas o las familias o incluso los estados piden dólares la moneda se fortalecerá y su precio subirá.



Por tanto, si vas al banco y pides dólares, te los suministran. O yenes si vas a Japón o ...otras muchas monedas. Son monedas convertibles. Pero si vas al banco y pides dirhams para viajar a Marruecos te dirán que no pueden dártelas. Que las cambies directamente en Marruecos.

De las más de 170 monedas en el mundo, sólo 13 son convertibles: Dólar estadounidense, Euro, Libra Esterlina, Yen Japonés, Franco Suizo, Dólar canadiense, Dólar australiano, Dólar neozelandés, Corona sueca, Corona danesa, Corona noruega, Yuan chino y Rublo ruso. Se

necesitan varias condiciones para que la moneda sea convertible. La primera la no intervención del Estado en el mercado, que tenga una estructura financiera sólida, libertad de tenencia de moneda y libertad de movimiento en el mercado de divisas. Muy pocas lo cumplen.

5. Organizaciones internacionales

Son muchas las organizaciones que de una u otra forma intervienen para regular o impulsar el comercio internacional. Vamos a ver las más importantes.

5.1 El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial

Tras la Segunda Guerra Mundial, los países se reunieron para evitar una nueva guerra y no repetir los errores anteriores. Así apareció la ONU en 1945 y junto a ésta, el FMI y el Banco Mundial como organismos dependientes de la Organización de Naciones Unidas. Entre las funciones del FMI está la de fomentar la cooperación económica internacional y el desarrollo del comercio, afianzar la estabilidad financiera y promover un crecimiento económico sostenible junto con una elevada tasa de empleo.



WORLD BANK GROUP

Paralelamente tenemos al Banco Mundial, cuya principal actividad es la ayuda a países en desarrollo que necesitan apoyo económico a través de préstamos o créditos.

5.2 El GATT y la Organización Mundial del Comercio

El GATT significa (en el idioma de Cervantes) *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* y no era otra cosa que una serie de acuerdos firmados en 1948 de manera provisional para regular el comercio. Desde 1948 hasta 1994, el GATT estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. A pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional.

La creación de la OMC, el 1º de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan además el comercio de servicios y la propiedad intelectual. Por fin desaparece el GATT. Sería provisional, pero duró casi 40 años. La OMC es la única organización internacional que se ocupa de las normas globales que rigen el comercio entre los países. Su principal función es garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles. Formada por 164 países funciona como árbitro en caso de conflictos de comercio internacionales.

5.3 La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es un organismo de cooperación internacional, compuesto por 38 estados,³ cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. La OCDE fue fundada en 1961 y su sede central se encuentra en París (Francia). A la reunión inicial acudieron 20 países y buscaba la paz duradera y la reconstrucción de los países más afectados por la Segunda Guerra Mundial ayudados por el Plan Marshall.

En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y colaborar a su desarrollo y al de los países no miembros.

Conocida como «club de los países ricos» y teniendo en cuenta que existen 194 países, los 38 miembros de la OCDE representan aproximadamente el 50% del PIB.

Por otro lado, la deflación tampoco es nada buena. Al bajar los precios, los consumidores no compran esperando que sigan bajando. Los empresarios venden todo su stock para intentar mantener cierto beneficio y deciden dejar de invertir, entrando en un círculo vicioso del que es difícil salir.



6. Las uniones comerciales

El libre comercio a nivel mundial no existe y difícilmente existirá porque la coyuntura internacional lo hace simplemente imposible. En la Unión Europea tenemos libertad de movimiento de mercancías y personas y no es raro que aparezcan protestas o denuncias a algunos países por ayudas encubiertas a ciertos sectores (como le ha pasado a España). La llegada de Trump al poder ha supuesto un retroceso del libre comercio con su política de aranceles. Muchos productos españoles han sido perjudicados y han bajado enormemente sus exportaciones. Si existen zonas y acuerdos más o menos locales sobre libre comercio o acuerdos puntuales, pero nada a nivel global. Son los siguientes:

6.1 Acuerdos preferenciales

Se trata de acuerdos específicos entre dos países o grupos de países para favorecer el comercio, eliminando algunas barreras para productos concretos o bajando su cuantía. Cambian frecuentemente, ya que algunos se derogan y otros entran en vigor. Es por ello que todas las organizaciones comerciales disponen de listados de todos ellos a la hora de exportar o importar mercancía.

6.2 Áreas de libre comercio

Son zonas donde se eliminan las barreras arancelarias entre varios países pero se mantienen con terceros. Un ejemplo es el área de libre comercio entre México, Canadá y EEUU (NAFTA) o AfCFTA en África o AFTA en Asia. Como ves, la mayoría están en países en vías de desarrollo, siendo Latinoamérica una pionera en este caso, cuyos antecedentes se remontan a 1920. El problema que tiene es que no tienen un arancel común con respecto a terceros. Es decir, que si exporto boniatos a esa zona, podría intentar introducirlos por el país donde menos me cobren y luego moverlos libremente entre ellos. Es por eso, que existen normativas para impedir esto. También está el problema de dónde se fabrica un producto. Si el boniato es español pero los pongo dentro de una cajita mona en una fábrica mexicana, ¿el producto es español o mexicano?. La respuesta no es nada fácil. De hecho, muchos de los productos que compramos *Made in Spain*, tiene poco de Spain y mucho de China u otros países.

6.3 Uniones aduaneras

Las uniones aduaneras son un paso más allá de las áreas de libre comercio, pues además de comerciar libremente dentro de ellas, tienen un arancel común con terceros países. Esto hace todo más fácil, pues una vez dentro de un país, cualquier mercancía se puede mover libremente, lo que no ocurre en las áreas de libre comercio. El problema que surge es la pérdida de soberanía nacional sobre los aranceles y es por eso, que son muy difíciles de instaurar. El más importante es la Unión Europea donde está España

7. La globalización



Cuando yo tenía 17 años, había una asociación que te ponía en contacto con gente de tu edad de toda España y la música, la comprábamos a través de una revista mítica llamada Discoplay. Tele teníamos la 1 y la 2 y los chinos o africanos, los conocíamos por fotografías. Eso, era lo más cerca que estábamos de la globalización. Ahora, puedes descargar un juego para el móvil alojado en Singapur y pagarle al dueño que vive en Australia. Compramos a China más cómodamente que en la tienda del barrio. El frutero es de Madrid y está casado con una italiana. El miércoles comemos en un chino y el viernes en un hindú. En nuestra tele tenemos el canal de Colombia, el Ruso o el venezolano. Y si queremos ligar, podemos conocer a un/a holandés/a con un click. Ésto, es la globalización.

En el mundo empresarial, la **globalización** es un fenómeno nacido de la facilidad de intercambios que existe actualmente a nivel global, proporcionando gran libertad de circulación de mercancías y de capitales. Podemos decir que el mundo está globalizado y aunque existen barreras, el proceso va en aumento. Como siempre es habitual, las barreras para las personas son mayores en los países pobres que en los ricos aunque es mucho menor en el capital financiero y físico. No es raro, que muchas empresas se planteen su mercado como uno global, sobre todo aquellas presentes en multitud de países.

La globalización tiene muchas ventajas pero también tiene no pocos inconvenientes.

Ventajas de la globalización: las ventajas para el empresario son muy claras ya que permite localizar su empresa en aquellos países donde el coste de los factores productivos es menor además de permitirle un mercado mucho más amplio que a nivel nacional, aprovechando las economías de escala. Para el consumidor, permite acceder a una oferta de bienes y servicios inimaginable hace unas décadas. Además, ayuda a redistribuir la pobreza y trasladar valores democráticos a países más pobres o con sistemas políticos más autoritarios. En gran parte, las revoluciones que han habido en muchos lugares del mundo, acabando con sistemas políticos muy asentados (como la primavera árabe) son fruto de la globalización.

Inconvenientes de la globalización: al localizar el empresario su producción o distribución en países más baratos, produce el fenómeno llamado deslocalización, lo que lleva a un aumento de paro en países antes industriales y al empeoramiento (salarios y derechos) de las condiciones laborales de éstos países. Aumenta además la desigualdad entre países y entre ricos y pobres en cada país. Los más poderosos, tienen a su alcance enormes oportunidades que los más pobres no tienen. De ahí, que muchos intenten huir a países más prósperos como el nuestro.

Uno de los efectos más preocupantes es el deterioro medioambiental. Valga con un ejemplo: nuestra basura tecnológica se mandaba a África como bienes de segunda mano donde acababan en enormes vertederos. Las empresas pagaban a empresas africanas o gobiernos un dinero que siempre era menor que el que les costaba su reciclaje.

Sin duda, las grandes beneficiadas de la globalización son las empresas internacionales cuyo capital supera ya al de muchos países, con gran capacidad de influencia en la sombra sobre éstos. Hace unos años, hubo un proyecto para poner en Madrid las Vegas europeo pero con muchas condiciones, como la de aplicar en éste recinto, leyes diferentes al resto de España. Lo sorprendente, es que el gobierno autonómico parecía dispuesto a aceptar tales condiciones.



TEMA 10

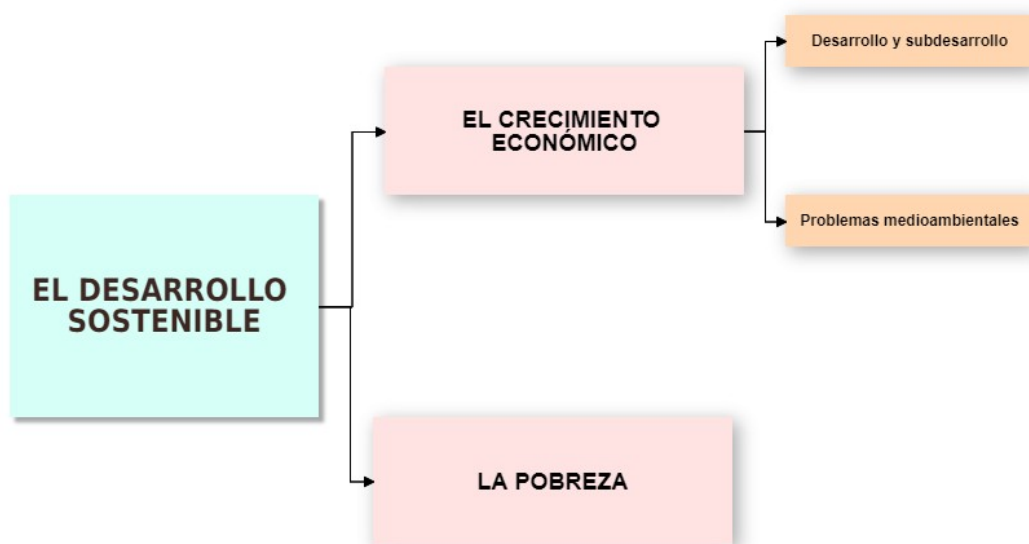
EL DESARROLLO SOSTENIBLE

El último tema es corto y sencillo, pero no por ello poco importante. Veremos el lado negativo del crecimiento económico y la necesidad actual de conseguir el llamado "desarrollo sostenible" junto con la pobreza que asola amplias zonas del planeta. Por ello, los apartados son sólo dos:

1. El crecimiento económico.

2. La pobreza.

EL DESARROLLO SOSTENIBLE



1. El crecimiento económico

La animación que tienes en la web (créditos: NASA-JPL/Caltech), muestra lo que significa el calentamiento global. Nuestro planeta parece enfrentarse a una crisis sin precedentes y que los gobiernos parecen ir posponiendo año tras año, mientras los científicos avisan de las terribles consecuencias. Muchos dicen que somos como la orquesta del Titanic, viendo como el barco se hunde poco a poco mientras, no paramos de consumir y comprar.

Lo cierto, es que el capitalismo actual está construido sobre la base del crecimiento. Para medir si una economía crece se suele tomar el PIB real (quitando el efecto de los precios). Si aumenta de un año al siguiente, podemos decir que hay crecimiento económico.

Son varios los factores responsables de éste crecimiento. En primer lugar están **los recursos naturales**. Antes era un factor determinante. Países como Kwait o Qatar, han basado su crecimiento casi exclusivamente en éste factor. España en cierta forma también ... entiéndase sol y turismo. Pero no es garantía. Venezuela es riquísimo y se encuentra en una crisis casi destructiva. Japón apenas tiene recursos (lo que le llevó a participar en la IIGM) y es una gran potencia. Así que hay que tener en cuenta otros como **la tecnología**, la **productividad** o **el capital humano**.



1.1 Desarrollo y subdesarrollo

Se suele hablar mucho de países desarrollados y subdesarrollados. Podemos decir que un **país desarrollado** es aquel que ha conseguido por un lado, un desarrollo económico importante. No sólo en crecimiento del PIB sino que dispone de un sistema económico moderno, con una importante base tecnológica y no dependiente del sector primario. Además del desarrollo económico, es importante en desarrollo social y humano, basado en el bienestar de la sociedad para lo que se pueden usar los índices que ya has estudiado (IDH, IGF, etc.). Por tanto, han alcanzado un elevado grado de industrialización y sus

habitantes disponen de alto poder adquisitivo. La mayoría se encuentran en el hemisferio norte: Europa, América del Norte, Japón, Australia, etc.

Por otro lado, tenemos un conjunto de **países subdesarrollados**, la mayoría en el hemisferio sur. Su economía se basa en el sector primario, poco industrializados, alta natalidad y graves desequilibrios económicos. La renta per cápita baja, una mala sanidad, una elevada desigualdad de las rentas y una esperanza de vida reducida, además de por unos escasos niveles de productividad, mano de obra sin cualificar y escasa tecnología. El capital físico y humano es escaso y en muchos casos, sus mentes más brillantes escapan a países desarrollados por lo que es la serpiente que se muerde la cola.



Por último tenemos un conjunto de **países en vías de desarrollo**. La economía de estos países se encuentra en un estado de transición, entre el subdesarrollo y las economías plenamente desarrolladas. Su renta per cápita está en la media y su economía tiene altas cifras de crecimiento. Este grupo está formado básicamente por los países del Sudeste Asiático y algunas naciones de África y América del Sur. En el mapa de la izquierda tienes a los países agrupados por colores. A más azul, más desarrollo.

1.2 Problemas medioambientales y desarrollo sostenible

El cambio climático es un problema global. En las distintas conferencias, llegar a acuerdos para reducir emisiones es imposible. Los países se tiran los trastos (y no para ligar) los unos a otros. Los más ricos dicen a los demás que reduzcan los índices como ellos piensan hacer. Los demás le dicen que lo harán, pero cuando alcancen el crecimiento de los primeros y alcancen la misma contaminación que los más ricos han provocado. El problema es que todos desean el crecimiento económico. Pero está construido sobre un modelo consumista insoportable para los recursos del planeta. Si el boli no pinta, lo tiro. ¿Y dónde va?. ¿Desaparece del planeta?. No. Si lo dejas a la vista, tu tatatatatatatatatatataranieto podrá verlo en el mismo estado que está hoy. Y lo heredará su tatatatatatatatataranieta. Y estará igual. ¿Y el plástico con el que forras tu libro de economía?. ¿Y el portátil que ya no funciona?. No todo se recicla. De hecho, se recicla muy poco. La mayor parte acaba en un vertedero. Las energías que usamos no todas son limpias. Seguimos creando energía a partir del carbón.

La obsolescencia programada consiste en crear bienes de consumo de mínima duración. Una vez acabada la vida útil, se obliga al consumidor a tirarla y comprar otra. Los vertederos están llenos de bombillas, cuando hace más de un siglo, construían bombillas que duraban toda la vida.

La pérdida de diversidad biológica es más que evidente. Muchas especies desaparecen poco a poco de nuestras vidas. Y si alguno cree que podemos sobrevivir sin insectos o que su pérdida no nos afecta, quizás debería leer e informarse algo más.

El crecimiento sostenible. algo de lo que estamos lejos de alcanzar, consiste en conseguir crecimiento económico salvaguardando el clima y los recursos del planeta. Puede ser utópico pero no es imposible. Gracias a internet, estás leyendo unos apuntes que, tan sólo hace unos años, habrían necesitado kilos de papel para poder hojearlos. Hoy, la información ya no se guarda en papel.

2. La pobreza

Podemos definir la pobreza como la escasez de recursos económicos para tener una vida digna. Es un problema complejo pues varía de un país a otro y posiblemente, las medidas que sirven en uno, no funcionan bien en otro. Algunos están en guerras perpetuas, otros tienen sistemas políticos inestables, otros apenas tienen recursos naturales, etc. Además, es una medida relativa y muy difícil de medir. No es lo mismo ser pobre en España que en Marruecos o Somalia. Esa es la razón de que cada año, muchos se jueguen la vida para llegar al continente europeo.

A nivel mundial se está dando un fenómeno aparentemente contradictorio. En los países más desarrollados, la brecha entre ricos y pobres aumenta pero si pensamos que cualquier tiempo pasado fue mejor, nos equivocamos. En 1800, la esperanza de vida era 37 años. No existía alcantarillado, ni medidas higiénicas y las enfermedades campaban a sus anchas. El 90% de la población era pobre y simplemente, sobrevivía. No sabían leer ni escribir y salir de la pobreza era imposible. Hoy, contamos con elevados índices de alfabetización, alta esperanza de vida y condiciones higiénicas y servicios impensables. No hace tanto, tener un coche era un sueño. Hoy, a nivel global, la población en extrema pobreza es inferior al 10%. En realidad, nunca hemos estado mejor que ahora. Quizás nuestra perspectiva se debe a que mucha población tiene formación mínima y aspira a estar al menos un poco mejor. Antes, era todo resignación.