

# TEMA 1: LA ECONOMÍA Y LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

## ÍNDICE

<b>1. LA ECONOMÍA .....</b>	<b>1</b>
1.1. CONCEPTO DE ECONOMÍA .....	2
1.2. LA MICROECONOMÍA Y LA MACROECONOMÍA .....	5
1.3. LA ECONOMÍA Y SU RELACIÓN CON OTRAS CIENCIAS.....	6
<b>2. EL COSTE DE OPORTUNIDAD Y LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN .....</b>	<b>7</b>
2.1. EL COSTE DE OPORTUNIDAD .....	7
2.2. LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN (FPP).....	8
2.2.1. CONCEPTO Y REPRESENTACIÓN DE LA FPP .....	8
2.2.2. LA EFICIENCIA Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO .....	10
<b>3. LOS AGENTES ECONÓMICOS.....</b>	<b>12</b>
<b>4. LOS BIENES ECONÓMICOS Y SUS TIPOS.....</b>	<b>13</b>
<b>5. LOS SISTEMAS ECONÓMICOS .....</b>	<b>15</b>
5.1. LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS BÁSICOS Y EL SISTEMA ECONÓMICO .....	15
5.2. TIPOS DE SISTEMAS ECONÓMICOS.....	17
5.2.1. SISTEMA DE ECONOMÍA DE MERCADO.....	18
5.2.2. SISTEMA DE PLANIFICACIÓN CENTRAL .....	20
5.2.3. SISTEMA DE ECONOMÍA MIXTA.....	22

## 1. LA ECONOMÍA

¿Qué es la Economía<sup>1</sup>? Esta es la primera cuestión que se plantea cualquier persona que estudia por primera vez esta materia. Todos sabemos que si acudimos a un médico es porque nos va a resolver

<sup>1</sup> Normalmente la palabra Economía se escribe con mayúscula cuando se refiere a la Economía como ciencia (ej. Las leyes más básicas de la Economía son la oferta y la demanda), pero se escribe con minúscula cuando se utiliza como sustantivo para denotar el conjunto de variables económicas de un país (ej. La economía en España va bien).

nuestros problemas de salud, si llamamos a un carpintero es para que nos haga un armario o nos repare una mesa, pero ¿qué hacemos con un economista?

Seguramente si preguntáramos a una serie de personas nos contestarían algo parecido a: "*todo lo que habla del dinero*", "*lo que nos dice si un país va bien o mal*" y muchas contestaciones referentes siempre al dinero. Pero, **¿de qué trata la Economía?**

Etimológicamente la palabra Economía procede de dos palabras griegas:

- **Oikos:** que significa casa o patrimonio.
- **Nomos:** que significa norma, administración, ley.

Luego la Economía en un principio se entendía como la norma o administración del patrimonio. Y en realidad, en la actualidad no ha cambiado mucho su sentido inicial.

El problema básico de la economía es la **escasez**. Si todas nuestras necesidades estuvieran cubiertas y no precisáramos nada, la Economía no existiría. Pero en las sociedades actuales esto no sucede, los bienes son escasos y es preciso elegir entre distintas opciones. No tenemos suficientes recursos como para poder adquirir los bienes y servicios que satisfacen todas nuestras necesidades, por lo que tenemos que establecer prioridades entre nuestras necesidades.

## 1.1. CONCEPTO DE ECONOMÍA

En las reflexiones previas se han puesto de manifiesto algunos de los conceptos clave que nos van a servir para definir la Economía: **necesidades, recursos y escasez**. Estos tres conceptos están recogidos en la definición propuesta:

**La Economía** es la ciencia social que estudia la forma en que la sociedad utiliza los recursos escasos de que dispone para producir y distribuir de manera eficiente los bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas.

Analicemos cada uno de los elementos que forman la definición de la economía:

- ✓ **Ciencia Social**: Porque es una ciencia que trata al hombre como integrante de la sociedad, tal y como hacen otras ciencias como la Historia, la Sociología, el Derecho, etc.
- ✓ **Recursos escasos**: Cuando se habla de recursos nos referimos a aquellos factores que se utilizan para producir los diferentes bienes y servicios de una economía. Por ejemplo, las materias primas, las máquinas o el trabajo del hombre.

En concreto, la escasez es el problema básico de la Economía, ya que si los recursos o factores productivos fueran abundantes y hubiera para todos esta ciencia no tendría razón de ser.

La **escasez** es un **concepto relativo**, en el sentido de que existe un deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor que la disponible. Es decir, que si los comparamos con las necesidades que tiene el hombre, siempre los recursos serán menores que éstas. La condición humana es tal que a medida que el hombre va satisfaciendo unas necesidades, le van surgiendo otras nuevas. Por ejemplo, hace pocos años la gente no utilizaba los teléfonos móviles y en la actualidad en los países desarrollados se ha convertido en un instrumento imprescindible para cualquiera.

Al ser por lo tanto la **escasez** un concepto relativo **no cabe confundirlo que el de pobreza** ya que la pobreza implica ausencia de recursos suficientes para cubrir las necesidades básicas y la escasez, por el contrario, se compara con cualquier tipo de necesidades del ser humano.

- ✓ **Producir y distribuir**: La producción es la actividad de la Economía que consiste en fabricar los bienes y/o prestar los servicios, así como acercarlos a los ciudadanos para que puedan acceder a ellos.

Por otro lado, la distribución de los bienes y servicios de la que se ocupa la Economía se refiere a la forma en la que todos los bienes y servicios producidos se tienen que repartir entre los

diferentes seres humanos. Ya veremos más adelante que ésta no es tarea fácil, ya que afecta directamente a las desigualdades entre los más ricos y los más pobres.

- ✓ **Manera eficiente**<sup>2</sup>: Esto significa que los bienes y servicios se tienen que producir aprovechando al máximo los recursos, es decir, sin despilfarrarlos y hay que distribuirlos procurando mejorar el nivel de bienestar material de unas personas sin perjudicar a otras. Es decir, producir los bienes y servicios que los consumidores desean y de la mejor forma posible.
- ✓ **Bienes y servicios**: En Economía se distingue entre bienes (por ejemplo, los edificios, los libros, los coches, etc.) y servicios (por ejemplo, la educación, la sanidad, abogados, etc.). No obstante, es muy frecuente referirse a ambos solo como bienes<sup>3</sup>.
- ✓ **Necesidades humanas**: La finalidad Ciencia Económica es resolver las necesidades de los seres humanos. Las necesidades que la Economía pretende satisfacer son de tipo material, en el sentido de que pueden ser cubiertas con bienes y servicios, y se denominan **necesidades económicas**. Es conveniente señalar que estas necesidades económicas son relativas, ya que cada individuo da distinta importancia a cada una de ellas. No obstante, las **necesidades básicas o primarias** (alimentación, vestido, vivienda, etc.) requieren un nivel de satisfacción mínimo en todas las personas.

En un esquema, el concepto de Economía se puede representar así:

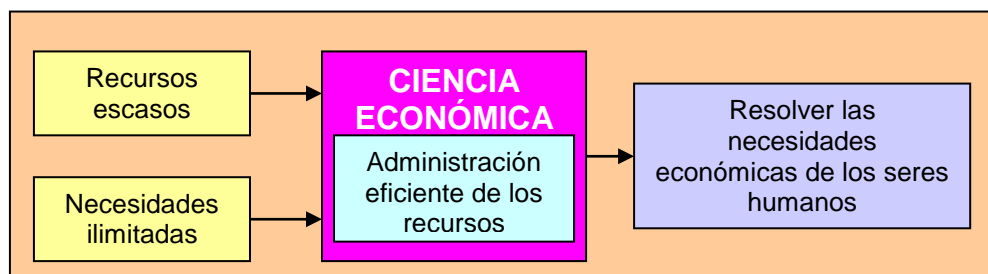


Figura 1: Fundamentos de la Ciencia Económica

<sup>2</sup> Hay que diferenciar entre eficaz y eficiente ya que en el primer caso implica conseguir un determinado objetivo y en el segundo caso significa también conseguir los objetivos pero de la mejor manera posible (mínimo coste, mínimo tiempo, etc.). En economía siempre hablamos de eficiencia.

<sup>3</sup> Por tanto a lo largo del curso, y si no se especifica otra cosa, cuando hablemos de bienes también entenderemos incluidos los servicios, aunque no se nombren expresamente.

## 1.2. LA MICROECONOMÍA Y LA MACROECONOMÍA

La Economía se divide en dos partes fundamentales:

- **Microeconomía**
- **Macroeconomía**

Etimológicamente Microeconomía viene de *micrós* = *pequeño*. Los agentes más elementales que actúan en la economía, y que estudiaremos más detenidamente en un apartado posterior, son:

- × las **familias**, que en Economía se les denomina **unidades económicas de consumo**
- × las **empresas**, que en Economía se les denomina **unidades económicas de producción**

La **Microeconomía** es aquella parte de la Economía que estudia tanto el **comportamiento individual** de las familias o unidades económicas de consumo y de las empresas o unidades económicas de producción, así la interrelación entre ambas y los mercados donde se relacionan.

Por ejemplo, la Microeconomía estudia las variables económicas referentes a la situación de la empresa: inversiones, producción, costes, rentabilidad, etc., como las variables económicas referentes a la familia: necesidades, ingresos, gastos, ahorro, etc. A todas estas variables se les denomina **variables microeconómicas**.

Etimológicamente macroeconomía procede de *macrós* = *grande*. Por tanto:

La **Macroeconomía** es aquella parte de la Economía que estudia el **comportamiento global** de la economía de una zona geográfica determinada, principalmente de un país.

Por ejemplo, la Macroeconomía estudia el comportamiento de las grandes variables económicas: producto nacional, renta nacional, ingresos y gastos públicos, inflación, etc. A estas magnitudes se las denomina **variables macroeconómicas**.

Son dos ramas de la misma disciplina, la Economía, que se ocupan de las mismas cuestiones, pero desde diferentes puntos de vista.

### 1.3. LA ECONOMÍA Y SU RELACIÓN CON OTRAS CIENCIAS

Tal como antes se ha señalado, la actividad económica es un aspecto de la actividad humana, por ello la Economía se relaciona con otras ciencias que se ocupan del estudio del resto de las actividades llevadas a cabo por el hombre. Estas relaciones se establecen por un lado con las **Ciencias Sociales** y por otro con las **Ciencias Instrumentales**. En concreto, las ciencias que guardan una relación más estrecha con la Economía son las siguientes:

#### CIENCIAS SOCIALES

- ◆ **Filosofía.** La Economía como ciencia se basa en el razonamiento lógico establecido por la Filosofía. De hecho, *Adam Smith*, considerado como el padre de la Ciencia Económica, era profesor de Filosofía.
- ◆ **Historia.** Mientras que la Historia cuenta y analiza los hechos acontecidos, la Economía ayuda a explicar los fenómenos económicos pasados, a la vez que intenta aprender de las enseñanzas de la historia.
- ◆ **Derecho.** Este regula jurídicamente muchos aspectos económicos, estableciendo las reglas de comportamiento en este ámbito.
- ◆ **Geografía.** Ya que esta estudia el medio ambiente (clima, contaminación, agricultura, etc.) y en ella tienen una gran importancia las relaciones comerciales (transportes, comunicaciones).
- ◆ **Antropología, Sociología y Psicología.** Todas estas disciplinas estudian la conducta humana de una sociedad y la Economía se ocupa de las necesidades humanas y la actividad económica que pueda satisfacerlas.

#### CIENCIAS INSTRUMENTALES

- ◆ **Estadística.** De la información estadística ofrecida por organismos privados y públicos se obtienen datos muy valiosos para los estudios económicos.

- ♦ **Matemática.** La Matemática constituye un instrumento muy importante para los análisis económicos, cuando se trata de cuantificar e interpretar los hechos económicos.

## 2. EL COSTE DE OPORTUNIDAD Y LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

### 2.1. EL COSTE DE OPORTUNIDAD

Hemos dicho anteriormente que **el principal problema económico con el que se enfrenta una sociedad es la escasez**, la cual se produce por la diferencia entre las necesidades, que pueden ser ilimitadas, y los recursos existentes, que son limitados.

La existencia de esta escasez nos obliga a tomar decisiones económicas y, por tanto, a elegir entre satisfacer unas necesidades u otras. Aparece entonces un concepto muy importante en Economía, que es el **coste de oportunidad**.

El **coste de oportunidad** de un bien o servicio es la cantidad de otros bienes y servicios a la que se debe renunciar para obtenerlo.

Una elección significa la posibilidad de obtener una cosa y otra. Si se elige una, tendremos que renunciar a la otra, o tendremos menos de ella.

Por ejemplo, si nos pasamos 4 horas de una tarde de sábado estudiando Economía en lugar de estar con los amigos, el coste de oportunidad sería el tiempo de ocio que no hemos podido disfrutar. El coste de oportunidad serían 4 horas de ocio con los amigos.

Una familia, por ejemplo, puede plantearse un año cambiar de coche, o enviar a su hijo a estudiar un curso a los EEUU. Si sus recursos no le permiten hacer ambas cosas y decide optar por la segunda, deberá renunciar al coche nuevo. Su coste de oportunidad será un coche nuevo.

Esto mismo podemos plantearlo a nivel de la sociedad en su conjunto. Si el Gobierno decide construir escuelas y en consecuencia se encuentra con que tiene que suspender la realización de 2 carreteras que tenía previsto construir en lugar de las 5 que tenía

planeadas, entonces el coste de oportunidad de las nuevas escuelas será de 3 carreteras a las que ha tenido que renunciar.

¿En qué unidades se mide el coste de oportunidad? El coste de oportunidad se medirá en las unidades del bien al que renunciamos para obtener el otro (unidades físicas<sup>4</sup> de un determinado bien, euros, horas,...). En nuestros ejemplos anteriores serían las horas de ocio con los amigos, las unidades físicas de coches y las unidades físicas de carreteras.

## 2.2. LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN (FPP)

### 2.2.1. CONCEPTO Y REPRESENTACIÓN DE LA FPP

Para ilustrar el concepto de costes de oportunidad que implican todas nuestras decisiones podemos recurrir al **análisis gráfico**. Supongamos que una economía tiene que elegir entre producir aviones de combate o viviendas de protección oficial. Para simplificar el análisis supongamos que solo se necesita trabajo (trabajadores) para producir ambos bienes, y, además, supongamos que solo se cuenta con 2.000 trabajadores durante un año, que pueden producir como máximo cinco aviones o cinco bloques de viviendas.

Si disponemos de 2.000 trabajadores y los utilizamos para producir viviendas, no habrá ningún trabajador disponible para producir aviones de combate. En este caso, los aviones a los que renunciamos con el coste de oportunidad de la decisión de utilizar todos los trabajadores para producir viviendas. Si por el contrario todos los trabajadores se dedicaran a producir aviones no habría trabajadores para producir viviendas. Estas opciones y otras intermedias se muestran en la **frontera de posibilidades de producción (FPP) o curva de transformación**.



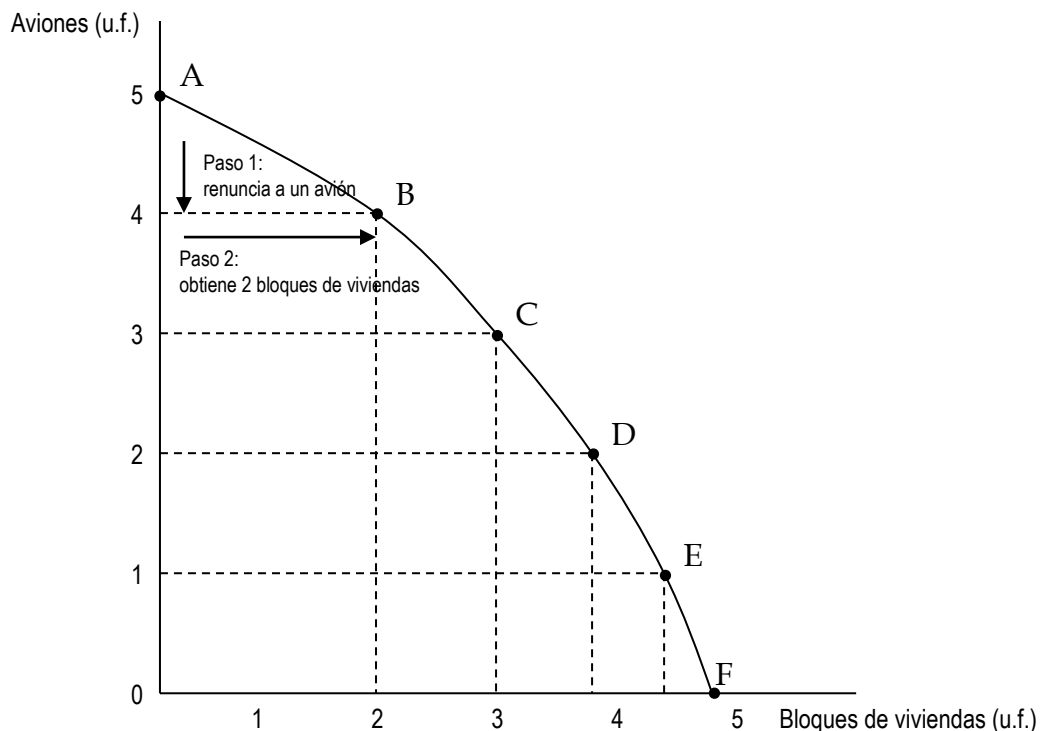
Adam Smith (1723-1790), filósofo británico, publicó en 1776 su obra *La riqueza de las naciones* en la que inaugura la Economía como ciencia. Por eso se le conoce como el «padre» de la Ciencia Económica.

<sup>4</sup> En Economía se habla de unidades físicas de un bien cuando el problema no nos indica de qué tipo de bien nos está hablando (ej. “Sea el bien X...”), o cuando, aunque nos indique el tipo de bien, no nos indica la unidad en la que viene expresado (ej. “Una empresa produce bienes industriales...”).



La **Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)** es la representación gráfica de la máxima producción de bienes y servicios que puede obtener una sociedad con los **recursos** y la **tecnología** que posee.

En el ejemplo planteado, la curva de transformación sería la siguiente:



Si analizamos la FPP anterior observamos que el punto A representa la situación en la que esta economía dedica los 2.000 trabajadores a producir 5 aviones, sin producir entonces ningún bloque de viviendas. Pero si decide producir algún bloque de viviendas tendrá que renunciar a producir algún avión. En concreto en el punto B el **coste de oportunidad** de producir 2 bloques de viviendas es **1 avión**, ya que es la cantidad del bien al que se renuncia.

El coste de oportunidad se puede calcular cuando la economía pasa de una situación a otra, es decir, cuando cambia de decisión sobre lo que producir con los 2.000 trabajadores y la tecnología que posee. Así, por ejemplo, se puede calcular el coste de oportunidad de pasar del punto A al punto C, por ejemplo, que serían los 2

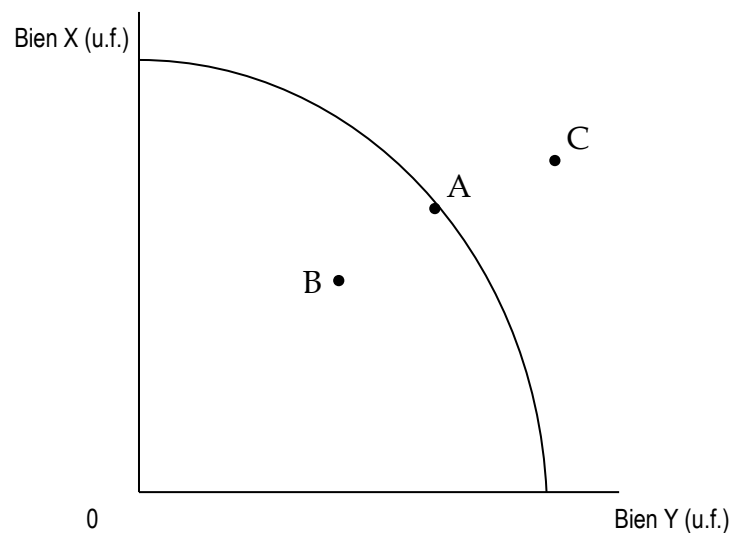
aviones a los que renuncia. O, por ejemplo, el coste de oportunidad de pasar del punto F al B que serían 3 bloques de viviendas.

En resumen, **la curva de transformación ilustra tres conceptos esenciales:**

- **La escasez de recursos.** Ya que muestra que la cantidad de bienes que puede producir una economía con los recursos y la tecnología existente es limitada.
- **El coste de oportunidad.** Dado que solo se pueden obtener cantidades adicionales de un bien reduciendo la de otro, es decir, hay que renunciar a parte de un bien para poder obtener más del otra.
- **La producción potencial.** Es la producción máxima que una economía puede obtener con unos determinados recursos productivos y un nivel de tecnológico dado.

### 2.2.2. LA EFICIENCIA Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

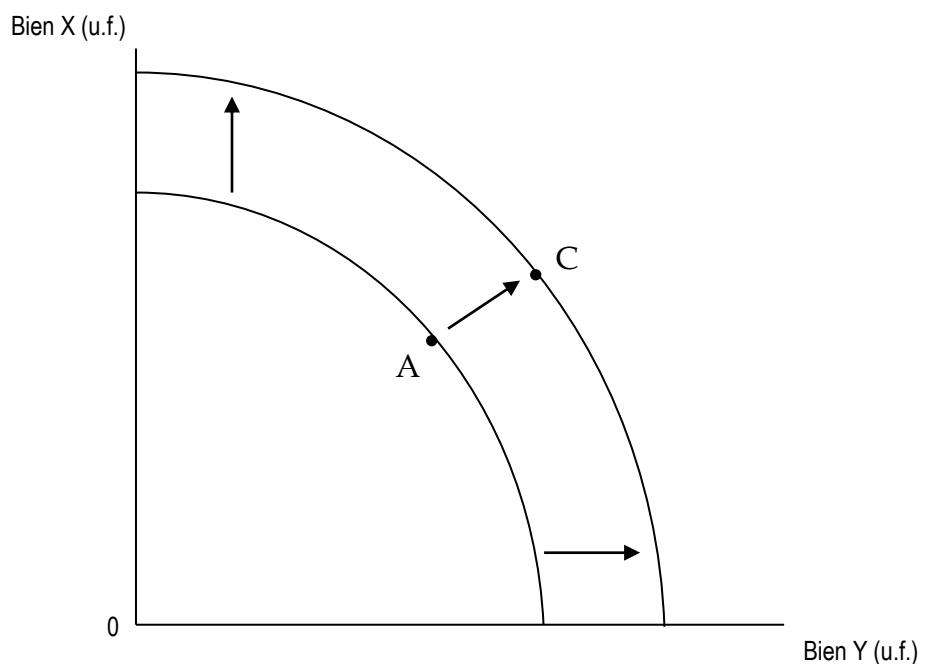
Veamos las siguientes posibilidades dentro de la FPP en las que se pueda encontrar una economía:



- ❖ Si un país produce en cualquier punto de la frontera (por ejemplo, en el punto A), **está utilizando eficientemente todos los recursos productivos que posee** ya que, recordemos que la FPP representa lo máximo que puede

producir una economía con los recursos y la tecnología existentes.

- ❖ Si un país produce en cualquier punto por debajo de la frontera (por ejemplo, en el punto B), **no está produciendo de forma eficiente**, ya que puede aumentar la producción de un bien sin renunciar a parte del otro. Por ejemplo, en la vida real este caso será el de aquellas economías en las que existe paro ya que no se están utilizando esos recursos para producir más cantidad de bienes.
- ❖ Si la FPP representa la máxima producción de bienes y servicios es imposible que se encuentre en cualquier punto por encima de la FPP, a no ser que, **con el paso del tiempo aumente los recursos de que dispone una economía** (por ejemplo, encontrando un yacimiento de petróleo desconocido hasta entonces) **o bien mejorando la tecnología de la que dispone** (por ejemplo, inventando máquinas que permitan producir más con los mismos recursos). Estas dos causas provocarían el **crecimiento económico de la economía** que se reflejaría en un movimiento hacia la derecha de la FPP que haría posible que la economía pudiese encontrarse en el punto C o en otro cualquiera fuera de la curva.



### 3. LOS AGENTES ECONÓMICOS

Los **agentes económicos** son aquellos que deciden qué bienes y servicios se van a consumir o a producir y cómo se van a distribuir a la sociedad.

Se puede decir que los agentes económicos son los actores de la economía, y se pueden distinguir los siguientes:

1. Las **familias**, las **economías domésticas** o **unidades económicas de consumo** tienen como actividad principal la toma de decisiones de consumo. Es decir, eligen los bienes y servicios que satisfacen mejor sus necesidades. Esto se conoce como **demanda**.
2. Las **empresas** o **unidades económicas de producción** deciden cómo producir los bienes y servicios que demandan los otros agentes económicos. Las empresas deberán elegir los procesos de producción menos costosos, la técnica más adecuada, la cantidad de recursos que se van a utilizar, etc. Son los que generan la **oferta**.
3. El **Sector Público**<sup>5</sup>, formado por las distintas Administraciones Públicas (Ej. Gobierno Central, Junta de Andalucía, Ayuntamiento de Torrox, etc.), y que tiene como principal objetivo conseguir el máximo bienestar para el conjunto de la sociedad, por lo que actúa como **productor** cuando, por medio de sus empresas públicas, facilita bienes y servicios públicos, mientras que realiza el papel de **consumidor** al adquirir a las empresas privadas aquellos bienes y servicios que necesita para cumplir sus objetivos. También **establece las leyes que regulan las relaciones económicas** y vigila su cumplimiento.
4. El **Sector Exterior**, formado por el resto de países con los que mantienen relaciones económicas, fundamentalmente mediante las exportaciones –ventas de bienes y servicios que se realizan a países extranjeros– y las importaciones –compras de bienes y servicios que se realizan a países extranjeros–.

---

<sup>5</sup> Palabras como Sector Público o Estado se suelen escribir en mayúscula.

## 4. LOS BIENES ECONÓMICOS Y SUS TIPOS

Las personas satisfacemos nuestras necesidades mediante la utilización de bienes y servicios. La diferencia entre ellos es que el bien es material y el servicio, inmaterial.

Tal y como ya hemos señalado, en un sentido amplio a ambas categorías se las puede calificar como bienes. Es decir, que en Economía, cuando hablamos de bien y si no se especifica lo contrario, nos estamos refiriendo a los bienes y a los servicios. Teniendo esto en cuenta, podemos definir lo que se entiende por bien en Economía:

Un **bien** es todo aquello susceptible de satisfacer las necesidades económicas del hombre.

Podemos clasificar los bienes de la siguiente forma:

→ **SEGÚN SU ESCASEZ O ABUNDANCIA:**

- **Bienes económicos:** Son aquellos que son escasos y por eso tienen un precio. Por ejemplo, un teléfono móvil.
- **Bienes libres:** Son aquellos que son abundantes y están disponibles gratuitamente para todos. Por ejemplo, la luz del sol o el aire.

Desde el punto de vista de la Economía solo nos interesan los bienes económicos. Por eso, **el resto de las clasificaciones que se presentan se refiere solo a los bienes económicos.**

→ **SEGÚN SU FUNCIÓN:**

- **Bienes de consumo:** Son los dedicados directamente a satisfacer una necesidad. Por ejemplo, un mueble, los alimentos o un juguete.

Dentro de los bienes de consumo se distinguen entre:

- **Bienes de consumo duraderos:** Que permiten un uso prolongado en el tiempo. Por ejemplo, los electrodomésticos o la vivienda.
- **Bienes de consumo perecederos:** Que desaparecen una vez consumidos. Por ejemplo, los alimentos.

- Bienes de producción o de capital: Son los que no satisfacen una necesidad inmediata, sino que sirven para producir otros bienes. Por ejemplo, una máquina aserradora o una herramienta.

**Algunos bienes pueden ser de consumo o de capital según la función que se le asigne.** Por ejemplo, un ordenador puede ser un bien de consumo si lo utiliza una familia en su casa, pero será un bien de producción o de capital si se usa en la oficina de una empresa.

→ **SEGÚN LA FACILIDAD PARA RENUNCIAR A ELLOS:**

- Bienes de Primera Necesidad: Son aquellos de los que no se puede prescindir con facilidad. Por ejemplo, los alimentos o la vivienda.
- Bienes de Lujo: Son aquellos a los que se puede renunciar con facilidad, dado que son menos necesarios que los primeros. Por ejemplo, las joyas o el caviar.

→ **SEGÚN SU GRADO DE ELABORACIÓN:**

- Bienes Intermedios: Que son los que requieren una transformación o ser incorporados a otros bienes para llegar a ser o bienes de consumo o bienes de capital. Por ejemplo, la madera que se transforma en papel o el motor que tiene que ser incorporado a un automóvil.
- Bienes Finales: Son aquellos que son aptos ya para utilizarse como bienes de consumo o como bienes de producción. Por ejemplo, el papel que utilizamos para escribir o el coche.

→ **SEGÚN LA RELACIÓN QUE MANTIENEN ENTRE SÍ:**

- Bienes Complementarios: Son aquellos que normalmente se consumen o utilizan conjuntamente. Por ejemplo, coche y gasolina o pelotas y raquetas de tenis.
- Bienes Sustitutivos: Son aquellos que satisfacen una misma necesidad. Por ejemplo, la mantequilla y la margarina o el azúcar y la sacarina.



→ **SEGÚN SU USO:**

- **Bienes Privados:** Que son de uso particular. Por ejemplo, el coche.
- **Bienes Públicos o Colectivos:** Son los que pueden ser compartidos simultáneamente por varias personas, por lo que no son de uso particular. Por ejemplo, un parque, una biblioteca pública o las playas.

Se resume a continuación los diferentes tipos de bienes:

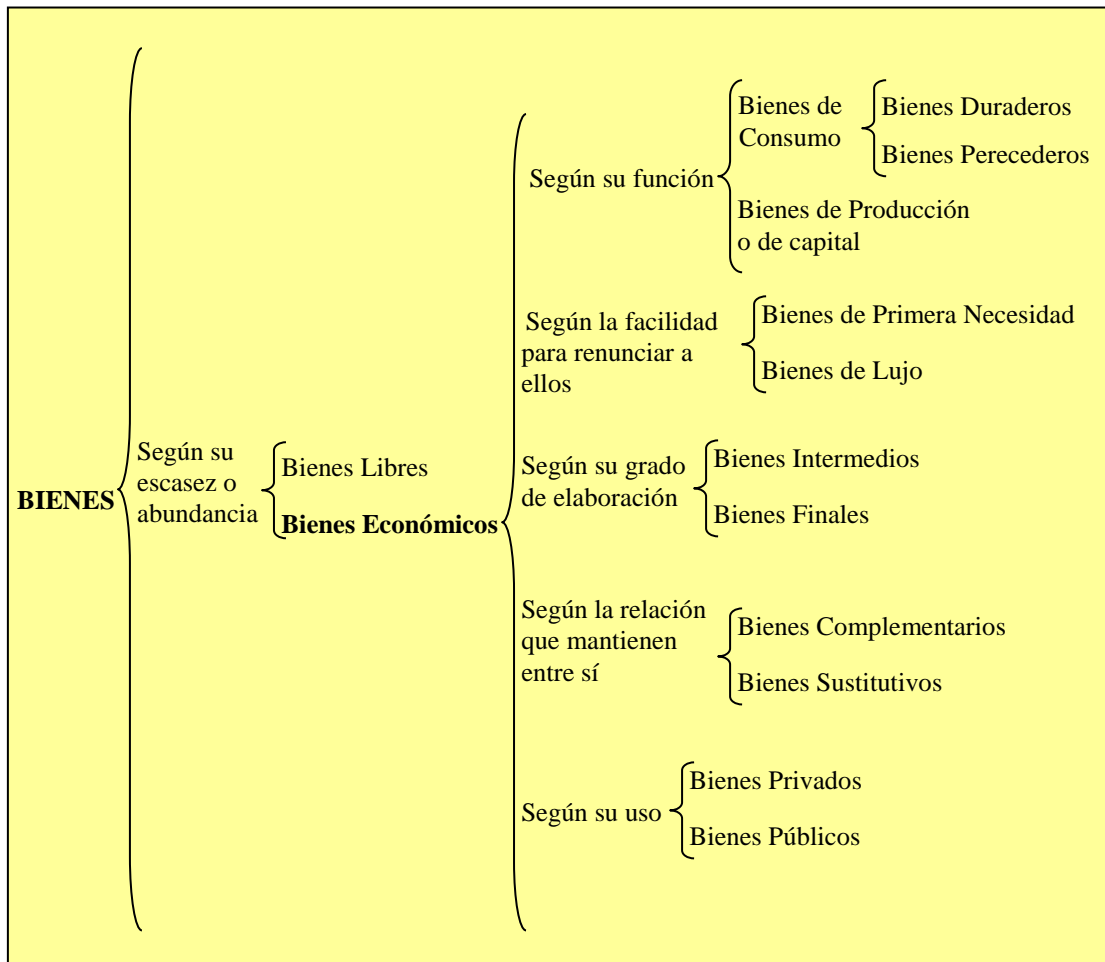


Figura 2: Tipos de bienes

## 5. LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

### 5.1. LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS BÁSICOS Y EL SISTEMA ECONÓMICO

Cualquier grupo humano debe contar con una mínima organización que permita a sus miembros cubrir sus necesidades con los recursos escasos de los que disponen. Dependiendo del lugar y de la época, las

formas que ha adquirido la organización económica han sido muy diferentes.

Sin embargo, todas ellas tienen, o han tenido, que hacer frente al problema esencial de la **escasez** que se puede descomponer en **tres problemas económicos básicos** a los que cada sociedad tiene que dar respuesta y que son los siguientes:

➤ **¿QUÉ PRODUCIR?**

Es decir, ¿qué bienes y servicios se van a producir y en qué cantidad? Por ejemplo, se plantean cuestiones como si se producirán muchos bienes de consumo, como vestidos, o se le prestará una mayor atención a los bienes de capital como fábricas, que permitirán incrementar el consumo en el futuro. O bien si ¿incrementará la producción de bienes materiales como alimentos y automóviles, o se potenciará la producción de servicios destinados al ocio, como conciertos y espectáculos teatrales?, entre otras muchas cuestiones.

➤ **¿CÓMO PRODUCIR?**

Se ha de encontrar respuesta a la pregunta ¿cómo se producirán los bienes y servicios? Para ello se cuestiona, por ejemplo: ¿con qué recursos y con qué técnicas producirán las empresas?; ¿la energía a emplear procederá de centrales hidráulicas, térmicas, nucleares o solares?; ¿la producción será artesanal o mecanizada?; etc.

➤ **¿PARA QUIÉN PRODUCIR?**

Es decir, ¿para quién será la producción?, o lo que es lo mismo, ¿quiénes consumirán los bienes y servicios producidos? Por ejemplo, se ha de contestar a diversas preguntas tales como: ¿se va a procurar que la distribución de los bienes sea igualitaria o se va a permitir que exista mucha diferencia entre las distintas familias?; ¿cómo se distribuirá la totalidad de la producción nacional entre los diferentes individuos y familias?; etc.

La forma a la que cada sociedad responde a estas preguntas varía de un país a otro. Así, aunque todos los países responden de forma



diferente unos países presentan más similitudes con determinados países. Es el caso de la economía española que se parece más a la economía italiana que a la cubana, por ejemplo. ¿Qué es por tanto un **sistema económico**?

Un **sistema económico** es la forma en que se organizan los individuos de una sociedad para solucionar sus problemas económicos básicos con el objetivo de satisfacer sus necesidades.

Es decir, las **funciones del sistema económico** son:

- La **asignación de los recursos**<sup>6</sup> de la sociedad entre las distintas actividades productivas.
- La **distribución de los bienes y servicios** de consumo entre los individuos de la sociedad.

Esquemáticamente lo dicho anteriormente se puede representar de la siguiente manera:

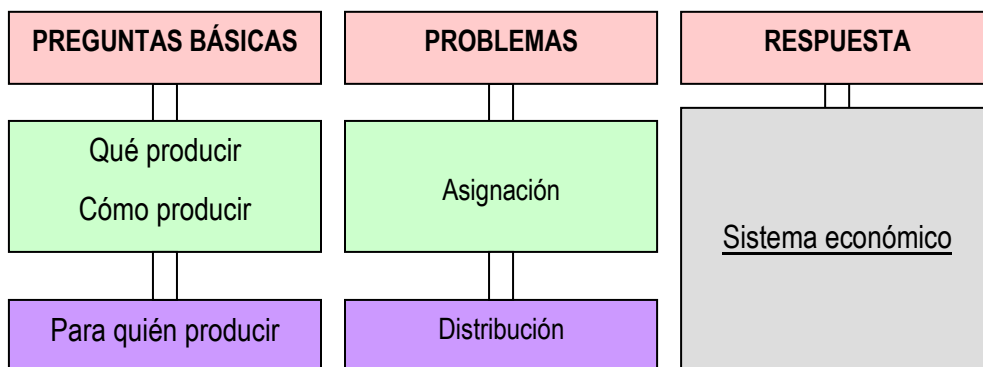


Figura 3: Concepto de sistema económico

## 5.2. TIPOS DE SISTEMAS ECONÓMICOS

A pesar de que el sistema económico de cada país es en algún sentido diferente al de todos los demás, podemos diferenciar dos tipos extremos de sistemas económicos: **sistema de economía de mercado**, y el **sistema de planificación central**. Entre ellos existe una amplia variedad de **sistemas de economía mixta**.

<sup>6</sup> Cuando en Economía se habla de asignación de recursos se refiere fundamentalmente a qué bienes y servicios se van a producir (armas, alimentos, etc.) y cómo se van a producir (utilizando más mano de obra, o más maquinaria, etc.)

### 5.2.1. SISTEMA DE ECONOMÍA DE MERCADO

Los **sistemas de economía de mercado** o también denominados **sistemas capitalistas** son aquellos en los que las decisiones acerca de la asignación y distribución se toman sin ningún tipo de dirección central, sino como un resultado de innumerables decisiones independientes tomadas por productores y consumidores individuales y coordinadas por el conjunto de precios determinados por el **mercado**.

Se basa en la doctrina denominada **liberalismo económico** que exalta al individuo, considerando que el libre juego de los actos individuales tiende al interés general.

El capitalismo encontró su primer teórico en **Adam Smith**, según el cual en el mercado existe una “mano invisible” que consigue satisfacer los intereses comunes al satisfacer los individuales, por lo que hay que dejar actuar al mercado sin imponer ninguna traba. A esta idea se le conoce como el “*laissez faire*” o “dejar hacer al mercado”.

En cuanto a su **funcionamiento básico**, en primer lugar es preciso indicar que en este sistema económico **todas las decisiones las adopta el mercado**.

Se entiende por **mercado** aquella unidad económica de intercambio en la que se realizan un conjunto de operaciones de compra y venta de bienes económicos, limitadas en el tiempo y en el espacio. Es importante destacar que al hablar de mercado no se hace referencia ni a un lugar ni a un espacio concreto. Tampoco queda delimitado por la simple existencia de una demanda y una oferta, sino que es necesario que éstas entren en contacto y se realicen actos de compraventa de bienes y servicios mediante la formación de un precio de intercambio.

Un concepto básico, por tanto es el **precio** que se forma en el mercado.

El **precio** de un producto es su relación de cambio por dinero, es decir, la cantidad de unidades monetarias que son necesarias para obtener a cambio una unidad de producto.

El mercado actúa, a grandes rasgos, del siguiente modo:

- Cuando la demanda (D) de un producto supera su oferta (O), es decir, cuando existe exceso de demanda o escasez, el precio tiende a subir.
- Cuando la oferta supera a la demanda, esto es, cuando existe exceso de oferta o excedente, el precio tiende a bajar.
- El **precio de equilibrio** es aquel para el cual la cantidad de oferta y la de demanda se igualan. Dicha cantidad se denomina **cantidad de equilibrio**. El sistema tiende al equilibrio, con lo que se asegura que no exista ni excedente ni escasez.

Es decir, no se precisa de ninguna autoridad planificadora para asignar los recursos ya que los precios proporcionan las señales precisas para realizar la asignación.

Aunque el mercado adolece de ineficiencias, que es lo que se conoce como **fallos del mercado**, el mecanismo de precios se considera por la mayoría de los economistas como un sistema eficiente para asignar los recursos escasos. No obstante, también es muy compartida la idea de que el principal **inconveniente** de este sistema es que produce una **desigual distribución de la renta**.

En la actualidad EEUU sería el país que más se acerca a este tipo de sistema, aunque como ya apuntamos, no encontramos ningún país capitalista puro, al ser todos pertenecientes a economías mixtas.



## 5.2.2. SISTEMA DE PLANIFICACIÓN CENTRAL

Son **sistemas de planificación central** aquellos en los que son las **autoridades** quienes deciden qué producir, cómo producir y para quién producir. También se les denomina sistemas de economía controlada o planificada.

El sistema de planificación central tiene como doctrina el **marxismo**, creado por su sostén teórico en las obras de **Karl Marx**, lo denominó como socialismo o también conocido como **comunismo**<sup>7</sup>. Esta teoría aparece como una crítica radical del capitalismo, ya que considera que el valor de cualquier producto está en su totalidad determinado por el trabajo empleado en su fabricación, y que la expropiación de parte de este valor por los capitalistas es injustificada, ya que estos no aportan trabajo.

La génesis de las economías planificadas se encuentra en **Rusia en 1917**, después de un proceso revolucionario que pretendía crear una sociedad igualitaria para resolver los importantes problemas existentes en la sociedad rusa, fundamentalmente el atraso económico que sufría.

Este modelo se extendió posteriormente a otros países después de la Segunda Guerra Mundial, constituyendo uno de los cambios políticos y económicos más importantes durante todo el siglo XX.

Su **funcionamiento básico** se basa en las siguientes características:

- La **centralización** en la toma de decisiones
- La **planificación** de tales decisiones
- La **propiedad estatal** de los medios de producción

Es decir, son las autoridades las que determinan qué bienes y servicios deben ser producidos, cómo deben producirse y cómo se tienen que distribuir.

---

<sup>7</sup> Aunque el socialismo y el comunismo no son sinónimos, a este sistema se le suele conocer de las dos maneras, y a lo largo del curso lo trataremos como sinónimos.

La principal **defensa de este tipo de sistemas** es que permiten al Estado determinar la producción y la distribución de acuerdo con valores y objetivos sociales, siendo su principal filosofía la de la distribución igualitaria de la producción y de la riqueza.

Las **dificultades** para el funcionamiento de estos sistemas son, fundamentalmente las siguientes:

- A la hora de realizar la planificación de los bienes y servicios que han de producirse resulta imposible disponer de toda la cantidad de datos actualizados que son necesarios para planificar centralmente toda una economía.
- En la fase de puesta en práctica aparecen dificultades de incentivos a la producción, y de distribución, requiriendo para ello un enorme aparato burocrático y sin tener en cuenta las diferencias en los gustos.

En estos sistemas es difícil alcanzar el equilibrio, ya que en algunos artículos la oferta supera a la demanda y se acumulan excedentes sin vender, y en otros la demanda supera a la oferta, se forma grandes colas, y quedan necesidades insatisfechas. En definitiva, este sistema puede considerarse **ineficiente en la asignación de recursos**.

Para el caso expuesto de la extinta URSS, las dificultades mencionadas del sistema de planificación comenzaron a crear graves problemas económicos en los años sesenta y condujeron a una situación insostenible de estancamiento en la década de los ochenta.

Por todo esto, las economías de planificación centralizada fueron evolucionando con mayor o menor intensidad, incorporando cierta liberalización en las decisiones económicas para mejorar la eficiencia del sistema, tendiendo a una **economía mixta**.

Después de extinguida la antigua URSS, los países que más se acercan a este tipo de sistema económico serían Cuba, Corea del Norte. Los casos de China y, en menor medida, de Vietnam son

casos particulares, dado que a pesar de tener un régimen comunista, han experimentado reformas a favor del mercado libre para promover el crecimiento.

### 5.2.3. SISTEMA DE ECONOMÍA MIXTA

Un **sistema de economía mixta** es aquél en la que **el Estado interviene**, pero sin controlar la economía completamente.

Las economías mixtas se apoyan doctrinalmente en las teorías de **Keynes** que fundó lo que se conoce como **keynesianismo**. El liberalismo tuvo su mayor expresión en el siglo XIX y principios del XX. Sin embargo, John Maynard Keynes, tras la **Gran Depresión de 1929** defendió que la intervención del Estado era necesaria para superar la crisis ya que el mercado por sí mismo no podría hacerlo solo. Actualmente, el sistema de economía mixta es el que se aplica en la mayor parte de los países en mayor o menor grado.

Este sistema ha hecho necesario combinar la propiedad privada con la pública, lo que le ha asignado al Sector Público un papel importante en las decisiones de producción, si bien este papel varía según los distintos países.

Los **principales objetivos de la intervención de los entes públicos en la economía** son los siguientes:

1. Proteger los derechos y libertades de las personas.
2. Producir bienes y servicios de interés público tales como la defensa nacional, la sanidad, la educación, la justicia, etc.
3. Regular las actividades económicas, con normas relativas a la defensa de la competencia, evitando las actividades monopolísticas, a las actividades de las entidades financieras, a la existencia de un salario mínimo, etc.
4. Promover el pleno empleo, la estabilidad en los precios, el equilibrio en las relaciones con el exterior y el crecimiento económico.

5. Ofrecer ayudas directas a personas que las precisan por razones de salud, edad, desempleo, etc., e introducir cierta equidad en la distribución de la renta y de la riqueza.

Los países de la Unión Europea, en los que los poderes públicos intervienen de forma notable en la actividad económica, son los ejemplos más representativos de las modernas economías mixtas.

Al hecho de que el Estado provea de ciertos servicios gratuitos (educación, sanidad, justicia,...) y determinadas garantías sociales (subsidios de desempleo, pensiones,...) se le conoce como **Estado del Bienestar**.



	<b>Economías de mercado</b>	<b>Economías de planificación central</b>	<b>Economías mixtas</b>
<b>¿Quién toma las decisiones?</b>	<p>Los agentes económicos en el MERCADO deciden <i>qué, cómo y para quién</i> producir.</p> <p>Creciente importancia de las grandes empresas que interfieren en el libre juego del mercado.</p>	<p>El Estado que planifica y decide a través de instituciones para planificación, como por ejemplo los Ministerios.</p> <p>Las empresas estatales deciden sobre objetivos a pequeña escala.</p>	<p>Los agentes económicos a través del MERCADO.</p> <p>Importancia del Estado en el suministro de determinados bienes y servicios (ej. educación, sanidad,...).</p> <p>Importancia de las grandes multinacionales.</p>
<b>¿Cómo es la propiedad?</b>	<p>Privada.</p> <p>Los individuos son los dueños de los bienes de producción.</p>	<p>Los medios de producción son de la colectividad y la titularidad del Estado en su nombre.</p> <p>Los bienes de consumo pueden ser de propiedad privada.</p>	<p>Importante propiedad del Estado combinada con la propiedad privada.</p>
<b>¿Quién dirige la producción?</b>	<p>El empresario toma las decisiones de qué y cómo producir, teniendo en cuenta las preferencias de los consumidores y los costes de producción.</p>	<p>La producción la dirige el Estado a través de instituciones de planificación.</p> <p>Las empresas estatales se ajustan al plan.</p>	<p>Los empresarios privados en sus empresas.</p> <p>El Estado fija los bienes y servicios que ofrece a la colectividad y los de sectores estratégicos.</p>
<b>¿Cuál es la filosofía que rige la actividad económica?</b>	<p>El ánimo de lucro.</p>	<p>La distribución igualitaria de la renta y de la riqueza.</p>	<p>El ánimo de lucro en la esfera privada, combinada con la mejora del bienestar colectivo.</p>
<b>¿Cómo se fijan los precios?</b>	<p>Los determinan el MERCADO, en función de la oferta y la demanda.</p>	<p>Los fijan los organismos de planificación</p>	<p>El mercado.</p> <p>El Estado fija los de los bienes públicos.</p>
<b>¿Qué papel tiene el Estado?</b>	<p>Elabora el marco económico que garantiza la libertad de mercado.</p>	<p>Toma prácticamente todas las decisiones económicas.</p>	<p>Elabora el marco económico y garantiza los derechos sociales.</p>

Tabla 1: Resumen de los Sistemas Económicos



## TEMA 2: LA PRODUCCIÓN Y LA EMPRESA

### ÍNDICE

<b>1. LA PRODUCCIÓN .....</b>	<b>25</b>
<b>2. LOS SECTORES PRODUCTIVOS.....</b>	<b>26</b>
<b>3. LA EMPRESA.....</b>	<b>27</b>
3.1. CONCEPTO DE EMPRESA .....	27
3.2. TIPOS DE EMPRESAS.....	28
<b>4. EL PROCESO PRODUCTIVO .....</b>	<b>31</b>
4.1. LOS FACTORES PRODUCTIVOS .....	31
4.2. LA TECNOLOGÍA.....	32
4.3. EL VALOR AÑADIDO .....	33
4.4. LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN .....	36
4.5. LA EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN.....	37
<b>5. LA LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES Y LOS     RENDIMIENTOS A ESCALA .....</b>	<b>39</b>
5.1. LA LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES .....	39
5.2. LOS RENDIMIENTOS A ESCALA .....	40
<b>6. LA PRODUCTIVIDAD .....</b>	<b>42</b>
<b>7. LOS COSTES, INGRESOS Y BENEFICIOS DE LA EMPRESA .....</b>	<b>42</b>
7.1. COSTES FIJOS, VARIABLES Y TOTALES .....	42
7.2. COSTES MEDIOS Y MARGINALES.....	44
7.3. INGRESOS TOTALES, MEDIOS Y MARGINALES .....	45
7.4. BENEFICIOS.....	46

### 1. LA PRODUCCIÓN

La **producción** es la acción humana consistente en obtener bienes y servicios que serán utilizados para satisfacer las necesidades, ya sea de forma directa o indirecta.

Un bien o servicio satisface una necesidad de forma directa cuando es consumida por las familias, por ejemplo, los alimentos o los automóviles. Sin embargo, también se producen bienes y servicios que satisfacen las necesidades de forma indirecta, como sería el caso de la producción de una máquina de cortar madera ya que a través de ella las familias pueden disponer de mobiliario. Es decir, los bienes de consumo satisfacen las necesidades de forma directa y los de producción o capital de forma indirecta.

Entendemos **producción en sentido amplio**, es decir, que el concepto de producción que acabamos de definir no se limita a la simple tarea de transformar las materias primas en productos terminados, sino que comprende todo el proceso de cualquier empresa, incluidas las empresas de servicios.

Es decir, dentro del concepto al que nos estamos refiriendo de producción se incluyen, además de la fabricación, actividades como el almacenamiento, la distribución y el transporte. Esto es así porque mediante estas actividades se acercan los productos a los consumidores. En definitiva, en todo proceso productivo se aumenta la **utilidad** de los bienes.

La **utilidad** de un bien o servicio es la capacidad que tiene dicho bien o servicio para satisfacer una necesidad.

## 2. LOS SECTORES PRODUCTIVOS

Las actividades productivas han sido clasificadas tradicionalmente en tres grandes grupos o sectores: primario, secundario y terciario, los cuales reúnen ciertos rasgos comunes:

- **Sector primario**, que comprende aquellas actividades consistentes en obtener los recursos de la naturaleza. Se trata básicamente de las empresas agrícolas, ganaderas, mineras, forestales y pesqueras.
- **Sector secundario**, que incluye a las empresas que se dedican a desarrollar una actividad productiva que transforme físicamente unos bienes en otros. En este grupo están las empresas industriales y de construcción.

- **Sector terciario**, que engloba las actividades dedicadas a ofrecer servicios de toda índole como pueden ser las empresas de servicios personales como peluquerías, de turismo, hostelería, de asesoramiento profesional, consultas clínicas, etc.

A veces, la distinción entre sectores no está clara. Así por ejemplo, podemos actividades de obtención de productos naturales en la industria, surgiendo para este caso términos como la **agroindustria**. Sería el caso de una empresa que además de dedicarse a recoger la aceituna, se dedique a la producción del aceite.

Si un país obtiene la mayor parte de su riqueza del sector primario y en él trabajan la mayoría de sus habitantes, entonces es muy probable que este país sea subdesarrollado<sup>1</sup>.

En general, cuando más del 60% de los trabajadores de un país está pertenecen al sector terciario se dice que se trata de un país desarrollado.

### 3. LA EMPRESA

#### 3.1. CONCEPTO DE EMPRESA

Como ya sabemos, la economía tiene tres grandes protagonistas, que forman los agentes económicos: las familias, las empresas y el Sector Público. Las empresas son encargadas de la producción en la economía, por los que se denominaban **unidades económicas de producción**.

Para que la empresa consiga su propósito, es decir, producir, tiene que haber una serie de relaciones, tanto dentro como fuera de ella, que lo hagan posible. Por tanto, podemos definir la empresa de la siguiente forma:

La **empresa** es un conjunto de elementos organizados y coordinados por la dirección, orientados a la obtención de una serie de objetivos, actuando siempre bajo condiciones de riesgo.

---

<sup>1</sup> La Organización de Naciones Unidas (ONU) prefiere no utilizar el término «subdesarrollados» y lo ha sustituido países «en vías de desarrollo». A lo largo del curso utilizaremos ambos términos como sinónimos.

Normalmente la empresa persigue más de un objetivo. No obstante, el objetivo principal depende del tipo de empresa de que se trate:

- ✓ En **empresas privadas** el objetivo principal es la obtención de beneficios.
- ✓ En **empresas públicas** el objetivo principal es un objetivo que busca el bienestar social, por ejemplo, los hospitales buscan satisfacer una necesidad tan importante como es la salud de las personas.

Que la empresa actúe en condiciones de riesgo significa que a la hora de tomar decisiones no saben cuál será el resultado. Por ejemplo, lanzar un nuevo producto o decidir dónde ubicar una nueva fábrica de la empresa.

Para producir la empresa adquiere, organiza y coordina una serie de medios, los llamados factores de producción, con el fin de obtener determinados bienes y servicios. Así, el empresario que contrata a cierto número de trabajadores y máquinas, toma decisiones y dirige la producción utilizando estos factores.

### 3.2. TIPOS DE EMPRESAS

Hay muchos criterios para clasificar las diferentes empresas que existen, entre los que destacamos los que a continuación se detallan:

➤ **Según su tamaño**

No existe unanimidad entre los economistas sobre lo que es una empresa grande, mediana o pequeña, ya que no existe un criterio único para medir la dimensión. No obstante, es frecuente que ordenen por el número de trabajadores, según lo cual se distingue entre:

- **Microempresas** a aquellas que tienen menos de 10 trabajadores.
- **Pequeñas** si en ellas hay entre 10 y 49 trabajadores.
- **Medianas** si en ellas hay entre 50 y 249 trabajadores.
- **Grandes** si en ellas hay 250 trabajadores o más.

A las microempresas, pequeñas y medianas empresas se les conoce como **pymes** (pyme si hablamos en singular).

➤ **Según su actividad**

Se refiere a los diferentes sectores económicos en los que las empresas desarrollan su actividad:

- **Empresas del sector primario.** Por ejemplo, los pescadores que venden su producción en las lonjas.
- **Empresas del sector secundario.** Por ejemplo, Coca-Cola o Nike.
- **Empresas del sector terciario.** Por ejemplo, Mercadona, BBVA u Hoteles NH.

➤ **Según la propiedad del capital**

La propiedad del capital de una empresa permite establecer tres tipos distintos:

- **Empresas privadas** cuando la propiedad y el control se encuentra en manos de particulares. Por ejemplo, Danone, Telepizza, etc.
- **Empresas públicas** cuando el capital y el control están en manos del Estado. Por ejemplo, RENFE, Correos o Televisión Española.
- **Empresas mixtas** cuando la propiedad se comparte entre los particulares y el Estado. Por ejemplo, Universidades que pueden ser financiadas en parte por capital público y en parte por capital privado.

➤ **Según su ámbito geográfico**

Esta clasificación está muy ligada a su dimensión. Según el ámbito geográfico de actuación, diferenciamos en:

- **Nacionales** que son las que operan dentro del ámbito estatal.
- **Locales** si realizan su actividad dentro de una ciudad o pueblo.

- **Regionales** cuando su marco de actuación se circunscribe a la región o Comunidad Autónoma.
- **Internacionales, multinacionales o transnacionales:** La internacionalización es una forma de crecimiento, consecuencia de la globalización económica, en la que las empresas trascienden los mercados nacionales.

➤ **Según su forma jurídica**

Esta clasificación muestra dos grandes tipos de empresas:

- **Empresa individual** cuando tiene un solo propietario, es decir, cuando el dueño de la empresa es una sola persona física. Por ejemplo, una pequeña pescadería donde el empresario es la misma persona que ha puesto el capital.
- **Sociedades** cuando tiene diversos propietarios, aunque hay determinadas clases de sociedades que pueden tener un único socio. En general, todas las grandes empresas suelen ser sociedades, como es el caso de IBM o el Banco Santander.

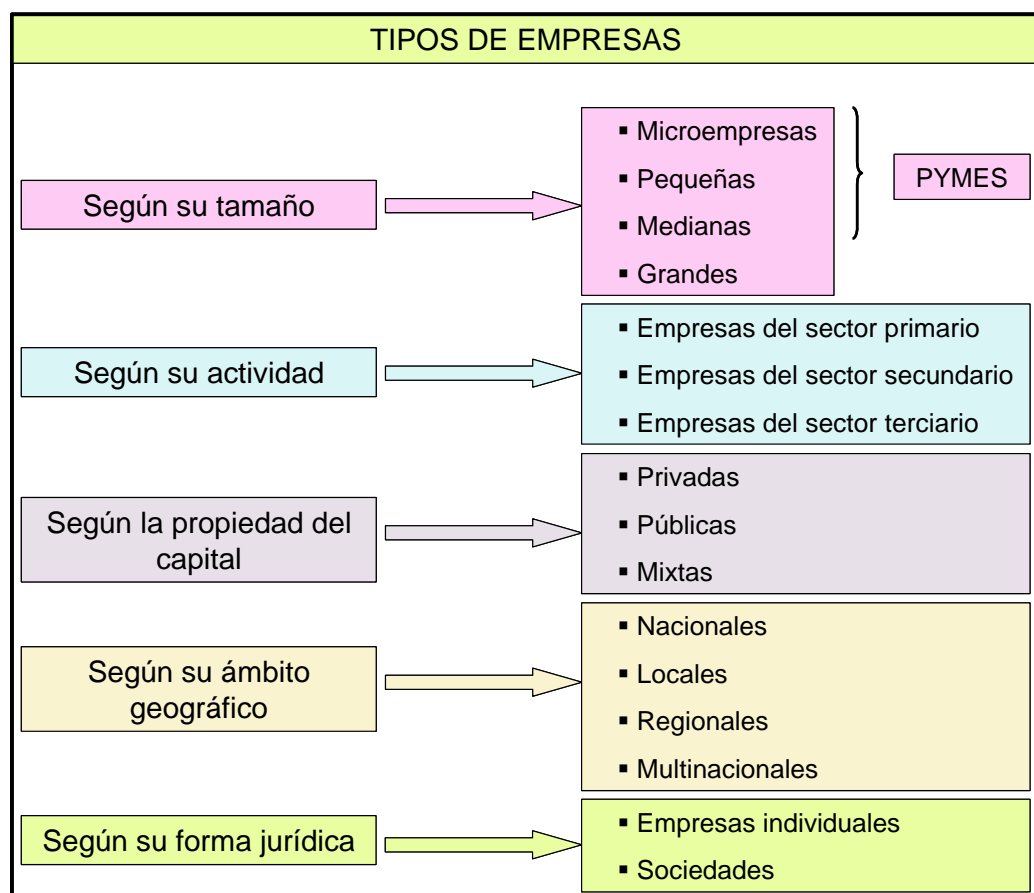


Figura 1: Tipos de empresas

## 4. EL PROCESO PRODUCTIVO

### 4.1. LOS FACTORES PRODUCTIVOS

Como se ha indicado en varias ocasiones, para producir es necesario combinar una serie de elementos materiales, humanos y organizativos. Se trata de los **factores de producción**. Es decir:

Los **factores productivos** son los recursos que necesitan las empresas para poder producir los bienes y servicios en una economía.

Los factores de producción se clasifican, básicamente, en tres tipos: tierra –o materias primas, naturaleza o recursos naturales–, trabajo –o mano de obra– y capital. Cada uno de estos factores recibe una **remuneración** o pago que se denomina de forma diferente según el tipo de factor:

1. **Tierra.** Son las materias primas, la energía y los suministros materiales diversos que conforman el producto. Su remuneración son las rentas de la tierra o alquileres.
2. **Trabajo.** Es la mano de obra o el tiempo que dedican los trabajadores a la producción de un bien o servicio. El salario es su remuneración.
3. **Capital.** No sólo se refiere a los recursos financieros de la empresa, como popularmente se cree, sino que además comprende el conjunto de bienes de inversión necesarios para la producción: maquinaria, herramientas, instalaciones productivas, locales y edificios. A la remuneración del capital se le denomina intereses o rentas del capital.

Esta es la clasificación propuesta por los autores clásicos. Posteriormente se añadió un cuarto factor denominado **iniciativa empresarial**, que es la encargada de movilizar el resto de factores productivos para iniciar y realizar un proyecto empresarial y cuya remuneración se denomina beneficio.



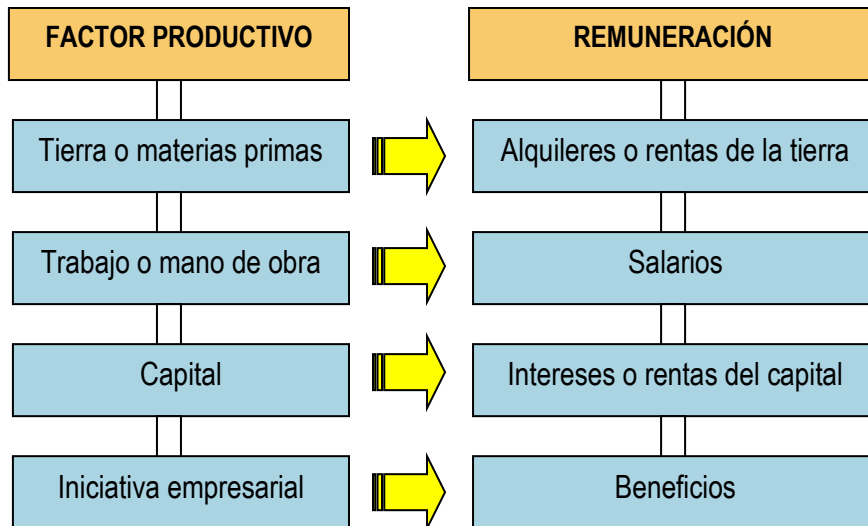


Figura 2: Los factores productivos y su remuneración

## 4.2. LA TECNOLOGÍA

Para producir es necesario poner en práctica unos procedimientos o formas de producir. A este conjunto de procedimientos que definen la producción de un bien se le llama **tecnología**.

En otras palabras, la **tecnología** se define como la forma específica o concreta de combinar unos factores de producción con la finalidad de producir un bien o servicio. Cada bien o servicio producido tiene asociada una tecnología productiva.

Es importante destacar que las empresas destinan una parte de sus recursos a mejorar sus tecnologías productivas y a hacer que estos procedimientos productivos proporcionen más producción, o bien que se ahorre en la utilización de factores productivos. Esto implica una **inversión en investigación y desarrollo**, habitualmente denominada inversión en **I+D**, que hace que las tecnologías evolucionen, poniendo en práctica nuevos procesos de producción, estudiando innovaciones productivas y desarrollando la creación de nuevos productos.

La investigación y el desarrollo experimental (I+D) comprenden el trabajo creativo llevado a cabo de forma sistemática para incrementar el volumen de conocimientos (**investigación**) y el uso de estos conocimientos para crear nuevas aplicaciones (**desarrollo**).



**I+D+i** es el gasto en inversión más desarrollo más **innovación** tecnológica. La innovación implica la existencia de novedad, es decir, que el producto o proceso sea nuevo para la empresa.

### 4.3. EL VALOR AÑADIDO

Si pensamos en cualquier proceso de producción constatamos cómo partiendo de unas materias primas<sup>2</sup> llegamos a conseguir unos productos terminados con más valor que el de la materia prima original.

Llamamos **valor añadido** al aumento del valor que experimenta la materia prima debido a la intervención del trabajo y de los bienes de capital.

Es decir, para calcular el valor añadido matemáticamente se utiliza la siguiente expresión:

$$VA = Vf - Vmp$$

siendo:

VA ≡ Valor añadido

Vf ≡ Valor final al que el bien se pone a disposición al consumidor

Vmp ≡ Valor de las materias primas utilizadas en el proceso productivo

El valor final de un bien ha de ser el suficiente para poder:

- Pagar las materias primas.
- Pagar los sueldos de los empleados.
- Recuperar lo que se han desgastado sus bienes de capital: interés.
- Obtener un beneficio: beneficios.

Por tanto, lo que ha añadido una determinada empresa son todas las cantidades anteriores excepto el valor de las materias primas, ya que éstas no las ha producido la empresa, sino que se las ha comprado a otra, que es su proveedor.

---

<sup>2</sup> Para calcular el valor añadido cada empresa tendrá diferentes materias primas que no tienen por qué ser recursos naturales. Es decir, para una empresa que fabrica automóviles, sus materias primas serán los motores, las ruedas, etc. que las compra a otra empresa. Para el caso de un concesionario de coches, las materias primas serían los propios coches ya fabricados que el concesionario compra a la fábrica.

Quizás el concepto más difícil de entender sea el hecho de que la empresa tiene que recuperar el dinero equivalente a lo que su máquina se ha desgastado. En efecto, los bienes de capital sufren durante la producción un desgaste, una pérdida de valor y de capacidad para producir, que se conoce con el nombre de **depreciación (D)**.

La empresa debe calcular su valor y reflejarlo en sus libros de contabilidad<sup>3</sup>. A esta operación contable se le conoce como **amortización (A)**.

Mientras que la **depreciación** es un concepto que se refiere a la pérdida de valor de los bienes de capital, la **amortización** es la valoración de esa pérdida de valor. No obstante, en muchas ocasiones, estos términos se utilizan como sinónimos.

Entonces, el valor final del bien o servicio se puede calcular así:

$$V_f = V_{mp} + V_{trabajo} + A + B$$

siendo:

$V_{trabajo}$  ≡ Valor del trabajo utilizado en la producción

$A$  ≡ Amortización o valor del capital desgastado en la producción

$B$  ≡ Beneficio obtenido por el empresario al vender la producción.

De todo lo visto se puede deducir que el valor añadido se puede calcular también así:

$$\begin{aligned} VA &= V_f - V_{mp} \Rightarrow VA = (V_{mp} + V_{trabajo} + A + B) - V_{mp} \Rightarrow \\ &\Rightarrow VA = \cancel{V_{mp}} + V_{trabajo} + A + B - \cancel{V_{mp}} \Rightarrow \end{aligned}$$

$$VA = V_{trabajo} + A + B$$

Veamos un ejemplo de cómo calcular el valor añadido de una empresa:

Un pastelero compra para la elaboración de sus productos harina por valor de 55€<sup>4</sup>, azúcar por valor de 25€ y otras materias primas (huevos, fruta escarchada, levadura y aceite) por valor de 40€. A ello

<sup>3</sup> La contabilidad es el sistema que adoptan las empresas para llevar un registro de sus operaciones (ingresos, gastos, compras, ventas, beneficios obtenidos, etc.).

<sup>4</sup> Al igual que ocurría con las unidades físicas para la cantidad de bienes o servicios, si el problema no nos especifica la moneda utilizada tendremos que hablar de unidades monetarias (u.m.).

añade su trabajo y el de sus empleados por valor de 55€. Su maquinaria se ha desgastado por valor de 25€. El pastelero desea obtener un beneficio de 50€. ¿Cuál es el valor añadido del pastelero?

Los datos que nos ofrece el problema son los siguientes:

Valor de las materias primas= $V_{mp}=55+25+40=120€$

Valor del trabajo= $55€$

Valor del capital desgastado=Amortización= $A=25€$

Valor del beneficio= $50€$

Hay dos formas de calcularlo:

Forma 1:

Calculemos primero el valor final:

$$V_f = V_{mp} + V_{trabajo} + A + B$$

$$V_f = 120 + 55 + 25 + 50 = 250€$$

Ahora ya podemos calcular el valor añadido:

$$VA = V_f - V_{mp}$$

$$VA = 250 - 120 = 130€$$

$$VA = 130€$$

Forma 2:

Calculando directamente el valor añadido mediante su correspondiente fórmula:

$$V_f = V_{mp} + V_{trabajo} + A + B$$

$$V_f = 120 + 55 + 25 + 50 = 250€$$

Ahora ya podemos calcular el valor añadido:

$$VA = V_{trabajo} + A + B$$

$$VA = 55 + 25 + 50 = 130€$$

$$VA = 130€$$

Como no podía ser de otra manera, de las dos formas llegamos al mismo resultado.

Efectivamente podemos comprobar que el valor que ha añadido el pastelero ha sido:

○ El trabajo:	55€
○ El desgaste de su maquinaria y bienes de capital	25€
○ El beneficio por haberse arriesgado en su negocio	50€
<b>VALOR AÑADIDO</b>	<b>130€</b>

#### 4.4. LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

Un ciclo es una sucesión de hechos que se repite cada cierto tiempo. Los bienes de la empresa están sometidos al ciclo de actividad.

El **ciclo de actividad** es un proceso mediante el cual se adquieren los factores productivos, se producen bienes y servicios y se venden estos para conseguir dinero y volver a comenzar el proceso.

Dentro del ciclo de actividad se encuentra la función de producción de las empresas.

La **función de producción** expresa la **producción máxima** que se puede obtener con una combinación específica de factores de producción. A los factores productivos se les denomina **inputs** y a los productos obtenidos **outputs**.

Esquemáticamente la función de producción se puede representar de la siguiente forma:

#### FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

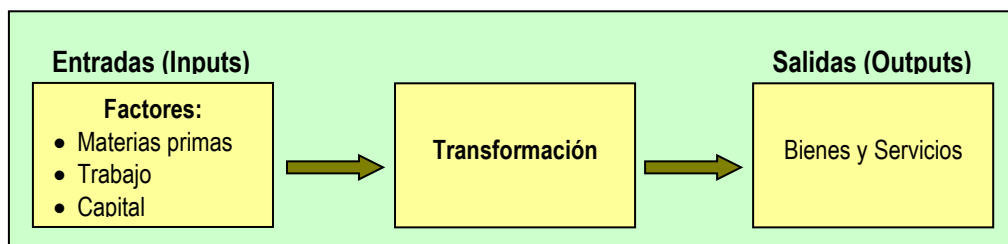


Figura 3: Función de producción de la empresa

Para simplificar la explicación consideraremos la clasificación clásica de los factores productivos y no incluiremos el factor “iniciativa empresarial” en el estudio de la función de producción.

La función de producción es única para cada empresa y producto. Así, el panadero que necesita materias primas para la producción de

pan (harina, levadura y sal), trabajo humano y maquinaria (horno y amasadora) tiene una función de producción que es la cantidad obtenida de pan dependiendo del número de horas-hombre (h-h)<sup>5</sup>, cantidad de materias primas y número de horas-máquina (h-m)<sup>6</sup> empleadas.

Vamos a plantear una serie de situaciones:

Cantidad de producto	Cantidad de materias primas	Horas-hombre	Horas-máquina
300 barras de pan	100 Kg.	16	10
300 barras de pan	100 Kg.	8	6
300 barras de pan	100 Kg.	4	2

Cada una de estas posibilidades representa una función de producción distinta. En las tres se obtiene igual cantidad de producto y se utiliza la misma cantidad de materias primas, pero difieren el trabajo humano y el tiempo de utilización del capital. Además, se observa que la maquinaria utilizada es distinta en cada caso, ya que la empleada en la segunda opción es más eficiente que la de la primera, al producir la misma cantidad de pan con la mitad de horas-hombre y funcionando la maquinaria cuatro horas menos.

Del mismo modo, la tercera opción es aún más eficiente que la de la segunda. Por ello, podemos decir que la función de producción representa el estado de la tecnología que emplea el empresario en su proceso productivo. Por tanto, en la tercera opción el empresario utiliza una tecnología más avanzada.

#### 4.5. LA EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN

Ya hemos visto que la **función de producción** expresa la **producción máxima** que se puede obtener con una combinación específica de factores de producción.

Sea, por ejemplo, una empresa que se dedica a la fabricación de zapatos y que con 8 trabajadores y 4 máquinas, produce 750

<sup>5</sup> Las horas-hombre (h-h), -o también h/h-, como su propio nombre indica, se refieren a las horas de trabajo de una persona que se necesitan en la producción.

<sup>6</sup> Las horas-máquina (h-m), o también -h/m-, como su propio nombre indica, se refieren a las horas de funcionamiento de una máquina que se necesitan en la producción.

unidades, que es la máxima cantidad que permite la tecnología utilizada. Si se produjera 600 unidades con la misma cantidad de factores, no se estaría aprovechando la tecnología y se estarían desperdiciando los recursos, es decir, no se estaría actuando con **eficiencia productiva**. Por tanto, la eficiencia productiva es el concepto por el cual se califican o se valoran las tecnologías productivas. Esto se puede hacer con dos indicadores, la **eficiencia técnica** y la **eficiencia económica**.

La **eficiencia técnica** se da cuando una tecnología A produce la misma cantidad de un producto que otra tecnología B, pero utilizando menos unidades de factores productivos. O bien, obtiene más cantidad de producto utilizando idénticas cantidades de factores de producción. Se dice, por tanto, que la tecnología A es técnicamente eficiente respecto de la tecnología B.

Observemos el siguiente ejemplo:

<i>Tecnología</i>	<i>Trabajo</i>	<i>Capital</i>	<i>Producción</i>	<i>Eficiencia técnica</i>
<b>A</b>	8	4	750	<b>Sí</b>
<b>B</b>	8	4	700	<b>No</b>
<b>C</b>	9	4	750	<b>No</b>

La tecnología A es técnicamente eficiente respecto de la tecnología B, ya que con los mismos recursos produce más, y también lo es respecto de la C, ya que produce lo mismo pero utilizando menos recursos.

Otra manera de medir la eficiencia, que en muchas ocasiones es más adecuada, es la eficiencia económica. Se utiliza para elegir entre diversas tecnologías que presentan igual eficiencia técnica.

La **eficiencia económica** consiste en seleccionar aquella tecnología que permite producir con el mínimo coste, es decir, de la forma más barata.

Sea ahora el siguiente ejemplo:

<b>Tecnología</b>	<b>Trabajo</b>	<b>Capital</b>	<b>Producción (u.f.)</b>
<b>A</b>	8	4	750
<b>B</b>	4	8	750

Y consideremos su coste económico:

<b>Tecnología</b>	<b>Coste trabajo (10.000€/día)</b>	<b>Coste capital (8.000€/día)</b>	<b>Producción (€)</b>
<b>A</b>	80.000	32.000	112.000
<b>B</b>	40.000	64.000	104.000

En este ejemplo podemos observar que las dos tecnologías presentan igual eficiencia técnica. Pero si el coste unitario del trabajo es de 10.000€ y el coste unitario del capital es de 8.000€, se comprueba que la tecnología B es eficiente económicamente respecto de la tecnología A, ya que permite producir a un coste inferior.

## 5. LA LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES Y LOS RENDIMIENTOS A ESCALA

Cuando una empresa decide variar su producción, la solución podría ser variar la cantidad de factores productivos. Sin embargo esto no es tan fácil. Por ejemplo, aunque variar la cantidad de materias primas o la de horas-hombre se puede solucionar sin mayores dificultades en un período corto de tiempo, variar el número de máquinas o los locales para producir son decisiones más difíciles, que requieren más tiempo.

En concreto, el **corto plazo** es aquel período de tiempo en el que algún factor productivo permanece **fijo**. Normalmente se considera factor fijo el capital. Sin embargo, a **largo plazo** todos los factores productivos se pueden variar, es decir, son **variables**.

En la práctica se entiende, con carácter general, que el **corto plazo** es todo período de tiempo **menor o igual a un año**, y el largo plazo se refiere a períodos **superiores a un año**.

### 5.1. LA LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES

Si una empresa decidiese variar su producción a corto plazo existen factores, como el capital, que no se pueden cambiar (aunque sí se puedan variar a largo plazo). Supongamos el caso de una copistería

en la que tenemos instalada tres máquinas fotocopadoras. Para aumentar la cantidad de producto, en este caso número de fotocopias, y durante los meses de este año vamos aumentando el número de empleados porque la demanda de nuestro servicio crece. Si vamos apuntando el número de fotocopias que se hacen con distinto número de trabajadores estos son los resultados que obtenemos:

Nº empleados	1	2	3	4	5
Nº fotocopias	560	1.200	1.680	1.800	1.850
$\Delta$ fotocopias	-	640	480	120	50

Al aumentar el factor variable, que es el número de empleados –factor trabajo–, conseguimos incrementos cada vez menores en la producción. Esto es así por la limitación que supone el factor fijo –tres máquinas fotocopadoras–. Se está produciendo lo que se conoce como **ley de los rendimientos decrecientes**.

La **ley de los rendimientos decrecientes** consiste en que si hay un factor fijo y se van añadiendo unidades de factor variable, llega un momento en el que los incrementos de producto obtenido son cada vez menores.

## 5.2. LOS RENDIMIENTOS A ESCALA

**Si una empresa decidiese variar su producción a largo plazo** todos los factores se pueden cambiar. En este caso la relación que existe entre las cantidades de factor utilizadas y la cantidad de producto obtenida se estudia a través del concepto de **rendimientos de escala**. El término escala significa tamaño, luego se está refiriendo a la cantidad de productos que la empresa genera, que es un indicador claro de su tamaño.

Los rendimientos de escala pueden ser **constantes**, **decrecientes** y **crecientes**. Los vamos a ver a través de un ejemplo:

Unidades de trabajo (h-h)	Unidades de capital (h-m)	Cantidad de producto	Rendimientos de escala
1	1	100	Situación inicial
2	2	200	Rendimientos constantes
2	2	120	Rendimientos decrecientes
2	2	230	Rendimientos crecientes



Se trata de ver cómo afecta al producto final una variación de los dos factores en la misma proporción (en nuestro ejemplo hemos doblado el uso de ambos factores respecto a la situación inicial, aunque los podríamos haber dividido por la mitad, triplicado, etc.).

En el caso de los rendimientos **constantes**, el producto varía en igual proporción que los factores. En el supuesto de los rendimientos **decrecientes**, el producto varía **menos que proporcionalmente**. En el caso de los rendimientos **crecientes**, al variar la cantidad de factores, el producto varía en mayor proporción que estos, como se puede observar en el ejemplo.

El caso de los rendimientos crecientes a escala es el más deseado por las empresas y lo suelen obtener las de gran tamaño.

## 6. LA PRODUCTIVIDAD

La eficiencia hace referencia a la obtención de la máxima producción con el mínimo coste posible. El indicador que se utiliza para medir la eficiencia de la empresa en su conjunto o el de un factor en particular es el de la productividad.

La **productividad** es la relación entre la producción de un periodo y la cantidad de factores consumidos para alcanzarla.

En general, la productividad se calcula así:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Producción Obtenida}}{\text{Factores Consumidos}}$$

Todas las empresas buscan obtener la máxima productividad posible en sus empresas. Una de las causas más importantes de que el factor trabajo haya incrementado notablemente su productividad reside en que distintos trabajadores realizan distintas tareas diferenciadas dentro del proceso productivo. A esto se le conoce como **división del trabajo**. Por ejemplo, a la hora de producir un coche es posible que algunos trabajadores de la fábrica se especialicen en la colocación de puertas, mientras que otros se concentran en preparar el motor. Uno de los principales autores que define y defiende este modo de actuar es **Adam Smith**.

## 7. LOS COSTES, INGRESOS Y BENEFICIOS DE LA EMPRESA

La producción implica la utilización de una serie de factores productivos que tienen un valor económico cuantificable.

El **coste de la producción** es el valor de los factores productivos **consumidos** o utilizados para la producción de un bien o servicio.

La estructura de los costes de una empresa se relaciona directamente con la función de producción de esa empresa. Por esta razón, hay que determinar los componentes de sus costes y analizarlos. El estudio de los costes de la empresa se puede hacer según diferentes criterios, en función de lo que se quiera analizar.

Por otra parte, también es necesario estudiar los ingresos que obtienen las empresas con las ventas de los bienes y servicios que se producen, para poder determinar los beneficios que éstas obtienen.

**Todos los costes, ingresos y beneficios se miden en unidades monetarias**, ya sean euros, dólares o cualquier otra moneda.

### 7.1. COSTES FIJOS, VARIABLES Y TOTALES

Si clasificamos los costes **según su relación con la cantidad producida**, vemos que hay costes fijos y costes variables.

- ✓ **Costes fijos (CF)** son aquellos costes independientes del nivel de producción, es decir, que no varían si cambia la cantidad producida. Es el valor de aquellos factores que a corto plazo son fijos en la empresa (por ejemplo, el alquiler del local, la amortización de maquinaria o los costes de mantenimiento de las instalaciones productivas).
- ✓ **Costes variables (CV)** son aquellos costes proporcionales al nivel de producción, es decir, los costes de los factores que cambian con la producción (por ejemplo, el coste de las materias primas, del trabajo o el consumo de energía)

A corto plazo, se diferencia entre **factores fijos** y **factores variables**. Los primeros son los que generan los costes fijos y los segundos los costes variables. Un cambio en las instalaciones de la empresa o la adquisición de una determinada maquinaria, por ejemplo,

son factores que no se pueden ejecutar en un periodo corto de tiempo y, por tanto, se convierten en factores fijos. Sin embargo, a largo plazo todos los factores se pueden cambiar y, por tanto, todos los costes son variables. Es decir:

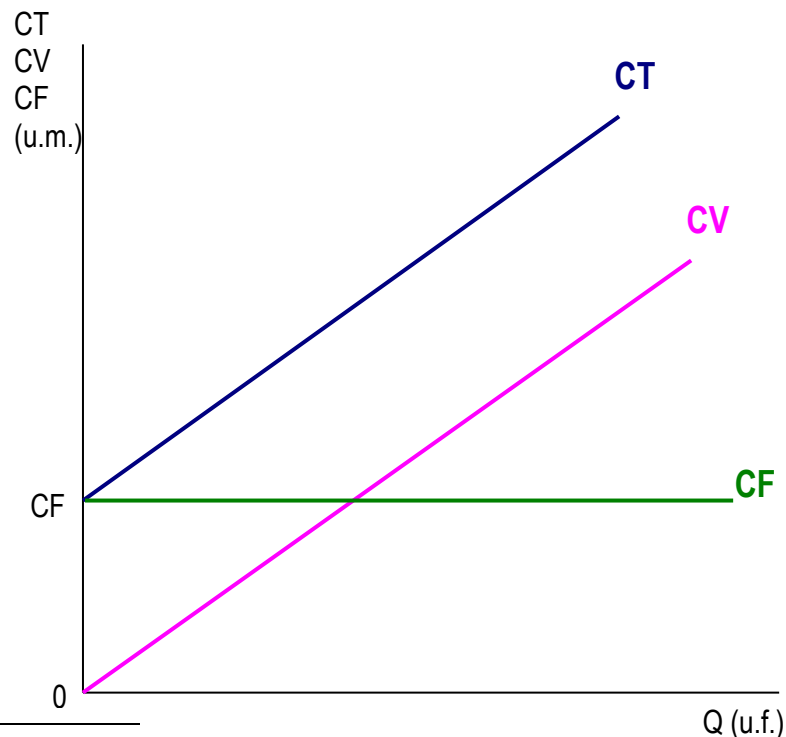
- **A corto plazo** existen **factores fijos** y **factores variables**.
- **A largo plazo** todos los **factores** son **variables**.

Los **costes totales (CT)** son la suma de los costes fijos y los costes variables. Es decir:

$$CT = CF + CV$$

La **representación gráfica de los costes** es como sigue:

- ✚ Los **costes fijos** se representan con una línea horizontal que parte de la cuantía o valor de los mismos.
- ✚ Los **costes variables** siempre parten del origen de coordenadas<sup>7</sup> y van aumentando conforme lo hace la cantidad producida.
- ✚ Los **costes totales** parten del mismo punto que los costes fijos<sup>8</sup> y va creciendo conforme lo hace el nivel de producción, de forma paralela a los costes variables.



<sup>7</sup> Si no se produce nada, no existe ningún coste de materias primas, ni de trabajadores, etc.

<sup>8</sup> Aunque no se produzca nada, la empresa tendrá que hacer frente a los costes fijos, por ejemplo, tendrá que pagar el alquiler del local o los seguros.

## 7.2. COSTES MEDIOS Y MARGINALES

Existen otras medidas de los costes que pueden resultar interesantes a la hora de realizar estudios de la función de producción. Se trata del coste medio y del coste marginal.

- ✓ **Coste medio (CMe)** es el coste unitario, o coste por unidad de producto. Es decir, es el cociente entre el coste total y el nivel de producción o cantidad de producto (Q).

$$CMe = \frac{CT}{Q}$$

El coste medio se divide en:

- ❖ Coste medio fijo (CMeF) que el coste fijo por unidad de producto. Es decir:

$$CMeF = \frac{CF}{Q}$$

O lo que es lo mismo:

$$CF = CMeF \cdot Q$$

- ❖ Coste medio variable (CMeV) que el coste variable por unidad de producto. Es decir:

$$CMeV = \frac{CV}{Q}$$

O lo que es lo mismo:

$$CV = CMeV \cdot Q$$

- ✓ **Coste marginal (CMa)** es el incremento del coste total cuando aumenta la producción en una unidad. Es decir, es el coste de producir una unidad más. Matemáticamente se puede calcular así:

$$CMa = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} = \frac{CT_{\text{final}} - CT_{\text{inicial}}}{Q_{\text{final}} - Q_{\text{inicial}}}$$

En el siguiente ejemplo:

<b>Q (u.f.)</b>	1	2	3	4	5
<b>CT (u.m.)</b>	10	18	24	28	30
<b>C<sub>Ma</sub> (u.m.)</b>	-- <sup>9</sup>	8	6	4	2

- ◆ Para pasar de 1 unidad producida a 2:

$$C_{Ma} = \frac{18 - 10}{2 - 1} = 8 \text{ u.m.}$$

- ◆ Para pasar de 2 unidades producidas a 3:

$$C_{Ma} = \frac{24 - 18}{3 - 2} = 6 \text{ u.m.}$$

- ◆ Para pasar de 3 unidades producidas a 4:

$$C_{Ma} = \frac{28 - 24}{4 - 3} = 4 \text{ u.m.}$$

- ◆ Para pasar de 4 unidades producidas a 5:

$$C_{Ma} = \frac{30 - 28}{5 - 4} = 2 \text{ u.m.}^{10}$$

### 7.3. INGRESOS TOTALES, MEDIOS Y MARGINALES

En lo que se refiere a los ingresos, y de forma análoga a como lo hemos hecho anteriormente con los costes podemos distinguir entre:

- ✓ **Ingresos totales (IT)** son las unidades monetarias que resultan de multiplicar la cantidad de producto vendida por el precio (P) de cada una de ellas. Es decir:

$$IT = P \cdot Q$$

- ✓ **Ingresos medios (IMe)** son los ingresos unitarios, o ingresos por unidad de producto. Es decir, es el cociente entre el ingreso total y el nivel de producción o cantidad de producto.

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

<sup>9</sup> El primer dato de los costes marginales no se puede calcular ya que no se poseen datos anteriores con los que comparar el incremento de coste, por eso se representa con un guión.

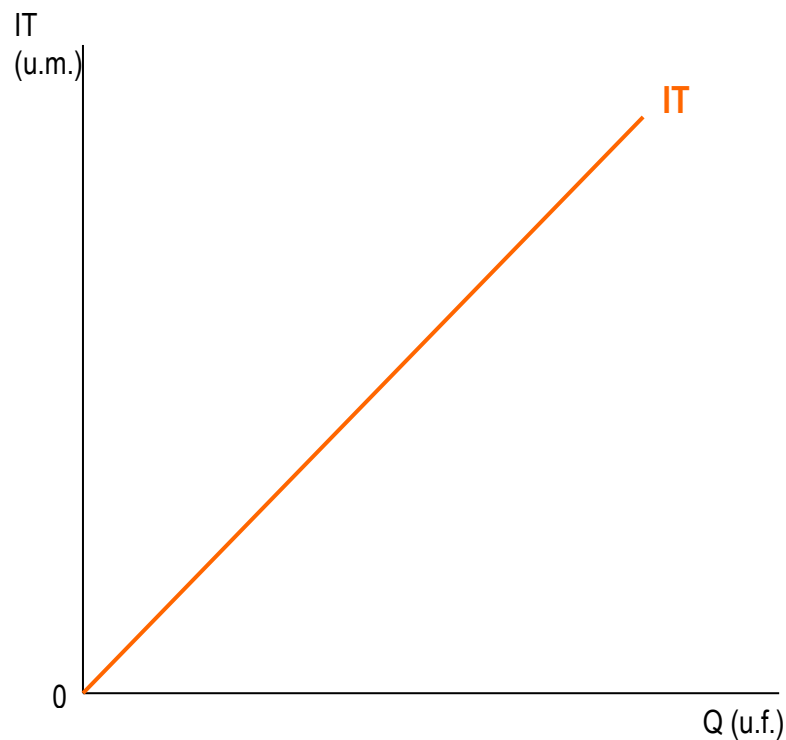
<sup>10</sup> Obsérvese que cuando en los datos que presenta el problema la cantidad varía de una en una unidad, el coste marginal se calcula restándole al coste total, el anterior.

- ✓ **Ingresos marginales (IMa)** es el incremento del ingreso total cuando aumenta la producción en una unidad. Es decir, es el ingreso que se obtiene al vender una unidad más. Matemáticamente se puede calcular así:

$$\text{IMa} = \frac{\Delta \text{IT}}{\Delta Q} = \frac{\text{IT}_{\text{final}} - \text{IT}_{\text{inicial}}}{Q_{\text{final}} - Q_{\text{inicial}}}$$

Para su cálculo se procede de la misma forma que lo hicimos en el caso de los costes marginales.

La **representación gráfica de los ingresos** parte del origen de coordenadas<sup>11</sup> y van aumentando conforme lo hacen las unidades vendidas. Esto es:



#### 7.4. BENEFICIOS

Los **beneficios totales (B)** se calculan por la diferencia entre los ingresos totales y los costes totales. Esto es:

$$B = \text{IT} - \text{CT}$$

Si el beneficio es positivo la empresa está obteniendo beneficios, y si es negativo está obteniendo pérdidas.

<sup>11</sup> Si no se vende nada, no se ingresa nada.

## TEMA 3: EL MERCADO

### ÍNDICE

<b>1. EL MERCADO</b> .....	<b>47</b>
1.1. CONCEPTO DE MERCADO .....	47
1.2. EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA SIMPLIFICADO .....	48
<b>2. LA DEMANDA</b> .....	<b>50</b>
2.1. CONCEPTO DE DEMANDA .....	50
2.2. FACTORES QUE INCIDEN EN LA DEMANDA.....	51
2.3. LA CURVA DE DEMANDA .....	53
<b>3. LA OFERTA</b> .....	<b>55</b>
3.1. CONCEPTO DE OFERTA .....	55
3.2. FACTORES QUE INCIDEN EN LA OFERTA .....	57
3.3. LA CURVA DE OFERTA.....	50
<b>4. EL EQUILIBRIO DE MERCADO</b> .....	<b>60</b>
<b>5. CAMBIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO</b> .....	<b>63</b>
5.1. DESPLAZAMIENTOS DE LA CURVA DE DEMANDA .....	66
5.2. DESPLAZAMIENTOS DE LA CURVA DE OFERTA.....	67
5.3. DESPLAZAMIENTOS DE LAS CURVAS DE DEMANDA Y OFERTA Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE EQUILIBRIO.....	68
<b>6. LA ELASTICIDAD-PRECIO</b> .....	<b>71</b>
6.1. LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA.....	71
6.2. LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA OFERTA.....	73

### 1. EL MERCADO

#### 1.1. CONCEPTO DE MERCADO

El concepto de mercado es algo más amplio de lo que vulgarmente se entiende por tal, ya que no solo se refiere al lugar físico al que los compradores acuden para realizar sus adquisiciones de bienes. También puede emplearse para designar otras realidades más

complejas, como sucede cuando nos referimos al mercado de trabajo o al mercado de divisas<sup>1</sup>.

Se entiende por **mercado** la unidad económica de intercambio en la que se producen actividades de compraventa de un producto llevadas a cabo por oferentes (vendedores) y demandantes (compradores).

Estas operaciones de compraventa están limitadas en el tiempo y en el espacio. Es importante destacar que al hablar de mercado no se hace referencia ni a un lugar ni a un espacio concreto. Tampoco queda delimitado por la simple existencia de una demanda y una oferta, sino que es necesario que éstas entren en contacto y se realicen actos de compraventa de bienes y servicios mediante la formación de un precio de intercambio.

## 1.2. EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA SIMPLIFICADO

Existen diferentes **tipos de mercados**, aunque según el objeto de intercambio estos se pueden clasificar en dos grandes grupos:

- ✓ **Mercado de bienes y servicios:** Los demandantes son las familias, y los oferentes son las empresas. El objeto intercambiado es un bien o servicio a cambio del cual se ha de pagar un precio.
- ✓ **Mercado de factores productivos:** En este mercado los demandantes son las empresas que necesitan recursos productivos para llevar a cabo su actividad, y los oferentes son las familias. Éstas venden los factores que poseen –sus recursos naturales, su capital y su trabajo– a las empresas, a cambio de una cantidad de dinero que constituye la remuneración o renta de los factores.

Con el dinero que las familias obtienen en el mercado de factores productivos éstas acuden al mercado de bienes y servicios de consumo para adquirir los productos que necesiten. Esta relación se

---

<sup>1</sup> Una divisa es una moneda extranjera, que se compra y se vende en los mercados de divisas, igual que cualquier otro bien.



puede expresar mediante un esquema del **flujo circular de la renta de forma simplificada**, ya que no tiene en cuenta el Sector Público ni las relaciones con el resto del mundo o Sector Exterior.

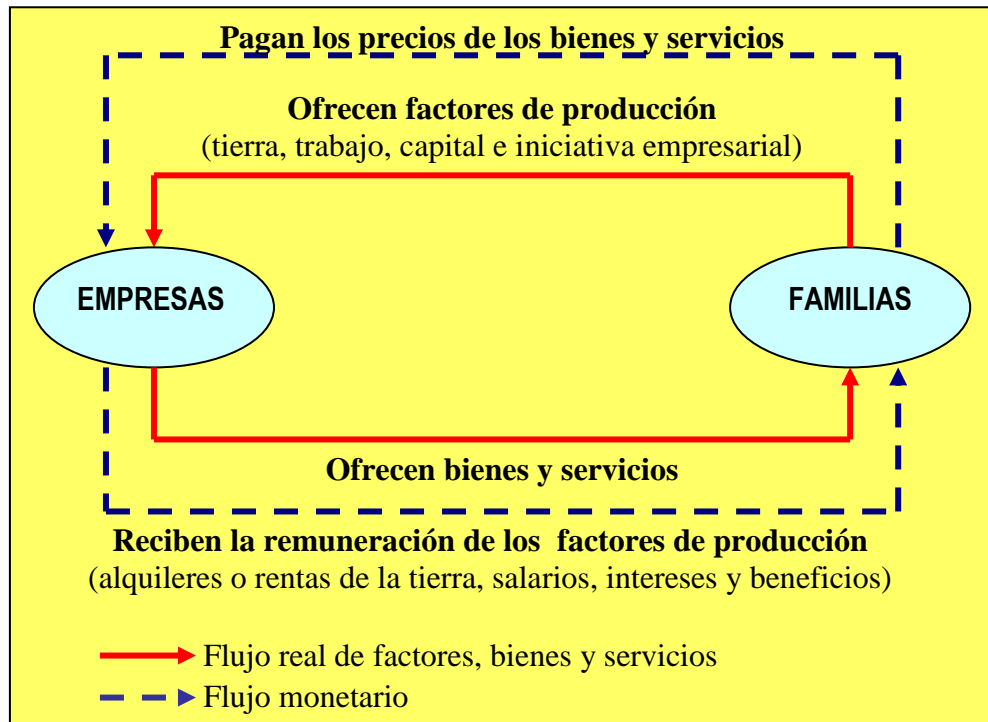


Figura 1: Flujo circular de la renta simplificado

Además de las familias y las empresas, en ambos mercados intervienen también el **Sector Público** o Estado y el **Sector Exterior**. Así, el Sector Público demanda factor trabajo, por ejemplo, cuando contrata a sus empleados públicos, actuando como demandante en el mercado de factores. Asimismo, actúa como oferente en el mercado de bienes y servicios cuando ofrece la enseñanza o la sanidad.

Con el resto del mundo también tiene un determinado país relaciones de intercambio, tanto de factores –por ejemplo, trabajadores extranjeros contratados en nuestro país–, como de bienes y servicios que se compran y se venden a otros países –importaciones y exportaciones–.

En los siguientes apartados vamos a analizar los conceptos de demanda y de oferta de bienes y servicios, teniendo en cuenta que, salvo algunas matizaciones, básicamente siguen siendo válidas para el mercado de factores.

## 2. LA DEMANDA

### 2.1. CONCEPTO DE DEMANDA

La **demanda de un bien** es la cantidad de dicho bien que un comprador, llamado demandante, estaría dispuesto a adquirir a un precio determinado durante un período concreto de tiempo.

De la definición propuesta se deduce que:

- ✓ **La demanda es una cantidad**, es decir, se va a representar por la letra  $Q_d^2$ . Por tanto, las unidades en las que se mide dependerán del tipo de producto de que se trate (ej. kilos de naranjas, mesas, ordenadores, toneladas de helado, etc.).
- ✓ **La demanda es una cantidad deseada**, es decir, que representa una intención de compra, que no tiene por qué coincidir con las unidades que los consumidores finalmente compran.

Por ejemplo, la demanda de las entradas de cine sería de 8 al mes si su precio fuese de 1€. Sin embargo, se demandarían 2 entradas al mes si su precio fuese de 12€. Y así iríamos precio por precio. La cantidad que se decide finalmente comprar es la demanda de las entradas de cine.

- ✓ **La demanda es una variable flujo**. Esto significa que tiene que estar referida a un período de tiempo concreto.

Por ejemplo, la expresión correcta para expresar la cantidad demandada de ordenadores sería la siguiente: «Si los ordenadores tuvieran un precio de 1.000€ por unidad, se comprarían 80 ordenadores al día.»

Se pueden diferenciar distintos tipos de demandas:

- **Demanda individual de un bien:** Es la demanda de ese bien por parte de una unidad económica de consumo.
- **Demanda de mercado de un bien:** Es la suma de las demandas individuales.

<sup>2</sup> La letra Q de la demanda viene del inglés *quantity*, y el subíndice «d» es la primera letra de la demanda. No obstante, también es frecuente que la demanda se represente únicamente por Q cuando esté claro que se trata de la demanda.

- **Demanda agregada o global:** es la cantidad de todos los bienes y servicios que los agentes económicos de una economía estarían dispuestos a adquirir a un precio determinado durante un período concreto de tiempo.

Los dos primeros tipos de demanda se estudian dentro de la Microeconomía, mientras que la última se verá cuando nos adentremos en la Macroeconomía.

## 2.2. FACTORES QUE INCIDEN EN LA DEMANDA

En la cantidad demandada de un determinado bien, al que llamaremos «X», van a influir fundamentalmente los siguientes elementos:

1. **Precio del bien ( $P_x$ ):** Podemos esperar que cuanto mayor sea el precio del bien menor será la cantidad demandada y viceversa. La relación de la demanda de un bien con su precio es inversa.
2. **Nivel de renta ( $Y$ ):** En este caso la relación es por lo general directa, ya que la cantidad demandada de un bien aumentará a medida que lo haga el nivel de renta, al disponer la persona de mayor poder adquisitivo<sup>3</sup> y viceversa. Sin embargo, no todos los bienes se comportan de este modo.

A este respecto se pueden distinguir dos tipos de bienes:

- ✗ Bienes normales: Son aquellos para los que al aumentar la renta de los consumidores, aumenta su cantidad demandada y viceversa.

A su vez, dentro de los bienes normales podemos distinguir dos tipos:

- Bienes de primera necesidad: Son aquellos cuya demanda aumenta en una proporción inferior al crecimiento de la renta y viceversa. Así, si la renta de los consumidores crece en un 30% demandaremos

---

<sup>3</sup> El poder adquisitivo es la capacidad que tiene un agente económico de comprar bienes y servicios. Si los precios suben, el poder adquisitivo de los agentes será menor (podrán comprar menos cosas) y si los precios bajan, subirá su poder adquisitivo (podrán comprar más cosas).

más carne, pero no en esa proporción, sino menos, un 10% por ejemplo.

- **Bienes de lujo**: Son aquellos que para niveles de renta bajo no son demandados, y a partir de determinados niveles de renta su demanda crece en mayor proporción que la renta y viceversa. Un ejemplo de lujo serían los automóviles.
- ✗ **Bienes inferiores**: Son aquellos para los que al aumentar la renta de los consumidores, disminuye su cantidad demandada y viceversa.

Un ejemplo de bien inferior sería el transporte público (autobuses, metro, etc.) ya que un nivel de renta mayor no llevará a usar cada vez más el transporte público, sino que nos inducirá a sustituirlo por el transporte privado, pese a los problemas de congestión y contaminación que conlleva.

**3. Precio de otros bienes ( $P_{n-x}$ )**: También en esta ocasión tenemos que diferenciar según la relación del bien X que estamos analizando con el resto. Así, se pueden dar 3 casos:

- ✗ **Bienes independientes**: Son bienes que, al no tener ninguna relación entre ellos, no influyen en la demanda del bien X.

Por ejemplo, si analizamos la demanda de un coche y sube el precio de los muebles, esto no afecta a la cantidad de coches que se comprarán.

- ✗ **Bienes complementarios**: Cuando se incrementa el precio de un bien, la demanda de su bien complementario disminuye y viceversa, lo que significa que ambos bienes deben usarse conjuntamente para satisfacer una necesidad.

Siguiendo con nuestro ejemplo de analizar la demanda de coches, si aumenta el precio de la gasolina, bajará la cantidad de coches que se comprarán.

- ✗ **Bienes sustitutivos**: Cuando se incrementa el precio de un bien, la demanda de su bien sustitutivo aumenta y viceversa,

y esto sucede porque se usan alternativamente para satisfacer una misma necesidad.

Así, si el precio de las motos se elevase mucho, la demanda de coches se incrementaría, ya que ambos son bienes sustitutivos.

- 4. Gustos de los consumidores por ese bien ( $G_x$ ):** Cuando el conjunto de los consumidores o un sector significativo de estos desplaza sus preferencias hacia un determinado bien, su demanda aumenta. Por ejemplo, en la ropa y calzado en general tienen mucha importancia las modas, en muchas ocasiones impuesta por las propias empresas. De ahí la importancia de las campañas publicitarias y demás acciones de marketing realizadas por las compañías. Por tanto la relación de la demanda de un bien con el gusto por él es directa.

En resumen, la **cantidad demanda de un bien o servicio ( $Q_d$ )** está en función del precio del bien ( $P_x$ ), de los precios de los otros bienes ( $P_{n-x}$ ), de la renta ( $Y$ ) y de los gustos del consumidor por el bien ( $G_x$ ).

### 2.3. LA CURVA DE DEMANDA

La **curva<sup>4</sup> de demanda** es la representación gráfica de la relación entre el precio de un bien y la cantidad demanda, suponiendo que la renta, los precios de los otros bienes y los gustos por ese bien permanecen constantes. Es decir, representa las compras deseadas de un bien a cada posible precio.

Si representamos las cantidades y los precios que corresponden a un solo demandante, estaremos ante una **curva de demanda individual**. Si lo hacemos con las de un colectivo, obtenemos la **curva de demanda del mercado** de un bien. En ambos casos, la representación gráfica, es decir, la curva de demanda, es **decreciente**, debido a que

---

<sup>4</sup> Aunque se conoce como curva de demanda, su representación puede ser una línea recta. Esto se hace porque aunque la representación en la realidad se asemeja más a una curva, por simplificar la realidad, en este curso su representación será normalmente una línea recta.

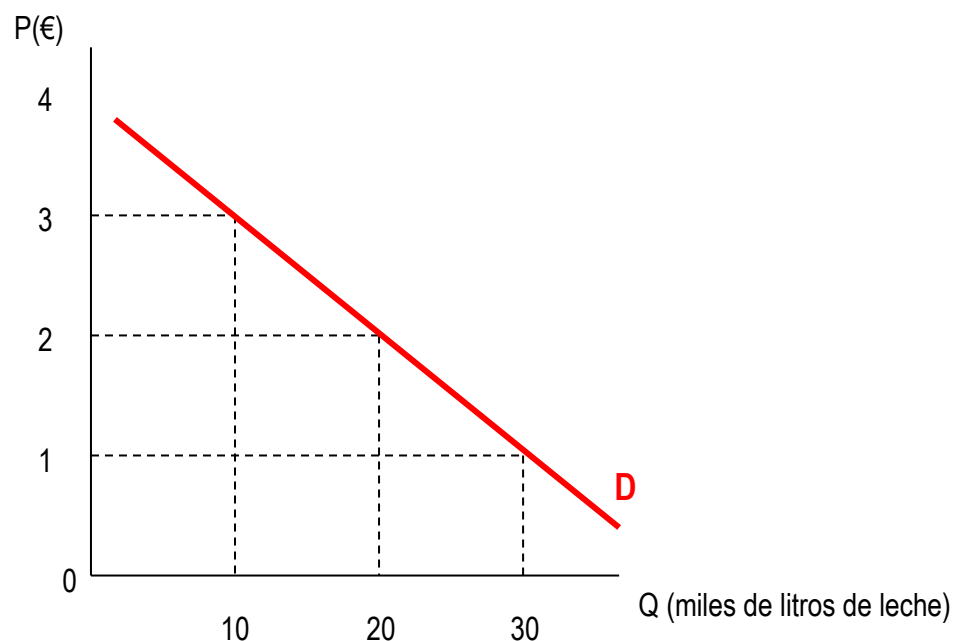
la relación entre cantidad demandada y precio es inversa, como ya hemos visto.

Veamos un ejemplo:

Si sumamos para cada precio, las cantidades de papel que cada uno de los compradores del mercado de un barrio estarían dispuestos a comprar en un mes, y presentamos estas compras en forma de tabla, podemos tener una tabla de demanda de mercado como ésta:

Precio del litro de leche (euros)	Cantidad demandada (miles de litros por mes)
1	30
2	20
3	10
4	0

La **representación gráfica de la demanda** del ejemplo anterior sería como sigue:



Como se observa en el gráfico, el eje de abscisas (eje horizontal) se coloca la cantidad demandada, y en el eje de ordenadas (eje vertical) el precio. Las unidades en las que vienen expresadas ambas variables se indican entre paréntesis. De igual forma hay que indicar el origen del gráfico, que normalmente será el 0.

Ocurre que para dibujar la curva de demanda la representación de las variables se hace de forma diferente a las funciones matemáticas.

Es decir, en dichas funciones matemáticas la variable dependiente (normalmente denominada “y”) se representa en el eje de ordenadas y la variable independiente (normalmente denominada “x”) se representa en el eje de abscisas. Sin embargo, en la función de demanda la variable dependiente, que es la demanda, se representa en el eje de abscisas y el precio, que es la variable independiente se representa en el eje de ordenadas.

La demanda de un bien no se define solamente a través de una tabla de valores, sino que también puede venir descrita mediante una expresión analítica, es decir, a través de una función matemática. De esta manera se pueden recoger todas las situaciones posibles. Así, por ejemplo, en el ejemplo desarrollado en este apartado esta expresión podría ser:

$$Q = 40 - 10 \cdot P$$

Si le damos valores al precio, podemos llegar a construir la tabla anterior y llegaríamos a la misma representación gráfica<sup>5</sup>. Hay que destacar que tanto el **precio** como la **cantidad demandada** solo pueden tomar **valores nulos o positivos**, pero jamás negativos ya que esta situación no tendría sentido económico.

### 3. LA OFERTA

#### 3.1. CONCEPTO DE OFERTA

La **oferta de un bien** es la cantidad de dicho bien que un productor llamado oferente, estaría dispuesto a vender a un precio determinado durante un período concreto de tiempo.

De la definición propuesta se deduce que:

- ✓ **La oferta es una cantidad**, es decir, se va a representar por la letra **Q**<sup>6</sup>. Por tanto, al igual que ocurría con la demanda, las unidades en las que se mide dependerán del tipo de producto de

<sup>5</sup> Para representar la demanda, si está expresada mediante una función, por consenso le daremos tres valores diferentes al precio.

<sup>6</sup> La letra Q de la oferta viene del inglés *quantity*, y el subíndice «o» es la primera letra de la oferta. No obstante, también es frecuente que la oferta se represente únicamente por Q cuando esté claro que se trata de la oferta.

que se trate (ej. kilos de naranjas, mesas, ordenadores, toneladas de helado, etc.).

- ✓ **La oferta es una cantidad deseada**, es decir, que representa una intención de producir, que no tiene por qué coincidir con las unidades que los consumidores finalmente compran.

Por ejemplo, la oferta de las entradas de cine sería de 8 al día si su precio fuese de 1€. Sin embargo, se ofrecerían 20 entradas al día si su precio fuese de 12€, ya que se trata de un negocio más atractivo para los productores e incrementaría el número de salas de cine o de películas proyectadas en una misma sala. Y así iríamos precio por precio. La cantidad por la que finalmente se decide producir es la oferta de las entradas de cine.

- ✓ **La oferta es una variable flujo**. Esto significa que tiene que estar referida a un período de tiempo concreto, al igual que la demanda.

Por ejemplo, la expresión correcta para expresar la cantidad ofertada de ordenadores sería la siguiente: «Si los ordenadores tuvieran un precio de 2.000€ por unidad, se producirían 200 ordenadores al día».

De forma análoga a como hicimos con la demanda, también se pueden diferenciar distintos tipos de ofertas:

- **Oferta individual de un bien:** Es la oferta de ese bien por parte de una unidad económica de producción.
- **Oferta de mercado de un bien:** Es la suma de las ofertas individuales.
- **Oferta agregada o global:** es la cantidad de todos los bienes y servicios que los agentes económicos de una economía estarían dispuestos a producir a un precio determinado durante un período concreto de tiempo.

Los dos primeros tipos de oferta se estudian dentro de la Microeconomía, y la última dentro de la Macroeconomía.



### 3.2. FACTORES QUE INCIDEN EN LA OFERTA

En la cantidad demandada de un determinado bien, al que llamaremos «X», van a influir fundamentalmente los siguientes elementos:

1. **Precio del bien ( $P_x$ ):** Cuanto mayor sea el precio del bien mayor será la cantidad ofrecida y viceversa. La relación de la oferta de un bien con su precio es directa.
2. **Precio de otros bienes ( $P_{n-x}$ ):** Podemos suponer que si los precios de otros bienes diferentes al bien X crecen, sin aumentar el del bien X que estamos considerando, la oferta de este último disminuirá . Ello es así porque la oferta de los otros bienes (más caros) será más atractiva comparativamente, y es de esperar que los oferentes del bien desplacen su oferta hacia esos otros bienes que han subido el precio. También se cumple justo lo contrario si el precio de los otros bienes disminuyen. Es decir, la relación entre la oferta de un bien y los precios de los otros bienes es inversa.
3. **Coste de los factores productivos (C):** Cuando se incrementa el precio de un factor productivo disminuye la oferta del bien en el que interviene y viceversa. Por ejemplo, una subida de los salarios hará menos atractiva la inversión en sectores muy intensivos en mano de obra (hostelería, comercio, etc.), por lo que disminuirá la oferta de los mismos. Se observa, por tanto, que la relación entre oferta y coste de los factores productivos utilizados es inversa.
4. **Estado de la tecnología (T):** El avance tecnológico proporciona un crecimiento de la oferta de bienes y servicios a todos los niveles, ya que supone una mayor cantidad de bienes y servicios producida con el empleo de la misma cantidad de recursos. Esto es lo que ocurrió en la Revolución Industrial que comenzó en el siglo XVIII, que permitió incrementar la cantidad de productos a disposición de los consumidores.

El estado de la tecnología no disminuye, aunque sí se puede producir un estancamiento tecnológico si, por ejemplo, no se producen nuevos avances. De todo esto se deduce que la relación de la oferta con el estado de la tecnología es de tipo directo.

**5. Objetivos empresariales (O):** Dependiendo del objetivo que persiga la empresa la oferta se verá afectada de diferente forma. Así, si los objetivos de la empresa son:

✱ Obtener rentabilidad incrementando la cantidad vendida:  
Esto incrementará la oferta del bien considerado.

Sería el caso de las empresas que prefieren inundar el mercado de su producto aunque el precio baje. Por ejemplo, producción masiva del mismo tipo de vestido a costa de venderlo a un precio más barato. Según esta estrategia la oferta aumenta.

✱ Obtener rentabilidad incrementando el precio: Esto disminuirá la oferta del bien considerado.

Sería el caso de las empresas que prefieren tener una imagen de exclusividad vendiendo sus productos a un precio elevado. Por ejemplo, vestidos de firmas importantes, que son exclusivos y que se venden a un precio caro. Según esta estrategia la oferta disminuye.

En resumen, **la cantidad ofertada de un bien o servicio ( $Q_o$ )** está en función del precio del bien ( $P_x$ ), de los precios de los otros bienes ( $P_{n-x}$ ), del coste de los factores productivos ( $C$ ), el estado de la tecnología ( $T$ ) y de los objetivos empresariales ( $O$ ).



El primer terminal móvil que llegó al mercado se parece muy poco a los diminutos y ligeros teléfonos móviles actuales.

Con un peso de 780 gramos y unas dimensiones 33 x 9 x 4,5 centímetros llevaron a popularizarlo bajo el nombre de "ladrillo". Fue, además, precursor de una serie de modelos que compartían el mismo diseño, aunque poco a poco fue rebajando el peso y convirtiéndose en más ligero.

El precio del terminal, 3.600 dólares, lo convirtió en un objeto de lujo y solo asequible a determinadas esferas sociales, aún a pesar de su diseño y peso.

### 3.3. LA CURVA DE OFERTA

La **curva<sup>7</sup> de oferta** es la representación gráfica de la relación entre el precio de un bien y la cantidad ofertada, suponiendo que los precios de los otros bienes, el coste de los factores productivos, el estado de la tecnología y los objetivos empresariales por ese bien permanecen constantes. Es decir, representa la producción deseada de un bien a cada posible precio.

Si representamos las cantidades y los precios que corresponden a un solo oferente, estaremos ante una **curva de oferta individual**. Si lo hacemos con las de un colectivo, obtenemos la **curva de oferta del mercado** de un bien. En ambos casos, la representación gráfica, es decir, la curva de oferta, es **creciente**, debido a que la relación entre cantidad ofertada y precio es directa, como ya hemos visto.

Veamos un ejemplo:

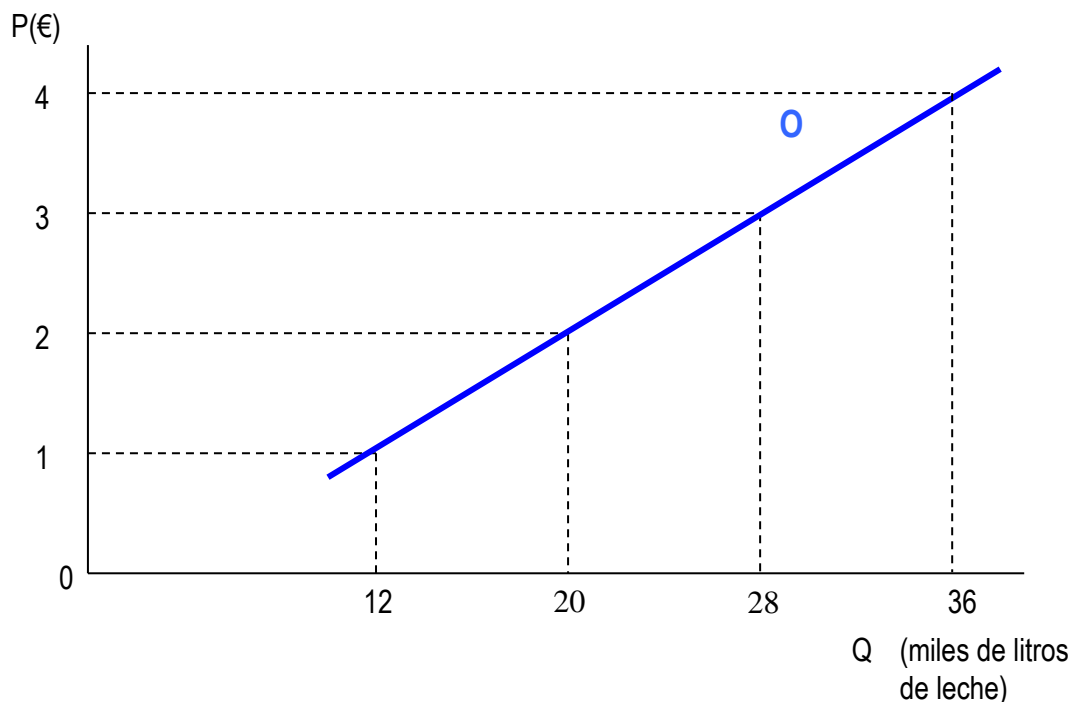
Si sumamos para cada precio, las cantidades de leche que cada uno de los vendedores del mercado de un barrio estarían dispuestos a producir en un mes, y presentamos estas producciones en forma de tabla, podemos tener una tabla de oferta de mercado como ésta:

Precio del litro de leche (euros)	Cantidad ofertada (miles de litros por mes)
1	12
2	20
3	28
4	36

También en la oferta ocurre que para dibujar su curva de demanda la representación de las variables se hace de forma diferente a las funciones matemáticas. Es decir, en la función de oferta la variable dependiente, que es la oferta, se representa en el eje de abscisas y el precio, que es la variable independiente se representa en el eje de ordenadas.

La **representación gráfica de la oferta** del ejemplo anterior sería como sigue:

<sup>7</sup> Se le llama curva aunque, por las mismas razones explicadas para la demanda, en este curso su representación será normalmente una línea recta.



La oferta de un bien también se puede definir a través de una expresión analítica o función matemática, recogiendo así todas las situaciones posibles. Así, por ejemplo, en el ejemplo desarrollado en este apartado esta expresión podría ser:

$$Q = 4 + 8 \cdot P$$

Si le damos valores al precio, podemos llegar a construir la tabla anterior y llegaríamos a la misma representación gráfica<sup>8</sup>. Hay que destacar que tanto el **precio** como la **cantidad ofertada** solo pueden tomar **valores nulos o positivos**, pero jamás negativos ya que esta situación no tendría sentido económico.

#### 4. EL EQUILIBRIO DE MERCADO

Al definir la demanda y la oferta, indicamos que eran el conjunto de cantidades deseadas, hipotéticas, ante los posibles precios que pudieran darse en el mercado. Pues bien, cuando se produce la coincidencia entre las cantidades ofrecida y demandada para un determinado precio, se ha logrado el equilibrio de mercado. Es decir, se ha pasado de un deseo a la realidad, y el precio al que se produce esta coincidencia se llama precio de

<sup>8</sup> Para representar la oferta, si está expresada mediante una función, por consenso le daremos tres valores diferentes al precio.

equilibrio. Por lo tanto, las **transacciones** (compras y ventas) en el mercado se realizarán a ese precio y por la cantidad coincidente que compradores y vendedores desean intercambiar.

Se dice que un mercado se encuentra en **equilibrio** cuando para un determinado precio, denominado precio de equilibrio, la cantidad demanda coincide con la cantidad ofertada, denominándose a dicha cantidad la cantidad de equilibrio.

Esto significa que para definir el equilibrio del mercado hace falta obtener:

- ✓ La cantidad de equilibrio ( $Q_E$ )
- ✓ El precio de equilibrio ( $P_E$ )

Representemos, en una única tabla, los deseos de los demandantes y oferentes de leche:

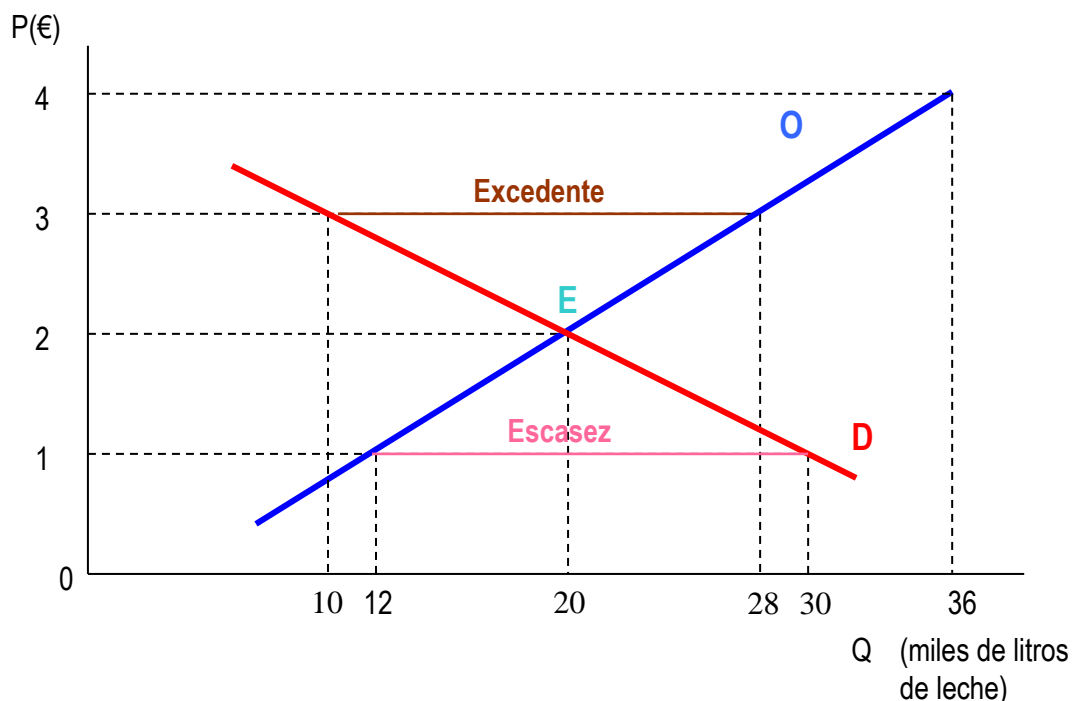
Precio del litro de leche (euros)	Cantidad demandada (miles de litros por mes)	Cantidad ofertada (miles de litros por mes)	Situación
1	30	12	Exceso de demanda o escasez de 18 mil litros de leche
2	20	20	<b>Situación de equilibrio</b>
3	10	28	Exceso de oferta o excedente de 18 mil litros de leche
4	0	36	Exceso de oferta o excedente de 36 mil litros de leche

Para el precio 1 existe un **exceso de demanda** sobre la oferta de 18.000 litros. A este precio, los oferentes solo están dispuestos a vender 12.000 litros, mientras que los demandantes desean comprar 30.000. Ésta es la razón por la que es previsible que el precio aumente, porque al existir deseo por parte de los consumidores de una cantidad superior a la disponible en el mercado, estarían dispuestos a pagar más por la leche. Además, los oferentes están en condiciones de exigir mayores precios porque hay **escasez** de su mercancía, la leche.

Si el precio fuera de 3€ el litro, se produciría un **exceso de oferta** de 18.000 litros, y si fuera de 4€, de 36.000 litros. En ambos casos es previsible que el precio disminuya, porque los productores, que no pueden vender todo lo que desean, estarán dispuestos a bajar los precios, mientras que los demandantes, viendo abundancia de leche, pueden pedirlos a un precio inferior. Este **excedente** de oferta, no correspondido por la demanda, provocará el descenso del precio.

Se puede afirmar entonces que cualquier precio superior a 2€ tiende a disminuir la oferta de leche, y cualquier precio inferior a esa cantidad tiende a aumentarla. A un precio de 2€ no existe ningún exceso de demanda que provoque escasez ni que produzca excedente, ya que la cantidad demandada a ese precio coincide con la que se oferta. Eso evita la tendencia a que el precio varíe. Éste es el precio de equilibrio, ya que las cantidades demandadas y ofertadas coinciden.

Vamos a representar en una misma gráfica las funciones de oferta y demanda. A esta representación gráfica se le denomina «**las tijeras de Marshall**» en honor al economista británico que comparó ambas funciones.



El equilibrio se da en la intersección de las curvas de oferta y demanda (punto E del gráfico). Por ello, si las curvas vienen definidas por expresiones analíticas, el **punto de equilibrio**, cuya abscisa será la cantidad de

equilibrio y cuya ordenada será el precio de equilibrio, se determina resolviendo la ecuación que se plantea al igualar la cantidad ofrecida y la demandada.

En el ejemplo que hemos venido utilizando, la demanda y la oferta de leche vienen definidas por las siguientes expresiones:

$$Q_d = 40 - 10 \cdot P$$

$$Q_o = 4 + 8 \cdot P$$

Para averiguar el precio de equilibrio basta con recordar que es aquel en el que las cantidades ofrecidas y demandadas se igualan. Es decir:

$$Q_d = Q_o$$

$$40 - 10P = 4 + 8P \Rightarrow 40 - 4 = 10P + 8P \Rightarrow 36 = 18P \Rightarrow P = \frac{36}{18} = 2\text{€}$$

Ya hemos calculado el precio de equilibrio,  $P_E=2\text{€}$ , y ahora, para determinar las dos partes del punto de equilibrio, habría que calcular la cantidad de equilibrio. Para ello se sustituye el precio de equilibrio en cualquiera de las expresiones de la oferta o la demanda ya que ambas tienen que dar lo mismo. Así:

$$Q_d = 40 - 10 \cdot P \Rightarrow Q_d = 40 - 10 \cdot 2 = 40 - 20 = 20 \text{ mil litros de leche}$$

$$Q_o = 4 + 8 \cdot P \Rightarrow Q_o = 4 + 8 \cdot 2 = 4 + 16 = 20 \text{ mil litros de leche}$$

Por tanto, ya hemos obtenido la cantidad de equilibrio  $Q_E=20$  mil litros de leche.

Resumiendo, el **punto de equilibrio** de este mercado:

$$\text{Punto de equilibrio (E)} \begin{cases} P_E = 2\text{€} \\ Q_E = 20 \text{ mil litros de leche} \end{cases}$$

## 5. CAMBIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO

Hemos analizado hasta aquí las variaciones en la demanda y en la oferta de un bien o servicios provocadas por la variación de su precio, pero suponiendo que el resto de factores permanecían invariables. A esta

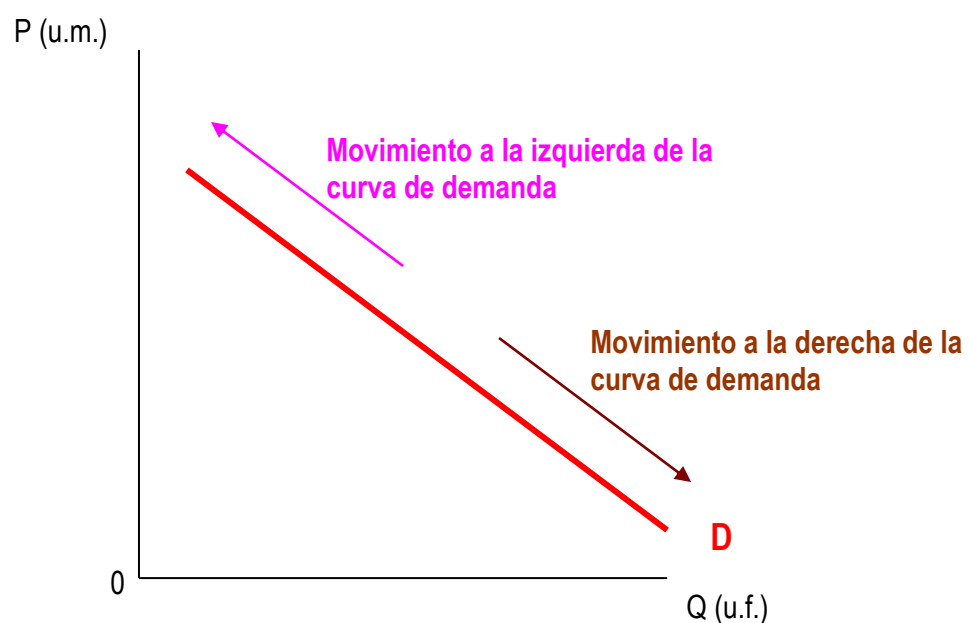
condición se la conoce como cláusula «*ceteris paribus*», que literalmente significa «los demás son iguales».

La condición «***ceteris paribus***» es aquella según la cual se estudia la demanda y/o la oferta de un bien suponiendo que salvo el precio del bien, las demás variables –el precio de los demás bienes, el estado de la tecnología, la renta,...– permanecen constantes.

Ahora **vamos a estudiar** el efecto de las posibles variaciones de estos factores, es decir, **qué sucede con las curvas de demanda y de oferta ante la alteración de alguna de las otras variables** que también influyen en las cantidades demandadas u ofrecidas del bien.

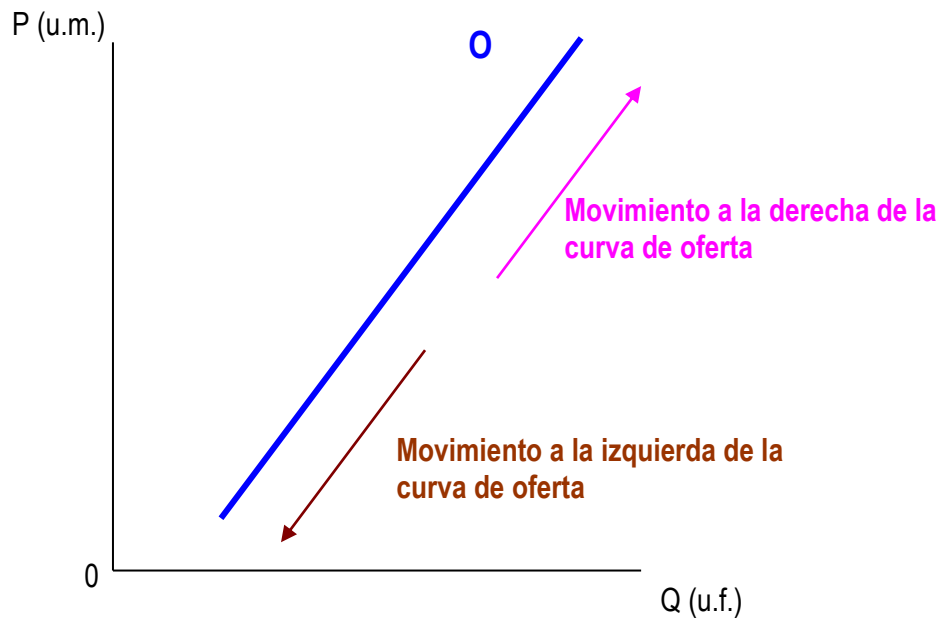
En primer lugar diferenciaremos entre lo que entiende por **desplazamiento y movimiento** de ambas curvas:

- \* **Movimiento a lo largo de la curva**: Consiste en pasar de un punto a otro de la misma ante variación en el precio. Así, al aumentar el precio del cantidad demandada –ofertada– del mismo disminuirá –aumentará– y existirá un movimiento a lo largo de la curva a la izquierda o a la derecha hasta alcanzar el punto correspondiente al nuevo precio y a la nueva cantidad demandada –ofertada–. Veamos cómo sería el movimiento en la curva de la demanda:

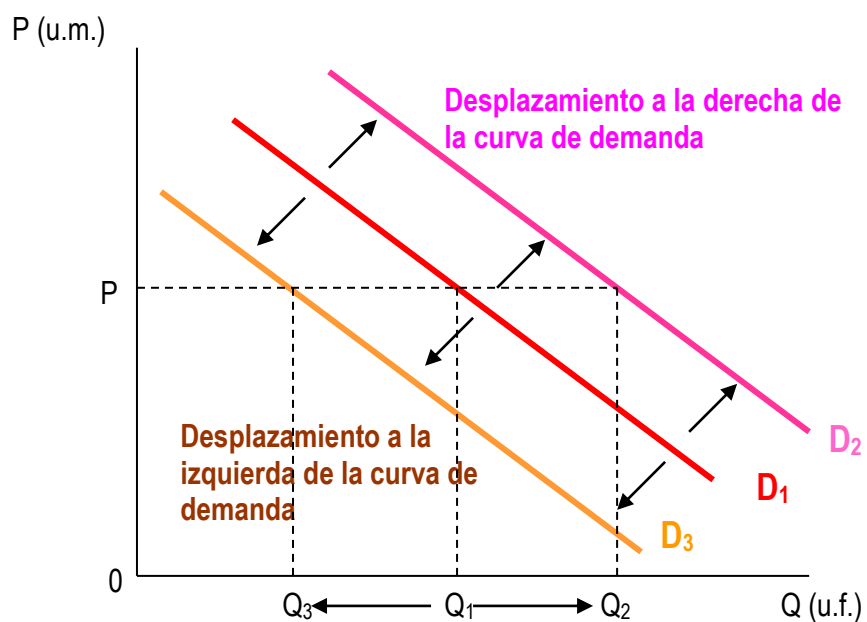




Veamos cómo sería el movimiento en la curva de la oferta:

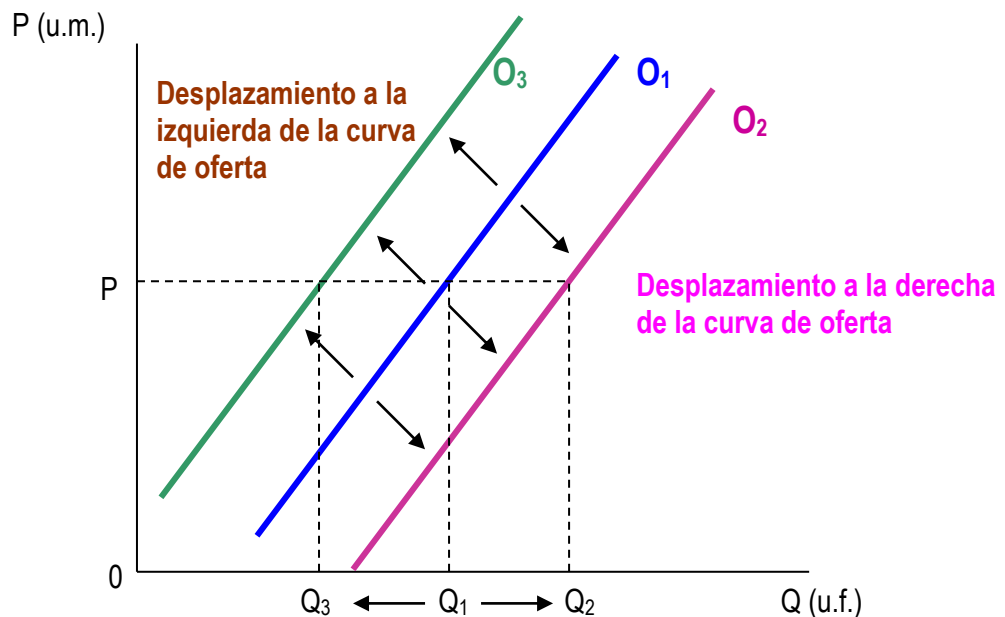


- \* **Desplazamiento de la curva:** Todos los puntos de la curva se trasladan a la derecha o a la izquierda, por haber cambiado algún elemento distinto al precio, con lo que se obtiene una nueva curva paralela a la anterior. Veamos cómo sería el desplazamiento de la curva de la demanda:



Ante desplazamientos de la curva de la demanda a la derecha, al mismo precio (P) se demanda más cantidad del bien (pasa de  $Q_1$  a  $Q_2$ ). Y ante desplazamientos de la curva de la demanda a la izquierda, al mismo precio (P) se demanda menos cantidad del bien (pasa de  $Q_1$  a  $Q_3$ ).

Veamos cómo sería el desplazamiento de la curva de la oferta:



Ante desplazamientos de la curva de la oferta a la derecha, al mismo precio (P) se oferta más cantidad del bien (pasa de  $Q_1$  a  $Q_2$ ). Y ante desplazamientos de la curva de la oferta a la izquierda, al mismo precio (P) se oferta menos cantidad del bien (pasa de  $Q_1$  a  $Q_3$ ).

### 5.1. DESPLAZAMIENTOS DE LA CURVA DE DEMANDA

Al tratarse de un desplazamiento las variables que cambian son aquellas que influyen en la demanda a excepción del precio del bien.

Recordemos que la demanda está en función del precio del bien ( $P_x$ ), de los precios de los otros bienes ( $P_{n-x}$ ), de la renta (Y) y de los gustos del consumidor por el bien ( $G_x$ ). Por eso solo consideraremos las tres últimas variables.

Distinguimos entre desplazamientos a la derecha y desplazamientos hacia la izquierda, los cuales ya hemos dibujado anteriormente:

**→ Desplazamiento hacia la derecha**

Como ya hemos comentado, un incremento de la demanda significa que para cada precio se demandará mayor cantidad de producto. Esto puede deberse a las siguientes circunstancias:

- a. Un incremento de la renta.
- b. Un aumento del precio de un bien sustitutivo.
- c. Una disminución del precio de un bien complementario.
- d. Un cambio en las preferencias de los consumidores a favor de ese bien.

**→ Desplazamiento hacia la izquierda**

Asimismo, una disminución de la demanda significa que para cada precio se demandará menor cantidad de producto. Las circunstancias que pueden provocar esto son las siguientes:

- a. Una disminución de la renta.
- b. Una disminución del precio de un bien sustitutivo.
- c. Un aumento del precio de un bien complementario.
- d. Un cambio en las preferencias de los consumidores en contra de ese bien.

**5.2. DESPLAZAMIENTOS DE LA CURVA DE OFERTA**

Para el desplazamiento de la curva de oferta, tenemos que considerar que las variables que cambian son aquellas que influyen en la oferta a excepción del precio del bien.

Recordemos que la oferta está en función del precio del bien ( $P_x$ ), de los precios de los otros bienes ( $P_{n-x}$ ), del coste de los factores productivos (C), el estado de la tecnología (T) y de los objetivos empresariales (O). Por eso solo consideraremos las cuatro últimas variables.

También distinguimos entre desplazamientos a la derecha y desplazamientos hacia la izquierda, los cuales ya hemos dibujado anteriormente:

**→ Desplazamiento hacia la derecha**

Como ya hemos comentado, un incremento de la oferta significa que para cada precio se ofertará mayor cantidad de producto. Esto puede deberse a las siguientes circunstancias:

- a. Disminución de precios de otros bienes.
- b. Reducción del coste de los factores de producción.
- c. Mejoras tecnológicas que afecten al proceso productivo del bien o servicio.
- d. Cambios en los objetivos de los oferentes que impliquen un aumento de la oferta.

**→ Desplazamiento hacia la izquierda**

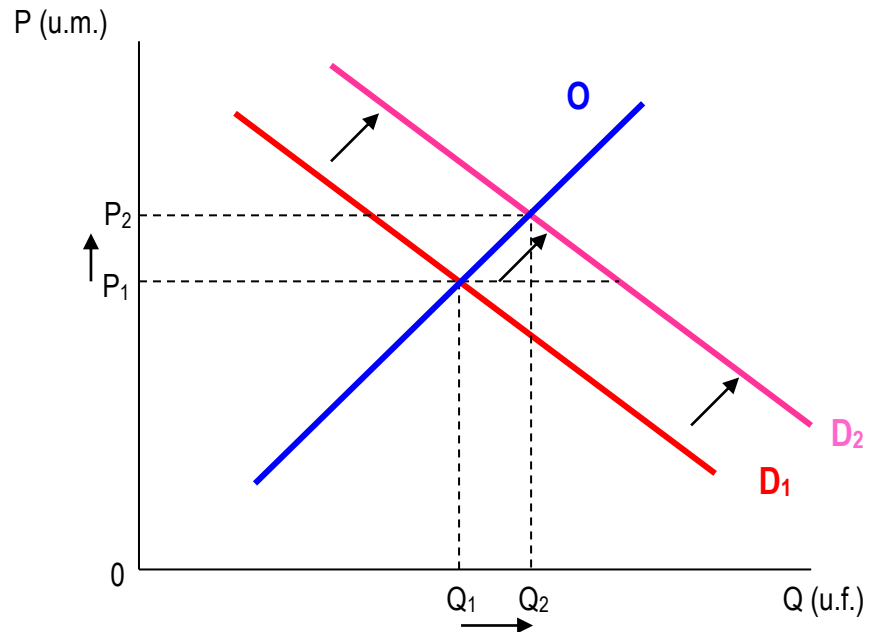
Asimismo, una disminución de la oferta significa que para cada precio se ofertará menor cantidad de producto. Las circunstancias que pueden provocar esto son las siguientes:

- a. Aumento de precios de otros bienes.
- b. Aumento del coste de los factores de producción.
- c. Dependencia tecnológica. Pensemos por ejemplo en un país que sea muy dependiente tecnológicamente del extranjero y que por razones políticas o sociales se vea sometido a un bloqueo económico.
- d. Cambios en los objetivos empresariales que supongan una disminución de la oferta.

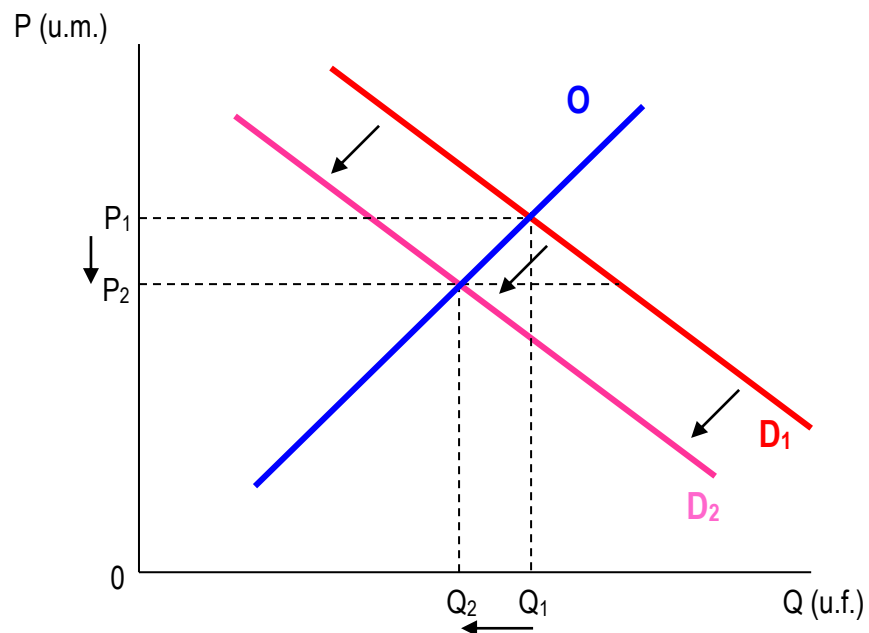
**5.3. DESPLAZAMIENTOS DE LAS CURVAS DE DEMANDA Y OFERTA Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE EQUILIBRIO**

Sabemos que es coincidencia de las curvas de oferta y de demanda la que ocasiona el equilibrio del mercado, es decir, el precio y la cantidad realmente negociados. Es, pues, lógico pensar que un desplazamiento de una u otra curva ocasionará una modificación del equilibrio primitivo. Si observamos los gráficos en los que se representan esas situaciones, podemos enunciar los siguientes efectos.

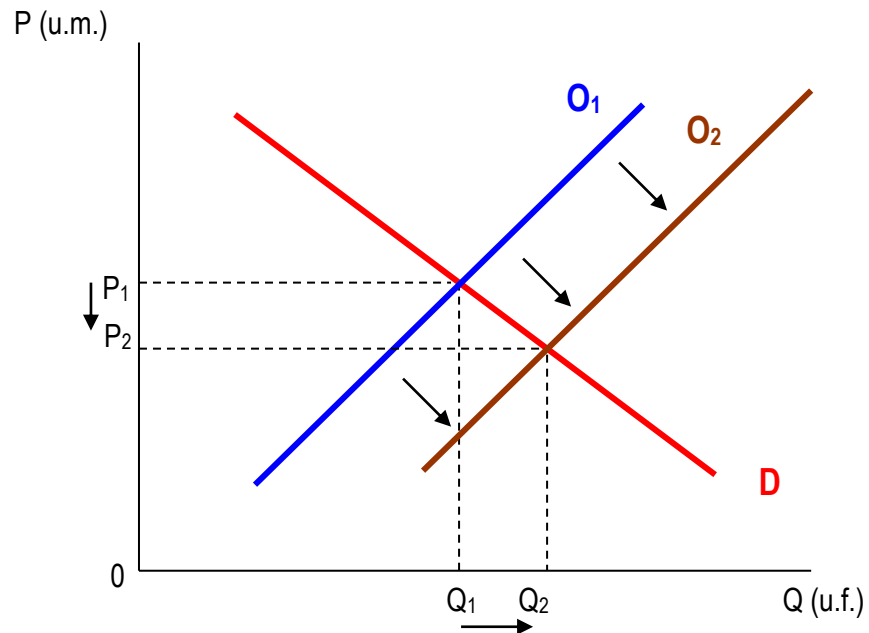
- Un desplazamiento hacia la derecha de la curva de demanda de un bien (incremento de la demanda) origina un aumento en el precio de equilibrio y también de la cantidad que se compra y se vende en el mercado.



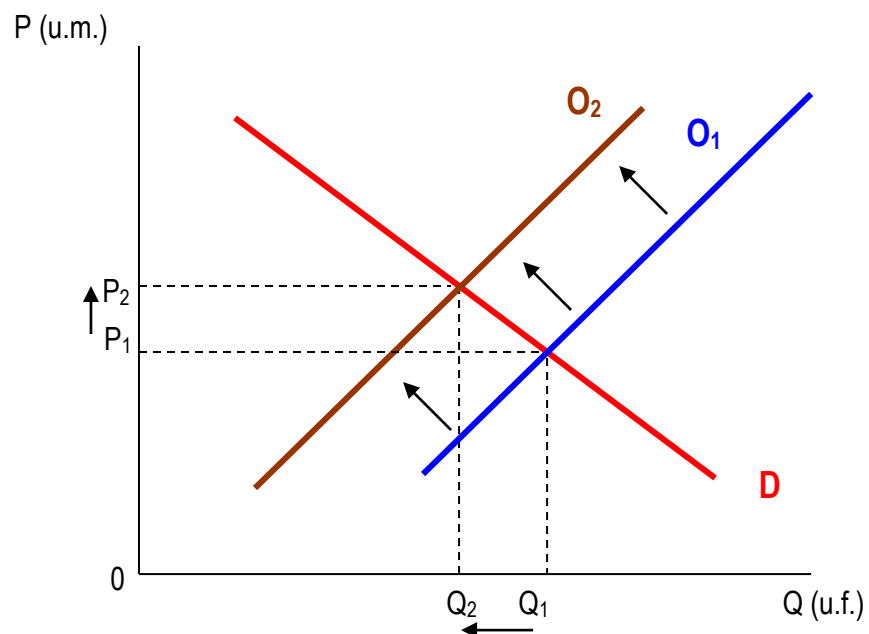
- Un desplazamiento hacia la izquierda de la curva de demanda de un bien (disminución de la demanda) origina una disminución en el precio de equilibrio y también de la cantidad que se compra y se vende en el mercado.



- Un desplazamiento hacia la derecha de la curva de oferta de un bien (incremento de la oferta) origina una disminución en el precio de equilibrio y un aumento de la cantidad que se compra y se vende en el mercado.



- Un desplazamiento hacia la izquierda de la curva de oferta de un bien (disminución de la oferta) origina un aumento en el precio de equilibrio y una disminución de la cantidad que se compra y se vende en el mercado.



Si considerásemos conjuntamente desplazamientos en la oferta y en la demanda habría que tener en cuenta que habría efectos que se contrarrestarían. Por ejemplo, según el cambio de la demanda el precio de equilibrio podría aumentar y según el cambio de la oferta podría disminuir. El efecto final depende de la intensidad de los desplazamientos en la oferta y en la demanda.

## 6. LA ELASTICIDAD-PRECIO

### 6.1. LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA

Al empresario le interesa aumentar su nivel de **ingresos**, que recordemos que se calcula multiplicando las unidades de producto vendidas por su precio:

$$IT = P \cdot Q$$

Para lograrlo deberá prestar atención al mismo tiempo a estas dos variables: precio y cantidad demandada. Sin embargo, según hemos visto al estudiar la demanda, cuando aumenta el precio disminuye la cantidad demandada y viceversa. Entonces, ¿cómo sabe el empresario si le interesa subir o no el precio de su producto?

La respuesta es la siguiente: un aumento de precios solo le convendrá si la disminución de la demanda es tan pequeña como para que no signifique una reducción de los ingresos totales, ya que de lo contrario preferirá mantener su nivel de precio anterior. Del mismo modo, puede serle más ventajoso bajar el precio de su producto si con ello consigue un aumento de la cantidad vendida que le permita unos ingresos superiores. Aparece en Economía un concepto de gran utilidad práctica, que es la **elasticidad-precio de la demanda (e<sub>d</sub>)**.

La **elasticidad-precio de la demanda** es un indicador que mide la proporción en que varía la cantidad demandada ante variaciones del precio.

Antes de señalar cómo se halla matemáticamente la elasticidad-precio de la demanda, vamos a indicar cómo se calcula la **variación porcentual de cualquier variable**. Se procede de la forma siguiente:

$$\text{Variación \% de } X = \frac{\text{Valor final de } X - \text{Valor inicial de } X}{\text{Valor inicial de } X} \cdot 100$$

Calculemos ya sí la **elasticidad-precio de la demanda**<sup>9</sup>:

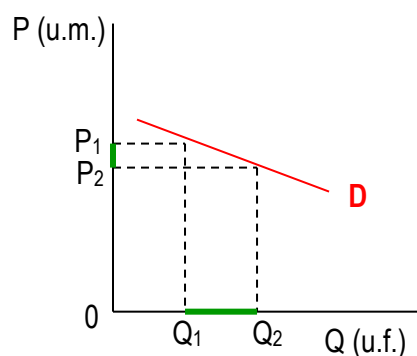
$$e_d = - \frac{\text{variación \% de } Q_d}{\text{variación \% del } P}$$

$$e_d = - \frac{\frac{\text{Valor final de } Q_d - \text{Valor inicial de } Q_d}{\text{Valor inicial de } Q_d} \cdot 100}{\frac{\text{Valor final del } P - \text{Valor inicial del } P}{\text{Valor inicial del } P} \cdot 100}$$

El signo negativo de la elasticidad de la demanda se debe que dado que la cantidad demandada de un bien y su precio varían en sentido contrario, para evitar que el cociente nos de un número negativo, al poner el menos antes de la fracción lo convertimos en un número positivo, lo que nos facilitará su interpretación.

En función de los valores que tome la elasticidad de la demanda, se distinguen tres tipos de demanda:

- ✚ Si la  $e_d > 1 \Rightarrow$  La demanda es **elástica**: Es decir, ante variaciones del precio la cantidad demandada varía en mayor proporción. Por tanto, la demanda es muy sensible a los cambios del precio.

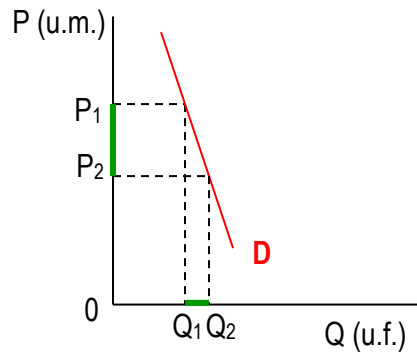


- ✚ Si la  $e_d < 1 \Rightarrow$  La demanda es **inelástica** o **rígida**: Es decir, ante variaciones del precio la cantidad demandada varía en menor

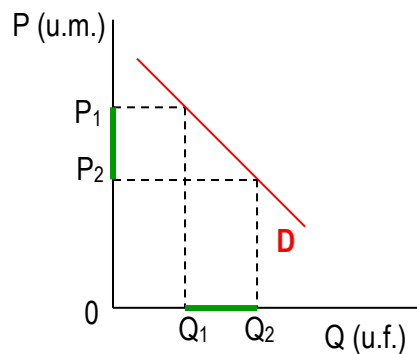
<sup>9</sup> Para calcular la elasticidad-precio de la demanda normalmente se consideran tres cifras decimales, tanto en los pasos intermedios de la fórmula como en el resultado final.



proporción. Por tanto, la demanda es poco sensible a los cambios del precio.



✚ Si la  $e_d=1 \Rightarrow$  La demanda es **unitaria**: Es decir, ante variaciones del precio la cantidad demandada varía en la misma proporción.



En general, la energía, los medicamentos y los bienes de primera necesidad tienen demanda inelástica, ya que su consumo no se altera demasiado ante la subida de precios. Mucho más sensibles a estas modificaciones son los artículos de lujo, por lo que alcanzan una elasticidad superior.

## 6.2. LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA OFERTA

La **elasticidad-precio de la oferta ( $e_o$ )** es un indicador que mide la proporción en que varía la cantidad ofertada ante variaciones del precio.

La **elasticidad-precio de la oferta**<sup>10</sup> se calcula de la misma forma que la elasticidad-precio de la demanda, salvo que la primera no

<sup>10</sup> Para calcular la elasticidad-precio de la oferta normalmente se consideran tres cifras decimales, tanto en los pasos intermedios de la fórmula como en el resultado final.

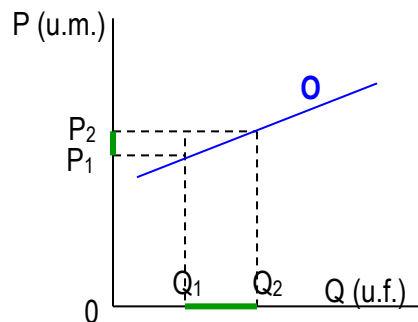
incluye el signo negativo dado que para la oferta, tanto el precio como la cantidad varían en la misma dirección:

$$e_o = \frac{\text{variación \% de } Q_o}{\text{variación \% del P}}$$

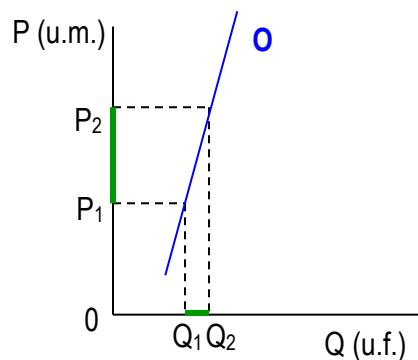
$$e_o = \frac{\frac{\text{Valor final de } Q_o - \text{Valor inicial de } Q_o}{\text{Valor inicial de } Q_o} \cdot 100}{\frac{\text{Valor final del P} - \text{Valor inicial del P}}{\text{Valor inicial del P}} \cdot 100}$$

Al igual que para la demanda, se distinguen tres tipos de demanda:

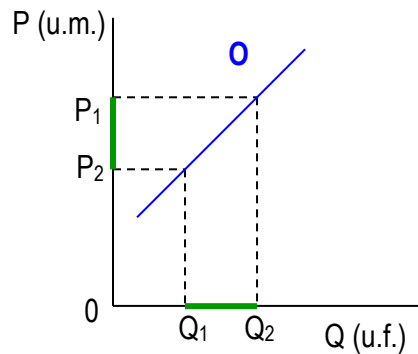
- ✚ Si la  $e_o > 1 \Rightarrow$  La oferta es **elástica**: Es decir, ante variaciones del precio la cantidad ofertada varía en mayor proporción. Por tanto, la oferta es muy sensible a los cambios del precio.



- ✚ Si la  $e_o < 1 \Rightarrow$  La oferta es **inelástica** o **rígida**: Es decir, ante variaciones del precio la cantidad ofertada varía en menor proporción. Por tanto, la oferta es poco sensible a los cambios del precio.



- ✚ Si la  $e_o=1 \Rightarrow$  La oferta es **unitaria**: Es decir, ante variaciones del precio la cantidad ofertada varía en la misma proporción.



Un ejemplo de oferta elástica es el de las casas rurales. Si sube el precio del alojamiento muchos propietarios decidirán acondicionar sus segundas viviendas como casas rurales, mientras que cuando baja el precio algunas casas rurales dejan de ofertarse.

En cambio, un ejemplo de oferta inelástica es la del petróleo ya que los pozos están a pleno rendimiento y es muy difícil a corto plazo aumentar su producción por mucho que se eleve el precio.

## **TEMA 4: TIPOS DE MERCADO Y SU FUNCIONAMIENTO**

### ÍNDICE

<b>1. TIPOS DE MERCADO.....</b>	<b>76</b>
<b>2. LA COMPETENCIA PERFECTA .....</b>	<b>78</b>
<b>3. EL MONOPOLIO .....</b>	<b>79</b>
3.1. CONCEPTO DE MONOPOLIO .....	79
3.2. EL MONOPOLIO NATURAL .....	80
<b>4. EL OLIGOPOLIO.....</b>	<b>81</b>
4.1. CONCEPTO DE OLIGOPOLIO .....	81
4.2. OTRAS FORMAS DE CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS .....	82
<b>5. LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA.....</b>	<b>83</b>
<b>6. LAS LIMITACIONES DEL MERCADO .....</b>	<b>83</b>
<b>7. EL MERCADO DE TRABAJO .....</b>	<b>85</b>

### **1. TIPOS DE MERCADO**

Los **tipos de mercados** se pueden clasificar atendiendo a diferentes criterios. Ya vimos en el tema anterior la clasificación que según el objeto de intercambio distinguía entre:

- ✓ Mercado de bienes y servicios.
- ✓ Mercado de factores productivos.

No obstante, una de las clasificaciones más utilizada es la que los distingue según el número de participantes del mercado. Es decir, según el número de oferentes y de demandantes existentes (muchos, pocos, uno).

Para entender esta clasificación propuesta es preciso señalar que los conceptos de “muchos” y “pocos” hay que entenderlos por comparación entre la cantidad de oferentes y los demandantes. Por ejemplo, en un primer momento nos puede parecer que existen muchos bancos (BBVA,

Santander, etc.). Sin embargo, estos son pocos comparados con la cantidad de clientes.

Veamos por tanto los **tipos de mercado según el número de participantes**:

Demandantes Oferentes	Muchos	Pocos	Uno
	Muchos	Competencia perfecta (producto homogéneo) Competencia monopolística (producto diferenciado)	Oligopolio de demanda u oligosopnio
Pocos	Oligopolio de oferta <sup>1</sup>	Oligopolio bilateral	Monopolio limitado de demanda
Uno	Monopolio de oferta <sup>2</sup>	Monopolio limitado de oferta	Monopolio bilateral

Figura 1: Tipos de mercados según el número de participantes.

#### Ejemplos:

1. Competencia perfecta: Productos agrícolas, lonja de pescado, acciones de una empresa.
2. Competencia monopolística: Peluquerías, restaurantes, mercado de productos alimenticios como la pasta o el mercado de los electrodomésticos.
3. Oligopolio de oferta: Bancos, mercado de telefonía móvil.
4. Monopolio de oferta: RENFE, empresas suministradoras de agua.

<sup>1</sup> Si solamente se dice «oligopolio» se entiende que se refiere al oligopolio de oferta, que es el más común, no al de demanda.

<sup>2</sup> Si solamente se dice «monopolio» se entiende que se refiere al monopolio de oferta, que es el más común, no al de demanda.

5. Oligopolio de demanda u oligosopnio: Empresas que fabrican ciertos materiales para los coches. Por ejemplo, muchos fabrican los asientos de coches y pocas empresas son las fabricantes de coches a las que pueden vendérselos.
6. Oligopolio bilateral: Mercados de aviones ya que pocas empresas los fabrican y pocos son los compradores.
7. Monopolio limitado de oferta: Una empresa que fabrica una máquina exclusiva muy cara destinada a la sanidad y que sólo pueden adquirir unos pocos hospitales.
8. Monopolio de demanda o monosopnio: Se da cuando el Estado compra material para las carreteras o para defensa, por ejemplo, los tanques. Otro ejemplo sería el de las empresas que fabrican los tapacubos a Ford.
9. Monopolio limitado de demanda: La NASA cuando compra equipos especiales.
10. Monopolio bilateral: La NASA cuando pide un compuesto químico especial que solo fabrica un laboratorio que tiene la patente.

Como se puede observar, la mayoría de los ejemplos de mercados expuestos anteriormente son difíciles de encontrar en la realidad. Por eso nosotros nos limitaremos a estudiar aquellos mercados que están presentes en la vida cotidiana, que cuentan todos con numerosos demandantes: la competencia monopolística, el oligopolio y el monopolio. Aunque se trata de un mercado teórico y no real también incluiremos el estudio del mercado de competencia perfecta por las razones que explicaremos más adelante.

## 2. LA COMPETENCIA PERFECTA

Se dice que una empresa está en un mercado de competencia perfecta cuando cumple las siguientes condiciones:

- Homogeneidad de producto: Aquello que vende un oferente es lo mismo que venden los demás.
- Gran número de oferentes y demandantes: Las decisiones de un oferente particular tienen escasa influencia sobre el mercado total,

dado que al ser muchos, no tienen ningún poder en el mercado. Los agentes económicos en este mercado son precio-aceptantes.

- Información perfecta: Los participantes tienen total información de las condiciones del mercado, es decir tanto del precio como de las cualidades del bien o servicio.
- Libertad de entrada y de salida del mercado: Si las expectativas que ofrece el mercado son buenas, habrá empresas que quieran entrar en él, mientras que si una empresa no obtiene beneficios, puede dejar de fabricar ese producto.

El precio en este mercado se establece estrictamente por el juego de la oferta y la demanda. Ninguna empresa aisladamente tiene poder sobre el mercado. Aunque se trata de un mercado teórico, los productos agrícolas, la lonja de pescado y en general los mercados de materias primas pueden ser ejemplos de este tipo de mercado. Asimismo el mercado de las acciones de una empresa se asemeja también a la competencia perfecta.

Hablamos de **competencia imperfecta** cuando no se cumple alguna de las características de la competencia perfecta. Son los tipos de mercado que encontramos más habitualmente.

No obstante, el interés de estudiar un mercado teórico como es el de competencia perfecta tiene dos razones fundamentales:

- ✚ Es el punto de partida para estudiar los restantes tipos de mercado.
- ✚ Hay que conocer cómo es el mercado ideal para saber cuáles son los fallos del mercado.

### 3. EL MONOPOLIO

#### 3.1. CONCEPTO DE MONOPOLIO

El monopolio es un tipo de competencia imperfecta. De hecho es el tipo de mercado completamente opuesto al de la competencia perfecta. En este caso solo hay un vendedor y muchos compradores. Por tanto, el oferente tiene plena capacidad para determinar el precio y para decidir la cantidad que quiere producir. Por ejemplo, es el caso de la empresa de trenes y ferrocarriles española, RENFE, las empresas

suministradoras de agua, determinadas empresas que cubren una línea entre dos pueblos, etc.

Respecto al grado de competencia existente en los mercados, el principio básico de la economía de mercado es la libre competencia. Debido a ello, las instituciones públicas intervienen de distintas formas para asegurar que esa libre competencia se mantenga.

En España, al igual que en la mayoría de países desarrollados, existe una **Ley de Defensa de la Competencia** que prohíbe los acuerdos entre empresas para restringir competencia. Existen además otras leyes que regulan las prácticas de competencia desleal o ilícita: la **Ley de Competencia Desleal** y la **Ley General de Publicidad**. Con estas normas se prohíben los actos de competencia que puedan crear confusión, inducir a error, denigrar al competidor, etc. Respecto a la publicidad se prohíbe, entre otras cosas, la que atente contra la dignidad de las personas o sea engañosa.

### 3.2. EL MONOPOLIO NATURAL

Dentro del monopolio de oferta existe un caso especial que es el denominado monopolio natural.

Se habla de **monopolio natural** cuando una empresa genera cualquier nivel de producción de forma más eficiente que si compitieran varias en el mercado.

Un ejemplo sería el abastecimiento de agua a una ciudad. En esta actividad, los costes de las obras que deben realizarse son elevados. Por tanto, parece lógico que sea una sola empresa la que los asuma y los distribuya entre todos los hogares de la ciudad, que forzosamente tendrán que ser abastecidos por esa empresa.

Existen dos conceptos que, aunque en la práctica significa una restricción a la libre competencia, **no se deben confundir con un monopolio**. Se trata de las siguientes situaciones:

- La protección de la **propiedad intelectual**, es decir, de los derechos que tienen reconocidos sobre sus obras los músicos, escritores, etc.



- La reserva temporal de uso o explotación que otorga la ley a los creadores de marcas, diseños y modelos de fabricación, conocida como **propiedad industrial**.

El reconocimiento al esfuerzo creador de sus autores o inventores y el perjuicio a sus derechos económicos, hace que sean ilegales las fotocopias de libros, el comercio de CDs duplicados y la denominación o elaboración de cualquier producto (ropas, bebidas, etc.) sin la autorización de quien posee la **patente**<sup>3</sup>.

## 4. EL OLIGOPOLIO

### 4.1. CONCEPTO DE OLIGOPOLIO

Al igual que el monopolio, el oligopolio también es un tipo de mercado que se agrupa dentro de la competencia imperfecta. Se forma cuando hay pocos oferentes y un gran número de demandantes. La competencia es muy fuerte y al existir pocas empresas, las acciones llevadas a cabo por una de ellas influyen en la de las restantes. Por ejemplo, el mercado automovilístico o el del petróleo.

En el oligopolio los oferentes tienen capacidad para incidir en el precio, es decir, no son precio-aceptantes.

Un caso extremo de oligopolio es el llamado **duopolio**, en el que dos vendedores se reparten el mercado. Un ejemplo de duopolio sería el mercado de refrescos de cola, que dominan Coca-Cola y Pepsi.

La principal característica de los oligopolios es la situación de **interdependencia** entre las empresas que lo forman, que pueden mantener relaciones de rivalidad o de entendimiento. La interdependencia, en el caso de mantener relaciones de rivalidad significa que las decisiones sobre precios y volúmenes de producción de una empresa provocan reacciones en las demás, que a su vez repercutirán sobre la empresa original provocando nuevas reacciones. Son bastante frecuentes las **guerras de precios**.

---

<sup>3</sup> Una patente es un documento que reconoce a alguien una invención.

Sin embargo, se dan bastantes casos, pese a estar normalmente prohibidos por las leyes de los países, en el que los integrantes de un oligopolio lleguen a algún tipo de acuerdo para repartirse el mercado según unas cuotas pactadas, o bien a través de acuerdos de fijaciones de precios. Esta situación se conoce con el nombre de **cártel**.

Un **cártel** es una concentración de empresas de carácter horizontal, es decir, entre empresas que fabrican el mismo producto para eliminar o restringir la competencia entre ellas, fijando precios o repartiéndose el mercado.

El cártel de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) es uno de los más poderosos de la economía mundial.

## 4.2. OTRAS FORMAS DE CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS

Además del cártel, existen otras formas de concentración de empresas como las que a continuación vamos a ver:

➤ **Trust:** Es una concentración vertical de empresas, es decir, se concentran empresas que cubren todas las fases del productivo, desde la extracción de materias primas a la comercialización, con el objetivo de reducir costes y ejercer una posición dominante o claramente monopolística. El primer trust que se creó fue el de la *Standard Oil* de Rockefeller.

En la mayoría de los países existen leyes antitrust para fomentar la competencia entre las empresas beneficiando así a los consumidores.

➤ **Holding:** Este término se utiliza para designar a concentraciones de empresas que surgen por la adquisición de la mayoría de las acciones de las mismas (filiales) por parte de una sociedad (matriz). Es el caso del holding cuya matriz es INDITEX y las empresas filiales son Zara, Zara Home, Massimo Dutti, Uterqüe, Stradivarius, Kiddys Class, Pull & Bear, Bershka y Oysho.



## 5. LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

Junto con el monopolio y el oligopolio, la competencia monopolística es el otro tipo de competencia imperfecta que vamos a estudiar este curso. El mercado de competencia monopolística está formado por un gran número de compradores y vendedores de un producto que, aunque no es homogéneo, es similar en todas las empresas. Por eso, las empresas intentan diferenciar su producto de los demás, dándole las formas y características que lo hacen más deseable, con la intención de maximizar sus ventas. Por ejemplo, el mercado de las zapaterías, las peluquerías o los restaurantes.

Las empresas en este tipo de mercado son monopolísticas de su marca, Pensemos, por ejemplo, en el mercado de electrodomésticos: el consumidor percibe como distintas dos televisores en función de su marca, aunque ofrezcan prácticamente idénticas prestaciones.

El papel de la **publicidad** en este tipo de mercados es fundamental debido a que la competencia de las empresas no se plantea solamente en el precio, sino también en la **diferenciación** del producto. Esta diferenciación se consigue no solo con diferencias reales, que a veces son mínimas o no existen, sino a través de la percepción que el consumidor tenga del producto.

En los mercados de competencia monopolística el precio es algo superior al que se ofrecería en un mercado de competencia perfecta, y también es mayor la variedad de productos de que dispone el comprador.

## 6. LAS LIMITACIONES DEL MERCADO

Aunque en general se considera que la competencia perfecta es la organización de mercado más deseable por venderse al producto al mínimo precio posible, lo cierto es que este tipo de mercado, a pesar de denominarse competencia perfecta, presenta varias **limitaciones**, que señalamos a continuación:

- Se provocan **crisis cíclicas** en el conjunto de la economía. Es decir, la economía sufre períodos de expansión y períodos de recesión que se van sucediendo según diferentes circunstancias.

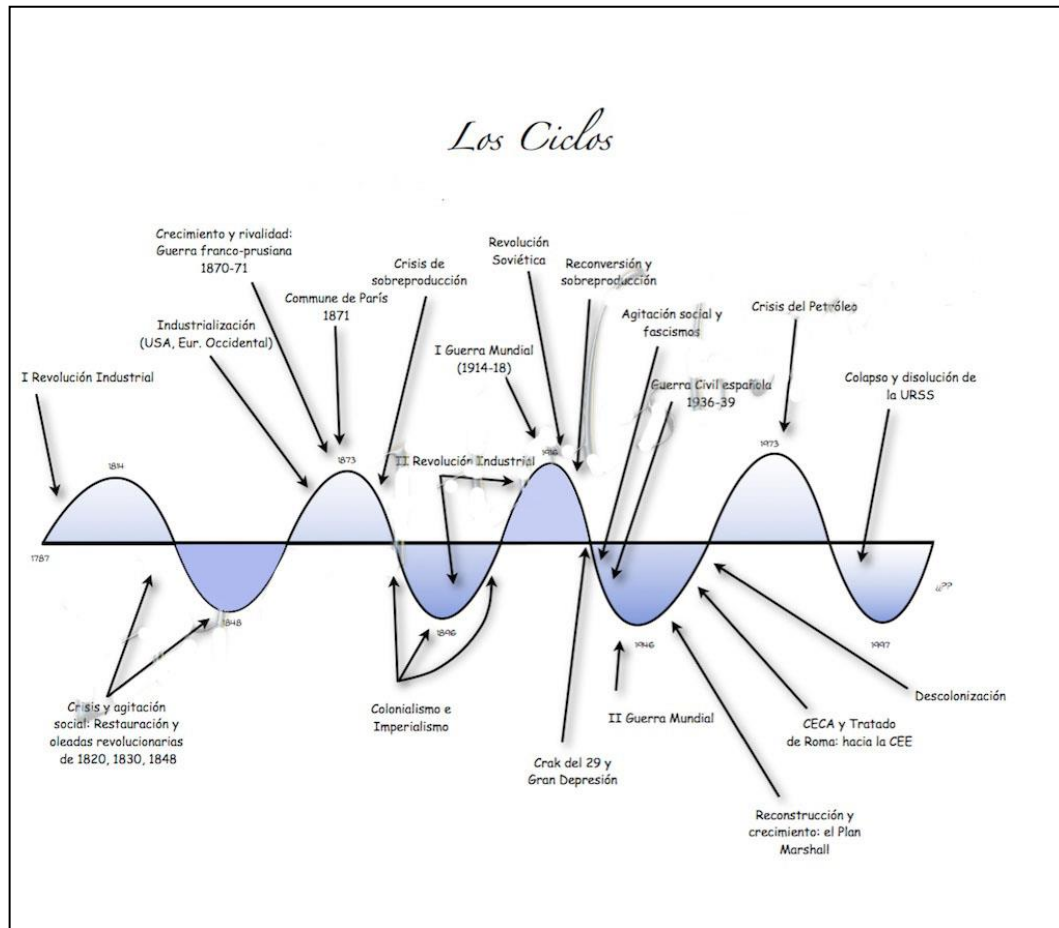


Figura 2: Los ciclos económicos

- La **distribución desigual de la renta y de la riqueza** entre los diferentes habitantes de un país o de una zona.
- La existencia de **fallos del mercado** según los cuales el propio mercado genera desequilibrios socioeconómicos y ecológicos. Los **principales fallos del mercado** son:
  - × La existencia de **bienes públicos**. Son bienes públicos aquellos bienes que cumplen dos condiciones:
    - 1ª) El consumo por parte de un agente no disminuye la utilidad que otros pueden obtener de él, es decir, es un bien no rival.
    - 2ª) Es imposible impedir que, una vez producido el bien, una persona concreta lo disfrute. Es decir, existe una imposibilidad de exclusión del consumo.

Por ejemplo, los programas de televisión son bienes no rivales, pero no son bienes públicos porque no cumplen la segunda condición. Sin embargo, los faros para los barcos sí son bienes

públicos ya que son bienes no rivales y, además, es imposible excluir a algún barco de que se guíe por la luz del faro a pesar de que no contratase ese servicio en caso de que lo prestara una empresa privada.

Otro ejemplo de bien público sería el caso de la defensa nacional. Así, suponiendo que este servicio pudiera producirse privadamente, está claro que no todo el mundo pagaría por ella y, pese a todo, seguirían disfrutándola al no poder impedir que la defensa nacional también proteja a los que no pagan. Esto es lo que en Economía se llama el consumidor parásito. Cuanta más gente decidiera no pagar, más alta sería la cuota individual que cada consumidor pagador tendría que afrontar. La conclusión es que al final nadie pagaría por ese servicio y la empresa no podría proporcionarlo.

Si el mercado no produce los bienes públicos será **necesaria su producción por parte del Sector Público** de este tipo de bienes, que se tendrá que financiar a través de impuestos.

- × Las **externalidades negativas**. Son los costes que las empresas no soportan, pero sí soporta la sociedad.

Por ejemplo, supongamos que una fábrica de aceite está situada al lado de un río. Si la fábrica no tiene medidas de purificación suficientes y arroja sus desperdicios directamente al río, estará produciendo más barato que otra industria aceitera que sí tome estas medidas, venderá más aceite y aumentará sus beneficios. Pero su ahorro de costes perjudicará a la sociedad que verá como el río está contaminado.

Para evitar las externalidades se hace precisa la **regulación estatal**. En este caso existen leyes que controlan los residuos contaminantes que las empresas que las producen.

## 7. EL MERCADO DE TRABAJO

Como ya apuntamos al inicio del tema cuando hablamos de los tipos de mercados hicimos una primera distinción entre los mercados de bienes y servicios y los mercados de factores productivos. Dentro de estos últimos se

encuentra el factor trabajo que es de vital importancia en cualquier economía por las especiales características del trabajo que no debe ser tratado como una mera mercancía como cualquier otro factor productivo. Es por esto que en este tema será el único factor productivo al que nos dediquemos.

Antes de analizar el mercado de trabajo tenemos que definir una serie de conceptos relacionados con el mismo. Vamos a sintetizarlos en el siguiente esquema:

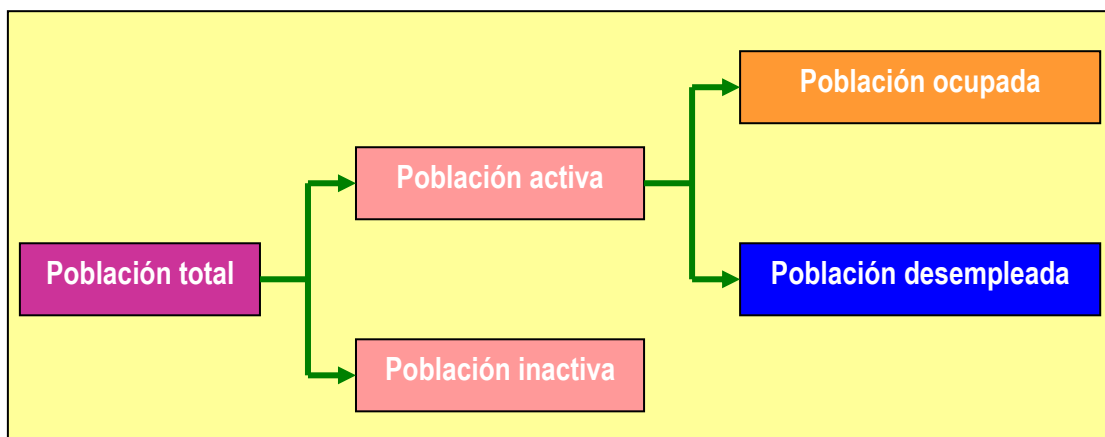


Figura 3: Tipos de población en el mercado de trabajo

Definamos los conceptos que aparecen en el esquema anterior, al que uniremos el concepto de población en edad de trabajar, que no se puede representar ya que estaría dentro de todos los tipos de población. Es decir, existe población en edad de trabajar dentro de la población total, dentro de la población inactiva y, naturalmente, toda la población activa, ocupada y desempleada han de estar en edad de trabajar.

- ✓ **Población total (PT):** Es el número de habitantes totales de un país o región.
- ✓ **Población en edad de trabajar (PET):** Es la población que cuya edad se encuentre dentro de los límites legales para trabajar establecidos por cada país. En España la legislación laboral no autoriza a trabajar a ninguna persona menor de 16 años, mientras que la edad de jubilación se sitúa en los 65 años, si bien en algunos casos puede atrasarse o anticiparse a petición del interesado.
- ✓ **Población activa (PA):** Es la que, reuniendo las condiciones legales para trabajar, trabaja o busca trabajo.

- ✓ **Población ocupada (PO):** Es la parte de la población activa que trabaja.
- ✓ **Población desempleada (PD):** Es la parte de la población activa que busca trabajo. A la población desempleada también se le llama población parada.
- ✓ **Población inactiva (PI):** Es la formada por aquellas personas que no pueden trabajar o que pudiendo hacerlo no quieren. Por ejemplo, sería el caso de las personas que se dedican al cuidado del propio hogar que no contabilizan como población activa porque su labor, aunque evidentemente es un servicio, no es remunerada. También sería el caso de los estudiantes.

Para medir estas variables se utilizan determinadas tasas expresadas en porcentaje, siendo las más importantes las que a continuación indicamos:

- **Tasa de actividad (TA):**

$$TA (\%) = \frac{PA}{PET} \cdot 100$$

Interpretación: Si por ejemplo, la tasa de actividad fuese del 20% eso significaría que de cada 100 personas en edad de trabajar, 20 de ellas son población activa, es decir, o trabajan o buscan trabajo.

- **Tasa de desempleo (TD) o tasa de paro:**

$$TD (\%) = \frac{PD}{PA} \cdot 100$$

Interpretación: Si por ejemplo, la tasa de desempleo fuese del 20% eso significaría que de cada 100 personas de la población activa 20 de ellas están buscando trabajo.

- **Tasa de ocupación (TO):**

$$TO (\%) = \frac{PO}{PA} \cdot 100$$

Interpretación: Si por ejemplo, la tasa de ocupación fuese del 20% eso significaría que de cada 100 personas de la población activa 20 de ellas están trabajando.

Como es lógico, se tienen que cumplir la suma de la tasa de desempleo y la de ocupación tienen que sumar 100 porque la suma de la población desempleada y la ocupada tiene que ser igual a la población activa.

Matemáticamente:

$$TO + TD = 100$$

$$PD + PO = PA$$



## **TEMA 5: MACROMAGNITUDES E INDICADORES ECONÓMICOS**

### ÍNDICE

<b>1. LA MACROECONOMÍA Y LAS MACROMAGNITUDES .....</b>	<b>89</b>
<b>2. EL PRODUCTO NACIONAL .....</b>	<b>91</b>
<b>2.1. CONCEPTO DE PRODUCTO NACIONAL .....</b>	<b>91</b>
<b>2.2. MEDICIÓN DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO .....</b>	<b>92</b>
<b>2.1.1 PERSPECTIVA DE LA PRODUCCIÓN .....</b>	<b>92</b>
<b>2.1.2 PERSPECTIVA DEL GASTO .....</b>	<b>95</b>
<b>3. EL EQUILIBRIO MACROECONÓMICO .....</b>	<b>97</b>
<b>4. MAGNITUDES NOMINALES Y MAGNITUDES REALES .....</b>	<b>98</b>
<b>5. MAGNITUDES BRUTAS Y MAGNITUDES NETAS .....</b>	<b>100</b>
<b>6. MAGNITUDES A PRECIO DE MERCADO Y A COSTE DE FACTORES..</b>	<b>101</b>
<b>7. PRINCIPALES MACROMAGNITUDES .....</b>	<b>102</b>
<b>7.1. PRODUCTO NACIONAL BRUTO (PNB) Y PRODUCTO NACIONAL NETO (PNN).....</b>	<b>102</b>
<b>7.2. PRODUCTO INTERIOR BRUTO (PIB) Y PRODUCTO INTERIOR NETO (PIN).....</b>	<b>103</b>
<b>7.3. RENTA NACIONAL (RN).....</b>	<b>106</b>
<b>7.4. RENTA PERSONAL DISPONIBLE (RPD).....</b>	<b>106</b>
<b>7.5. RENTA PER CÁPITA (RPC), PIB PER CÁPITA Y PNB PER CÁPITA .....</b>	<b>108</b>
<b>8. LA DISTRIBUCIÓN PERSONAL DE LA RENTA.....</b>	<b>109</b>
<b>9. TASA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO (TCE).....</b>	<b>110</b>
<b>10. LIMITACIONES DEL PIB .....</b>	<b>111</b>
<b>11. OTROS INDICADORES ECONÓMICOS: EL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO (IDH) .....</b>	<b>112</b>

## 1. LA MACROECONOMÍA Y LAS MACROMAGNITUDES

Hasta ahora hemos visto cómo se comportan los consumidores y las empresas, es decir, las pequeñas unidades económicas. En adelante vamos a estudiar el funcionamiento de la Economía de una manera más amplia.

Diariamente nos encontramos con hechos que se refieren a aspectos macroeconómicos, como la subida del precio de un determinado bien o la crisis de algunas empresas. Pero también surgen otros acontecimientos recogidos en medios de comunicación acerca de la producción obtenida en un país, el crecimiento económico alcanzado en un año o, simplemente, el nivel de desempleo. De estos asuntos se ocupa una parte de la Ciencia Económica, que definimos ya al principio de la asignatura: **la macroeconomía**. Recordemos que:

La **Macroeconomía** es aquella parte de la Economía que estudia el **comportamiento global** de la economía de una zona geográfica determinada, principalmente de un país.

A esta rama no le interesa tanto el comportamiento del consumidor individual, sino cómo evoluciona el consumo de toda la población. Asimismo, desde el punto de vista macroeconómico no es importante la producción de una empresa, sino el conjunto de todos los bienes y servicios obtenidos en el país o de cualquier otra zona geográfica<sup>1</sup>.

Los economistas utilizan una serie de variables para conocer la situación de una economía y establecer comparaciones con otros países, que son las **variables macroeconómicas** o **macromagnitudes**.

Se llaman **macromagnitudes** aquellas variables que expresan el resultado de una actividad económica para **conocer la situación de una economía** y establecer comparaciones entre diferentes países. Se forman por suma de las valoraciones de lo que aportan a la economía los distintos agentes económicos (familias, empresas, Sector Público y Sector Exterior).

<sup>1</sup> En España normalmente se estudian las macromagnitudes de las diferentes Comunidades Autónomas o las de la Unión Europea. No obstante, es normal en Macroeconomía referirse exclusivamente a un país aunque se entiende que también se pueden estudiar para otro tipo de zonas geográficas.

En este tema se van a analizar aquellas macromagnitudes que tienen que ver con la producción y la renta de la economía nacional. En España, la medición del valor de estas magnitudes la realiza el **Instituto Nacional de Estadística (INE)** que es el organismo que elabora la **contabilidad nacional** anotando las transacciones que realizan los diferentes agentes económicos.

## 2. EL PRODUCTO NACIONAL

### 2.1. CONCEPTO DE PRODUCTO NACIONAL

Según vimos en el flujo circular de la renta, existe un mercado de bienes y servicios, a través del cual las empresas ponen a disposición de las familias la producción que han ido obteniendo a lo largo del año. Resulta de gran utilidad el conocimiento del valor monetario de la producción de bienes y servicios que han obtenido los agentes económicos de un país, lo que se conoce con el nombre de **producto nacional**. Por tanto:

El **producto nacional** es el **valor** de todos los **bienes y servicios finales** que obtienen los agentes económicos de un país, tanto dentro como fuera de éste, durante un período de tiempo determinado, generalmente **un año**.

Cuando la definición se refiere a los agentes económicos de un país, tanto dentro como fuera de éste, esto significa que en caso del producto nacional español también se incluye lo que producen las empresas españolas fuera de España, como sería la producción de la empresa Movistar en Argentina.

Recordemos que los bienes y servicios finales son aquellos que son aptos ya para utilizarse como bienes de consumo o como bienes de producción. Por ejemplo, el papel que utilizamos para escribir o el coche. Solo se consideran los bienes y servicios finales porque si se incluye el valor de los coches y el valor de los motores estaríamos duplicando el valor de los motores ya que su valor se encuentra incorporado ya en el del coche.

Dado que el **producto nacional** es la suma de los valores monetarios de los bienes **se medirá** siempre en **unidades monetarias** (€, \$, ¥, ...)

Como explicaremos más adelante, el producto nacional puede ser **bruto** o **neto**. En el siguiente epígrafe nos vamos a referir al producto nacional bruto (PNB) y en un epígrafe posterior estableceremos su relación con el producto nacional neto (PNN).

## 2.2. MEDICIÓN DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO

El producto nacional bruto se puede medir de dos formas:

- **Perspectiva de la producción**, es decir, midiendo directamente la producción de los bienes y servicios finales.
- **Perspectiva del gasto**, es decir, contabilizando el gasto que realizan los agentes económicos.

Veamos a continuación cada una de ellas:

### 2.1.1. PERSPECTIVA DE LA PRODUCCIÓN

A su vez, dentro de la perspectiva de la producción el producto nacional se puede calcular de dos formas:

#### ✓ VALOR DE LOS BIENES Y SERVICIOS FINALES

En efecto, si sumamos el valor monetario de todos los **bienes y servicios finales** que producen las empresas del país durante un año se obtiene la producto nacional bruto. Recordemos en primer lugar que los bienes totales se pueden dividir entre bienes finales y bienes intermedios, por lo que se puede establecer la siguiente relación:

$$\text{Valor de los BT} = \text{Valor de los BF} + \text{Valor de los BI}$$

siendo:

BT ≡ Bienes Totales

BF ≡ Bienes Finales

BI ≡ Bienes Intermedios

De la expresión anterior se deduce entonces que:

$$\text{Valor de los BF} = \text{Valor de los BT} - \text{Valor de los BI}$$

Ahora ya sí podemos establecer el valor del producto nacional bruto mediante el valor monetario de los bienes finales de la siguiente forma:

$$\text{PNB} = \sum \text{Valor de los BF} = \sum [\text{Valor de los BT} - \text{Valor de los BI}]$$

Donde el símbolo  $\sum$  significa **sumatorio**, es decir, que para hallar el PNB hay que sumar el valor de los todos los bienes y servicios finales producidos en esa economía.

#### ✓ VALOR AÑADIDO

Esta segunda forma consiste en sumar el **valor añadido** (VA) que se genera por cada una de las empresas que participan en cada fase de la producción de un determinado bien o servicio. Recordemos que el valor añadido se calculaba de la siguiente forma:

$$\text{VA} = \text{Vf} - \text{Vmp}$$

siendo:

VA  $\equiv$  Valor añadido

Vf  $\equiv$  Valor final al que el bien se pone a disposición al consumidor

Vmp  $\equiv$  Valor de las materias primas utilizadas en el proceso productivo

Y para el cálculo del PNB mediante la suma del valor añadido utilizamos la siguiente expresión:

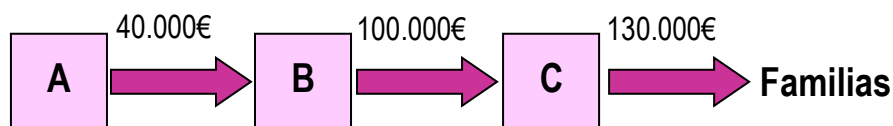
$$\text{PNB} = \sum \text{VA}$$

Vamos a ilustrar con un **ejemplo** las dos alternativas de cálculo del PNB mediante la perspectiva de la producción:

Supongamos un país imaginario que solo produce automóviles, para lo que intervienen tres empresas: la empresa A, la B y la C. La empresa A se dedica a la producción de materias primas y productos intermedios (caucho y acero). La empresa B se dedica a la fabricación de los automóviles. Por último, la empresa C se dedica a la venta al público de los automóviles. La empresa A

vende a la B materias primas y productos intermedios por valor de 40.000€. La compañía B vende a la C vehículos por valor de 100.000€. Finalmente, la sociedad C vende los automóviles a los consumidores por un valor de 130.000€. Calcula el PNB por el método de los bienes y servicios finales y por el método del valor añadido.

Antes de empezar a resolver este tipo de problemas es conveniente realizar un esquema que clarifique las relaciones entre las diferentes empresas de este país imaginario. Así:



### 1. Método del valor de los bienes y servicios finales

Sabemos que:

$$\text{PNB} = \sum \text{Valor de los BF} = \sum [\text{Valor de los BT} - \text{Valor de los BI}]$$

$$\text{Valor de los BF} = \text{Valor de los BT} - \text{Valor de los BI}$$

Los bienes totales son todos aquellos que producen las tres empresas de este país. Es decir:

$$\text{Valor de los BT} = 40.000 + 100.000 + 130.000 = 270.000\text{€}$$

Los bienes intermedios<sup>2</sup> son los que se venden a otras empresas para que éstas lo utilicen en sus procesos productivos. Es decir, son los bienes producidos por las empresas A y B, ya que la empresa C no vende a ninguna empresa, sino que vende directamente al público, por tanto:

$$\text{Valor de los BI} = 40.000 + 100.000 = 140.000\text{€}$$

Ya podemos calcular el PNB:

$$\begin{aligned} \text{PNB} &= \sum [\text{Valor de los BT} - \text{Valor de los BI}] = \\ &= 270.000 - 140.000 = 130.000\text{€} \end{aligned}$$

$$\text{PNB} = 130.000\text{€}$$

<sup>2</sup> Tenemos que señalar que se consideran bienes intermedios a aquellos que no llegan al cliente final sino que son adquiridos por otras empresas para incorporarlos a su producción.

## 2. Método del valor añadido

Sabemos que:

$$\text{PNB} = \sum \text{VA}$$

Para calcular el valor añadido cada empresa tendrá diferentes materias primas que no tienen por qué ser recursos naturales. Como ya establecimos cuando estudiamos el valor añadido, para la empresa B sus materias primas son las que compra a la empresa A, junto con el caucho y el acero que también compra a la empresa A. Para la empresa C sus materias primas son los propios coches que compra a la empresa B. En cambio, en el problema propuesto, la empresa A no tiene materias primas, aunque esto no se da en la realidad de las empresas ya que todas parten de alguna materia prima. Por otra parte, el valor final es el valor por la que cada empresa vende su producción.

Una vez aclarado esto, calculemos el valor añadido de cada una de las empresas sabiendo que:

$$\text{VA} = \text{Vf} - \text{Vmp}$$

$$\text{VA}_A = 40.000 - 0 = 40.000\text{€}$$

$$\text{VA}_B = 100.000 - 40.000 = 60.000\text{€}$$

$$\text{VA}_C = 130.000 - 100.000 = 30.000\text{€}$$

Ya podemos calcular el PNB por el método del valor añadido:

$$\text{PNB} = \sum \text{VA} = 40.000 + 60.000 + 30.000 = 130.000\text{€}$$

$$\text{PNB} = 130.000\text{€}$$

Como no podía ser de otra manera, por ambos métodos se llega al mismo resultado.

### 2.1.2. PERSPECTIVA DEL GASTO

El producto nacional bruto de un país también se puede obtener mediante la suma de los gastos que realizan todos los agentes

económicos, como consecuencia de la compra de los bienes y servicios que producen las empresas.

En concreto, los bienes y servicios producidos en un país pueden ser comprados por los cuatro agentes económicos, dando lugar a los diferentes componentes del PNB. Estos son:

1. Familias: El gasto que realizan las familias es para consumir los bienes, por lo que a este gasto se le denomina **consumo (C)**.
2. Empresas: El gasto que realizan las empresas es para invertir esos bienes para poder llevar a cabo su actividad productiva y se denomina **inversión bruta (IB)**.
3. Sector Público: El gasto que realiza el Sector Público se utiliza para producir los bienes y servicios públicos y se denomina **consumo público (CP)**.
4. Sector Exterior: El gasto que realiza el Sector Exterior se denomina exportaciones (X). Sin embargo, hay que considerar también la parte de los bienes que se consumen dentro del territorio nacional pero que han sido fabricados en otros Estados. Son las llamadas importaciones (M), que representan un componente negativo en el cálculo del producto nacional, pues no han sido producidas en el propio país. Es decir, el cuarto componente es la **diferencia entre exportaciones e importaciones (X-M)**, o también llamado **exportaciones netas de importaciones** o simplemente **exportaciones netas (XN)**. Es decir:

$$XN = X - M$$

Para calcular el PNB desde la perspectiva del gasto basta con sumar los cuatro componentes descritos:

$$PNB = C + IB + CP + (X - M) = C + IB + CP + XN$$

En el caso del PNB español el componente más importante es el consumo de las familias, que supone aproximadamente un 55% del



total. Le sigue en importancia la inversión bruta que representa alrededor de un 30%. El consumo público supone un 20% y, obviamente, cuanto mayores sean los servicios públicos prestados por un país, mayor será el valor del consumo público. Para el caso de las exportaciones netas en España suelen tener un valor negativo ya que las importaciones superan a las exportaciones.

### 3. EL EQUILIBRIO MACROECONÓMICO

Cuando estudiamos los conceptos de demanda y oferta del mercado definimos la demanda y la oferta agregadas o globales. Recordemos sus definiciones:

- **Demanda agregada o global:** es la cantidad de todos los bienes y servicios que los agentes económicos de una economía estarían dispuestos a adquirir a un precio determinado durante un período concreto de tiempo.
- **Oferta agregada o global:** es la cantidad de todos los bienes y servicios que los agentes económicos de una economía estarían dispuestos a producir a un precio determinado durante un período concreto de tiempo.

Lo ideal sería alcanzar en una economía nacional una situación de equilibrio en la que la capacidad productiva (oferta agregada) se ajuste a la demanda existente en la sociedad (demanda agregada).

Se produce **equilibrio macroeconómico** cuando para un determinado nivel de precios, la cantidad de bienes y servicios que producen los agentes económicos de un país satisface tanto a los productores como a los consumidores de dicho país. Es decir, existe equilibrio macroeconómico cuando **la** oferta agregada de un país coincide con su demanda agregada.

Cuando se alcanza esta posición de equilibrio, ni los consumidores ni los empresarios tienen incentivos para modificar sus conductas pues, si el gasto total (demanda agregada) excediese a la producción total (oferta agregada), las empresas verían como sus existencias empiezan a disminuir, por lo que decidirán incrementar su producción para hacer frente a la

demanda. Mientras que, en el caso que la producción total fuese superior a la demanda agregada, las empresas, ante el aumento de sus existencias, disminuirán su producción.

#### 4. MAGNITUDES NOMINALES Y MAGNITUDES REALES

Cuando se obtiene el valor de una magnitud macroeconómica o macromagnitud es necesario conocer si viene dada en términos nominales o en términos reales. En el primer caso estaríamos hablando de **magnitudes nominales** y en el segundo caso de **magnitudes reales**. Definamos cada uno de esos conceptos:

Una **magnitud nominal** es aquella que viene medida en términos nominales, es decir, para cuyo cálculo se han valorado los diferentes bienes y servicios con unidades monetarias corrientes, es decir, valorándolos según los precios existentes en el año en curso.

Una **magnitud real** es aquella que viene medida en términos reales, es decir, para cuyo cálculo se han valorado los diferentes bienes y servicios con unidades monetarias constantes, es decir, valorándolos según los precios existentes en un año que se toma como base.

Para aclarar estos conceptos veamos el siguiente ejemplo:

Supongamos que en un país se producen dos bienes que son casas y coches, según las cantidades y los precios que se indican a continuación:

<u>Año 2009</u>	<u>Año 2010</u>
4 casas a 200.000€ cada una	6 casas a 100.000€ cada una
100 coches a 12.000€ cada uno	120 coches a 10.000€ cada uno

Calculemos el PNB en términos nominales y en términos reales para cada uno de los dos años analizados. Tenemos que tener en cuenta que para calcular el PNB en términos nominales del año 2009 tenemos que valorar los bienes a precios del año 2009, y para calcular el PNB en términos nominales del año 2010 tenemos que valorar los bienes a precios del año 2010.

$$\text{PNB}_{\text{nominal } 2009} = (4 \cdot 200.000) + (100 \cdot 12.000) = 2.000.000\text{€}$$

$$\text{PNB}_{\text{nominal } 2010} = (6 \cdot 100.000) + (120 \cdot 10.000) = 1.800.000\text{€}$$

Si comparamos en PNB en términos nominales observamos que el del año 2010 es mayor que el del 2009. Esto nos puede llevar a pensar que en el año 2009 la producción de bienes y servicios fue mayor que en el 2010. Sin embargo, si miramos las cifras de producción (4 casas en 2009 y 6 en 2010 y 100 coches en 2009 y 120 en 2010) esto no es así. Es decir, que aunque en 2009 la producción de coches y casas fue mayor, el PNB en términos nominales revela justo lo contrario. Esto es así porque los precios fueron mayores en 2010 y esto tergiversa la realidad. Para evitar que el efecto de los precios distorsione la realidad lo mejor es calcular las magnitudes en términos reales.

Calculemos por tanto el PNB para los dos años en términos reales tomando como base los precios del año 2009<sup>3</sup>.

$$\text{PNB}_{\text{real } 2009} = (4 \cdot 200.000) + (100 \cdot 12.000) = 2.000.000\text{€}$$

$$\text{PNB}_{\text{real } 2010} = (6 \cdot 200.000) + (120 \cdot 12.000) = 2.640.000\text{€}$$

Ahora sí se refleja en las cifras claramente que en el año 2010 el PNB del país creció.

En muchas ocasiones resulta más interesante conocer cuánto ha variado cualquier macromagnitud en términos porcentuales. En este caso, si quisiéramos averiguar **cuánto ha crecido el PNB** de un año para otro **siempre se han de utilizar las magnitudes reales**, y la variación se calcula utilizando la misma fórmula que vimos en un tema anterior para calcular la **variación porcentual de cualquier variable**, en este caso el PNB. Recordemos que se procede de la forma siguiente:

$$\text{Variación \% de X} = \frac{\text{Valor final de X} - \text{Valor inicial de X}}{\text{Valor inicial de X}} \cdot 100$$

En nuestro caso:

$$\begin{aligned} \text{Variación \% del PNB} &= \frac{\text{PNB}_{\text{real } 2010} - \text{PNB}_{\text{real } 2009}}{\text{PNB}_{\text{real } 2009}} \cdot 100 = \\ &= \frac{2.640.000 - 2.000.000}{2.000.000} \cdot 100 = 32\% \end{aligned}$$

<sup>3</sup> También podríamos haber hecho el ejemplo tomando como base los precios del año 2010. Lo importante es valorar todos los bienes en los precios de un año que se tome como base, sea cual sea, siempre que sea el mismo para todos los bienes y servicios.

Esto significa que el PNB en 2010 ha aumentado un 32% respecto al año 2009.

Al margen del ejemplo anterior, es importante destacar que si el PNB hubiese disminuido en el año 2010 respecto al 2009 –por supuesto siempre calculado en términos reales– la variación porcentual hubiese resultado negativa. Así, por ejemplo, si la variación del PNB hubiese dado como resultado -15% eso se interpretaría diciendo que PNB en 2010 ha disminuido un 15% respecto al año 2009.

## 5. MAGNITUDES BRUTAS Y MAGNITUDES NETAS

Como ya hemos adelantado, todas las variables macroeconómicas pueden ser **brutas** o **netas**, incluido, por supuesto, el producto nacional. Expliquemos ahora en qué consisten las magnitudes brutas y cuál es su diferencia con las netas.

Ya sabemos que en el proceso los bienes de capital sufren durante la producción un desgaste, una pérdida de valor y de capacidad para producir, que se conoce con el nombre de **depreciación (D) o amortización (A)**<sup>4</sup>.

Una **magnitud bruta** es aquella que no tiene en cuenta la depreciación que sufren los bienes de equipo utilizados en la producción de los bienes y servicios de una economía, por lo que no la tiene descontada.

Una **magnitud neta** es aquella que sí tiene en cuenta la depreciación que sufren los bienes de equipo utilizados en la producción de los bienes y servicios de una economía, por lo que sí la tiene descontada.

Esto significa que para calcular las magnitudes netas hay que restar la depreciación o desgaste sufrido en el proceso productivo. Podemos establecer de forma general que:

$$\text{Magnitudes Netas} = \text{Magnitudes Brutas} - D$$

<sup>4</sup> Recordemos que mientras que la depreciación es un concepto que se refiere a la pérdida de valor de los bienes de capital, la amortización es la valoración de esa pérdida de valor. No obstante, en muchas ocasiones, estos términos se utilizan como sinónimos. Para su inclusión en las fórmulas de macromagnitudes nos referiremos tanto a la depreciación como a la amortización con la letra D.

Destacamos, por su importancia la **inversión neta (IN)** que se obtiene de restar a la inversión bruta en bienes que han realizado las empresas la pérdida de valor que han sufrido los bienes de equipo, es decir, su depreciación. Esto es:

$$IN = IB - D$$

## 6. MAGNITUDES A PRECIO DE MERCADO Y A COSTE DE FACTORES

Las macromagnitudes también se pueden expresar a **precio de mercado** o a **coste de factores**. Vamos a definir cada uno de estos conceptos:

Una **magnitud a precio de mercado** es aquella que valora los bienes y servicios a precios de mercado, es decir, que en su valoración tiene incluidos los impuestos indirectos y minoradas las subvenciones.

Una **magnitud a coste de factores** es aquella que valora los bienes y servicios a coste de factores, es decir, que en su valoración no tiene incluidos los impuestos indirectos y tampoco tiene minoradas las subvenciones.

Los **impuestos indirectos (Ti)** son aquellos que gravan<sup>5</sup> el consumo de los contribuyentes. Se llaman indirectos porque no repercuten en forma directa sobre los ingresos, sino que se trasladan a los consumidores a través del precio. En España el impuesto indirecto más importante es el impuesto sobre el valor añadido o IVA, que incrementa el precio de todos los bienes consumidos.

Por su parte, las **subvenciones (Sb)** son transferencias de las Administraciones Públicas<sup>6</sup> a empresas para favorecer su actividad. Sería el caso, por ejemplo, de las subvenciones que tienen muchos medicamentos. Lo que hacen las subvenciones es permitir que el consumidor pague menos dinero por los bienes y servicios subvencionados ya que una parte la pagan las Administraciones Públicas.

<sup>5</sup> Cuando se dice que un impuesto «grava» algo eso quiere decir que el impuesto se paga por ese algo. Por ejemplo, si se trata del impuesto del tabaco eso quiere decir que grava el consumo de tabaco y se paga cuando se compra el tabaco.

<sup>6</sup> Una Administración Pública sería, por ejemplo, el Estado o los Ayuntamientos.

Según las definiciones que hemos establecido, la relación entre las variables a precio de mercado y a coste de factores sería la siguiente:

$$\text{Magnitudes}_{\text{pm}} = \text{Magnitudes}_{\text{cf}} + \text{Ti} - \text{Sb}$$

O lo que es lo mismo:

$$\text{Magnitudes}_{\text{cf}} = \text{Magnitudes}_{\text{pm}} - \text{Ti} + \text{Sb}$$

Siendo:

$\text{Magnitudes}_{\text{pm}} \equiv$  Magnitudes a precios de mercado (Ej. El  $\text{PNB}_{\text{pm}}$  sería el producto nacional bruto a precios de mercado).

$\text{Magnitudes}_{\text{cf}} \equiv$  Magnitudes a coste de factores (Ej. El  $\text{PNB}_{\text{cf}}$  sería el producto nacional bruto a coste de factores).

De forma general y si no nos dicen lo contrario, la variables macroeconómicas están valoradas a precios de mercado.

## 7. PRINCIPALES MACROMAGNITUDES

Aunque hasta ahora solo hemos aprendido a calcular el producto nacional bruto, la producción de un país puede medirse mediante distintas macromagnitudes. En los siguientes epígrafes vamos a ver cuáles son y cómo se obtienen cada una de ellas.

### 7.1. PRODUCTO NACIONAL BRUTO (PNB) Y PRODUCTO NACIONAL NETO (PNN)

Aunque ya lo hemos visto, recordemos de nuevo la definición del producto nacional:

El **producto nacional** es el **valor** de todos los **bienes y servicios finales** que obtienen los agentes económicos de un país, tanto dentro como fuera de éste, durante un período de tiempo determinado, generalmente **un año**.

También sabemos que el **producto nacional** puede ser **bruto (PNB)** o **neto (PNN)**. La diferencia entre ellos es que el PNB no tiene en cuenta la depreciación, mientras que el PNN la tiene descontada. Por tanto se cumple que:

$$\text{PNB} = \text{C} + \text{IB} + \text{CP} + (\text{X} - \text{M})$$

y que:

$$\text{PNN} = C + \text{IN} + \text{CP} + (\text{X} - \text{M})$$

Así, la relación entre ambos es la siguiente:

$$\text{PNN} = \text{PNB} - \text{D}$$

O lo que es lo mismo:

$$\text{PNB} = \text{PNN} + \text{D}$$

A su vez, como ya indicamos, si no nos dicen lo contrario tanto el PNB como el PNN estarán valorados a precios de mercado. Vamos a establecer la relación entre el PNB y el PNN a precios de mercado y a coste de factores:

$$\text{PNB}_{\text{pm}} = \text{PNB}_{\text{cf}} + \text{Ti} - \text{Sb}$$

O lo que es lo mismo:

$$\text{PNB}_{\text{cf}} = \text{PNB}_{\text{pm}} - \text{Ti} + \text{Sb}$$

Y también:

$$\text{PNN}_{\text{pm}} = \text{PNN}_{\text{cf}} + \text{Ti} - \text{Sb}$$

O lo que es lo mismo:

$$\text{PNN}_{\text{cf}} = \text{PNN}_{\text{pm}} - \text{Ti} + \text{Sb}$$

## 7.2. PRODUCTO INTERIOR BRUTO (PIB) Y PRODUCTO INTERIOR NETO (PIN)

Junto al producto nacional existe otra magnitud que es el **producto interior**. Veamos en qué consiste:

El **producto interior** es el **valor** de todos los **bienes y servicios finales** que obtienen los agentes económicos dentro de un país, ya sean nacionales o extranjeros, durante un período de tiempo determinado, generalmente **un año**.

Eso significa que, por ejemplo, que los que aportan los trabajadores rumanos que trabajan en la recogida de la fresa de Huelva sí formarían parte del producto interior español, aunque no formarían parte del producto nacional español. No obstante, lo que aportan los emigrantes

españoles cuando van a la vendimia a Francia no formarían parte del producto interior español, pero sí del producto nacional.



Figura 1: Mapa de España que delimita lo que se considera producto interior español

Y al igual que ocurriría con el producto nacional, el **producto interior** puede ser **bruto (PIB)** o **neto (PIN)**. Tanto el PIB como el PIN se calculan como el PNB y el PNN respectivamente. Es decir:

$$\text{PIB} = C + IB + CP + (X - M)$$

y que:

$$\text{PIN} = C + IN + CP + (X - M)$$

No obstante, la diferencia entre ellos es que cuando calculábamos el producto **nacional** bruto o neto los **valores de consumo e inversión son nacionales**, mientras que para calcular el producto **interior** bruto o neto los **valores de consumo e inversión son interiores**.

Existe una forma de **relacionar el producto nacional con el producto interior**:

$$\text{PIB} = \text{PNB} + \text{RED} - \text{RNF}$$



siendo:

RED ≡ Rentas que generan los factores extranjeros dentro del país

RNF ≡ Rentas que generan los factores nacionales fuera del país

O lo que es lo mismo:

$$\text{PNB} = \text{PIB} - \text{RED} + \text{RNF}$$

La relación entre el PIB y el PIN se calcula mediante la depreciación o amortización (D):

$$\text{PIN} = \text{PIB} - D$$

O lo que es lo mismo:

$$\text{PIB} = \text{PIN} + D$$

De nuevo, si no nos dicen lo contrario tanto el PIB como el PIN estarán valorados a precios de mercado. Vamos a establecer la relación entre el PIB y el PIN a precios de mercado y a coste de factores:

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

O lo que es lo mismo:

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

Y también:

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

O lo que es lo mismo:

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

La **magnitud más utilizada**, que se suele emplear como indicador para conocer el **crecimiento económico** de un país es el **PIB**, ya que representa el resultado de la actividad económica que se lleva a cabo dentro del mismo.

### 7.3. RENTA NACIONAL (RN)

La renta nacional tiene se puede representar mediante dos abreviaturas: RN o Y<sup>7</sup>. Veamos en qué consiste:

La **renta nacional** está formada por el **conjunto de rentas** o cantidades que se pagan a los propietarios de los factores de producción nacionales durante un período de tiempo determinado, generalmente **un año**.

Es decir, cuando se analiza la producción nacional desde el punto de vista de las rentas pagadas a los propietarios de los factores de producción (tierra, trabajo, capital e iniciativa empresarial), aparece el concepto de renta nacional.

Si analizamos cómo se reparte el dinero obtenido en la producción de los bienes y servicios, veremos que una parte se destina a retribuir a los trabajadores que han intervenido en la producción (**sueldos y salarios**) y las otras partes se dedican a abonar las materias primas empleadas (**alquileres o rentas de la tierra**), a financiar la renovación de maquinarias e instalaciones (**intereses o rentas del capital**) y a engrosar los beneficios de los empresarios (**beneficios**). Esto es:

$$RN = \text{Alquileres} + \text{Sueldos y salarios} + \text{Intereses} + \text{Beneficios}$$

Si se observa esta relación se puede establecer que **la renta nacional equivale al producto nacional neto calculado según el coste de los factores**, porque el valor de todo lo que se produce en un país tiene que ser igual a lo que se paga a los factores productivos empleados. Por eso:

$$RN = PNN_{cf}$$

### 7.4. RENTA PERSONAL DISPONIBLE (RPD)

Teniendo en cuenta que no toda la renta que perciben los trabajadores, empresarios e inversores llega realmente a sus bolsillos, interesa saber de qué parte pueden disponer las personas. Por eso necesitamos estudiar la **renta personal disponible (RPD)**. Es decir:

<sup>7</sup> Cuando estudiamos los factores que afectan a la demanda denominábamos a la renta nacional por Y. Sin embargo, en Macroeconomía es más corriente denotarla por RN.

La **renta personal disponible** es la **parte de la renta nacional** que las personas pueden destinar **al consumo o al ahorro** durante un período de tiempo determinado, generalmente **un año**.

Veamos su expresión para explicar todos sus componentes a continuación:

$$RPD = RN - Td - Css - BND + Tf$$

siendo:

Td ≡ Impuestos directos.

Css ≡ Cotizaciones a la Seguridad Social.

BND ≡ Beneficios no distribuidos.

Tf ≡ Transferencias netas.

En efecto, los **impuestos directos (Td)** son aquellos que se pagan por la posesión de una riqueza o la percepción de una renta. Se llaman directos porque repercuten en forma directa sobre la renta y la riqueza. En España el impuesto directo más importante es el **impuesto sobre la renta de las personas físicas** o **IRPF**.

En segundo lugar encontramos las **cotizaciones a la Seguridad Social (Css)** que son las aportaciones que tanto los trabajadores como los empresarios realizan a la Seguridad Social para poder recibir ciertas contraprestaciones (por ejemplo, la asistencia sanitaria)

En tercer lugar están los **beneficios no distribuidos (BND)** que están formados por aquella parte de los beneficios que las empresas no reparten entre sus socios, sino que permanecen en la empresa para volverlos a reinvertir en ella.

En último lugar aparecen las **transferencias netas (Tf)** que son pagos que efectúa el Sector Público a las familias (subsidios de desempleo, becas, pensiones, etc.), así como las cantidades de dinero recibidas del resto del mundo (por ejemplo, las remesas que envían los emigrantes). A estas cantidades hay que restarle las remesas enviadas al exterior.

En tanto en que los impuestos directos, las cotizaciones a la Seguridad Social y los beneficios no distribuidos minoran la renta de la que pueden disponer las personas, las transferencias pueden ser positivas –si se recibe más dinero del Sector Público y de fuera del país del que se entrega al extranjero– o negativas –si se recibe menos dinero del Sector Público y de fuera del país del que se entrega al extranjero–

### 7.5. RENTA PER CÁPITA (RPC), PIB PER CÁPITA Y PNB PER CÁPITA

Las macromagnitudes que hemos contemplado anteriormente suministran información sobre el conjunto de la actividad económica del país. Sin embargo, a veces interesa saber cómo se traduce la producción obtenida en el conjunto de la economía nacional en el nivel de vida de la ciudadanía. Para ello se utiliza un indicador denominado **renta per cápita (RPC)** o renta por habitante. La RPC es una magnitud que se suele emplear para comparar el nivel de vida de un país en relación con otros, así como para conocer la evolución económica de sus ciudadanos a lo largo del tiempo.

La **renta per cápita** indica la parte de la renta nacional que corresponde por término medio a cada uno de los habitantes de un país.

Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{RPC} = \frac{\text{RN}}{\text{N}^{\circ} \text{ habitantes del país}}$$

Obviamente, para que la renta por habitante crezca, la producción nacional debe aumentar en mayor proporción que su población.

También se puede calcular el **PIB per cápita**:

$$\text{PIB per cápita} = \frac{\text{PIB}}{\text{N}^{\circ} \text{ habitantes del país}}$$

y el **PNB per cápita**:

$$\text{PNB per cápita} = \frac{\text{PNB}}{\text{N}^{\circ} \text{ habitantes del país}}$$

En muchas ocasiones estas últimas variables (RPC, PIB per cápita y PNB per cápita) resultan más interesantes que la Renta Nacional, el PIB y el PNB respectivamente dado que informan de la parte de la renta o producción que estadísticamente corresponde a cada habitante de un país.

## 8. LA DISTRIBUCIÓN PERSONAL DE LA RENTA

La renta por habitante o per cápita nos da la **media** del nivel de vida de los habitantes de un país, pero **no informa de cómo se reparte ésta** entre su población. Para conocer este aspecto se suele comparar la renta per cápita entre los distintos países o regiones (**distribución espacial de la renta**), entre los diferentes factores de producción (**distribución funcional de la renta**) y entre las familias (**distribución personal de la renta**).

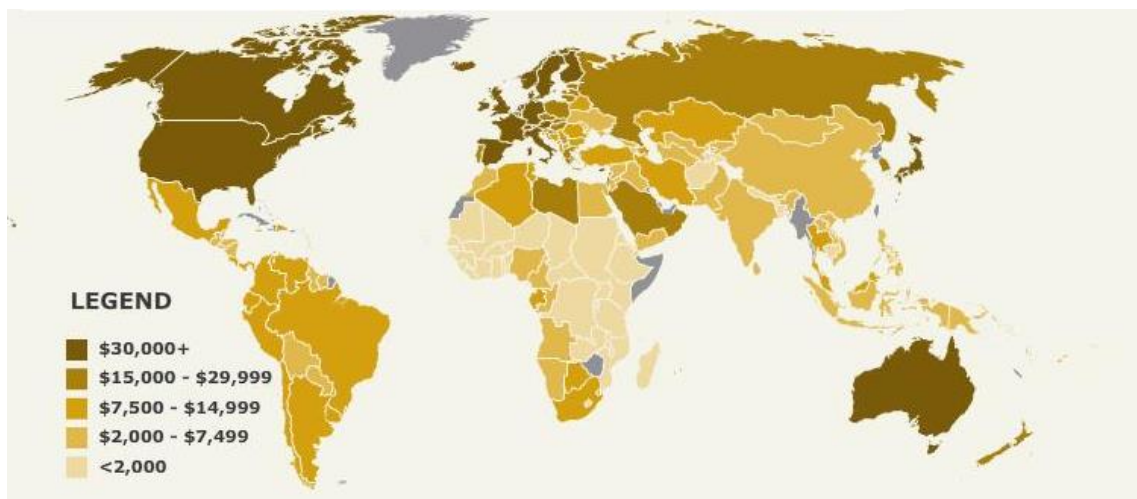


Figura 2: Renta Per Cápita Mundial 2011

Por su importancia, nos vamos a dedicar a este último enfoque de estudiar la distribución de la renta, es decir, cómo se reparte la renta entre las diferentes familias.

La **equidad** en el reparto personal de la renta tiene una gran importancia, pues indica el **nivel de bienestar y de justicia social** que existe en un país.

El grado de desigualdad en la distribución personal de la renta se suele representar por medio de la llamada **curva de Lorenz**. En la siguiente figura aparece un ejemplo de curva de Lorenz:

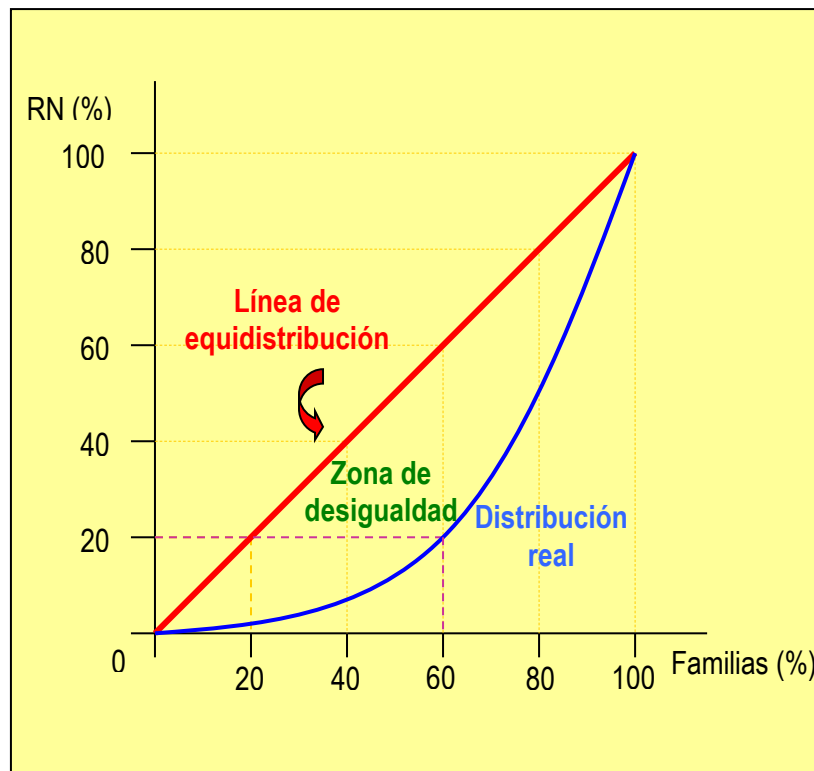


Figura 2: Curva de Lorenz

Si existiera un país en el mundo en el que el reparto de la renta fuera totalmente equitativo, es decir, que todos tuviesen lo mismo, la curva que representa su distribución coincidiría con la línea diagonal denominada **línea de equidistribución**. En esta línea se observa que, por ejemplo, el 20% de las familias tienen el 20% de la riqueza. Sin embargo, la línea curva de color azul muestra una distribución más realista en la que el 20% de la renta la poseen el 60% (lo cual significa que el 80% de la renta se lo reparten tan solo el 40% de la población).

Cuanto más alejada de la línea de equidistribución se encuentre la curva de Lorenz de un determinado país, mayor será la zona de desigualdad y mayor será la desigualdad en la distribución de la renta.

## 9. TASA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO (TCE)

Cuando decimos que en un país se ha producido un **crecimiento económico**, nos estamos refiriendo al hecho de que **su producción ha aumentado** respecto al período anterior.

Para calcular el crecimiento económico de un país en dos períodos diferentes, por ejemplo entre dos años consecutivos, se tiene que comparar

el **PIB en términos reales** de un año con respecto al precedente. Eso es precisamente lo que hace la **tasa de crecimiento económico (TCE)**, que no es ni más ni menos que la variación porcentual del PIB en términos reales en dos períodos distintos.

Ya conocemos la fórmula para calcular la **variación porcentual de cualquier variable**, por lo que directamente expondremos aquí la expresión para calcular cuánto ha crecido la economía de un país en un año respecto al precedente:

$$\text{TCE \%} = \text{Variación \% PIB}_{\text{real}} = \frac{\text{PIB}_{\text{real}} \text{ período final} - \text{PIB}_{\text{real}} \text{ período inicial}}{\text{PIB}_{\text{real}} \text{ período inicial}} \cdot 100$$

Veamos el siguiente ejemplo:

Calcula la tasa de crecimiento económico de un país que en el primer trimestre de 2010 tenía un PIB en términos reales de 599.480 millones de euros y en el segundo trimestre de ese mismo año el PIB real era de 576.978 millones de euros.

Aplicamos la fórmula anterior teniendo en cuenta que lo que se quiere comparar son los dos primeros trimestres del año 2010. Por eso, la fórmula quedaría así:

$$\text{TCE \%} = \text{Variación \% PIB}_{\text{real}} = \frac{\text{PIB}_{\text{real}} \text{ 2}^{\text{o}} \text{ trim}2010 - \text{PIB}_{\text{real}} \text{ 1}^{\text{er}} \text{ trim}2010}{\text{PIB}_{\text{real}} \text{ 1}^{\text{er}} \text{ trim}2010} \cdot 100$$

Es decir:

$$\text{TCE \%} = \text{Variación \% PIB}_{\text{real}} = \frac{576.978 - 599.480}{599.480} \cdot 100 = -3,75\%$$

Que la TCE sea del -3,75% significa que la economía ha decrecido –ya que es negativa– un 3,75% en el 2<sup>o</sup> trimestre de 2010 respecto al primer trimestre del mismo año. Obviamente, si la economía de este país hubiese crecido, la tasa de crecimiento económica sería positiva.

## 10. LIMITACIONES DEL PIB

A pesar de que el PIB es la magnitud que se toma como referencia para medir el crecimiento de la economía, hemos de reseñar que el PIB presenta una serie de **limitaciones** que son las que se presentan ahora:

- **No recoge** aquellas actividades que se desarrollan ocultas a los ojos del Estado, es decir, las actividades de la **economía sumergida**. Estas actividades se ocultan porque no se quiere cumplir con las obligaciones que imponen los Estados como son los impuestos o los contratos a los trabajadores.
- **No dice nada** acerca del **deterioro en la calidad de vida y el medio ambiente** que provocan las producciones incontroladas.
- **No contabiliza** el valor de las **tareas domésticas** cuando se realizan en el propio hogar.
- **No tiene en cuenta** las **actividades que se hacen a título gratuito** como puede ser el caso de los trabajos voluntarios en diferentes ONG's<sup>8</sup>.

## 11. OTROS INDICADORES ECONÓMICOS: EL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO

Para conocer la realidad económica y social de un país, además de analizar el comportamiento de las macromagnitudes descritas con anterioridad, se suelen utilizar **otras magnitudes** que informan acerca de la situación de diversas variables.

Destacan los **indicadores económicos coyunturales**<sup>9</sup>, que sirven para conocer la situación económica en un determinado momento, por ejemplo, los indicadores de consumo (por ejemplo, la matriculación de automóviles) o los indicadores del mercado laboral (como es el caso del dato de las personas afiliadas a la Seguridad Social).

Dejando a un lado los indicadores económicos coyunturales, existe un indicador del que nos vamos a ocupar por su enorme importancia. Se trata del **índice de desarrollo humano (IDH)** que fue creado por las Naciones

---

<sup>8</sup> Una ONG es una organización no gubernamental cuyo objetivo suele ser apoyar diferentes causas o ayudar gratuitamente a otras personas. Sería el caso de Greenpeace o la Cruz Roja.

<sup>9</sup> En economía el término coyuntural se contrapone al término estructural. Mientras que el primero indica una situación temporal, pasajera, el segundo se refiere a una situación de fondo de una economía, que dura mucho tiempo. Por ejemplo, el desempleo en España se considera un problema estructural, no coyuntural, ya que no depende de algo pasajero, por ejemplo una crisis económica, sino que España tradicionalmente ha tenido cifras elevadas de desempleo.



Unidas como **indicador del bienestar de un país** ante las limitaciones que presenta el PIB.

En concreto, el IDH tiene en cuenta los siguientes aspectos:

- El **PIB** del país.
- La **esperanza de vida** de la población, es decir, la edad media que vive sus ciudadanos.
- El **índice de alfabetización**, es decir, el porcentaje de las personas adultas que saben leer y escribir.
- La **tasa de escolarización**, o lo que es lo mismo, el porcentaje de la población en edad escolar que acude a los centros de enseñanza.

El IDH es un índice mucho más completo y exacto que el PIB ya que tiene en cuenta otros aspectos que no son puramente los económicos, como ya hemos visto.

## TEMA 6: LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA

### ÍNDICE

<b>1. EL SECTOR PÚBLICO: FUNCIONES Y ESTRUCTURA EN ESPAÑA ..</b>	<b>114</b>
1.1. PRINCIPALES FUNCIONES DEL SECTOR PÚBLICO .....	114
1.2. ESTRUCTURA DEL SECTOR PÚBLICO ESPAÑOL.....	115
<b>2. LA POLÍTICA ECONÓMICA .....</b>	<b>117</b>
2.1. LOS FINES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA .....	117
2.2. LOS OBJETIVOS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA.....	118
2.3. LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA .....	120
<b>3. EL PRESUPUESTO DEL ESTADO .....</b>	<b>120</b>
3.1. LOS GASTOS PÚBLICOS.....	120
3.2. LOS INGRESOS PÚBLICOS.....	122
3.3. DÉFICIT PÚBLICO Y DEUDA PÚBLICA .....	124
<b>4. LA POLÍTICA FISCAL.....</b>	<b>125</b>
4.1. LA POLÍTICA FISCAL DISCRECIONAL Y LOS ESTABILIZADORES AUTOMÁTICOS.....	125
4.2. POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA Y CONTRACTIVA.....	126

### 1. EL SECTOR PÚBLICO: FUNCIONES Y ESTRUCTURA EN ESPAÑA

Se denomina **Sector Público**<sup>1</sup> al conjunto de administraciones, organismos y empresas públicas que son de **titularidad estatal**.

#### 1.1. PRINCIPALES FUNCIONES DEL SECTOR PÚBLICO

El Sector Público cumple en la sociedad una serie de **funciones** entre las que destacan las siguientes:

- **Función normativa:** consiste en regular la actividad de los agentes económicos a través de leyes y normas, creando con ello

<sup>1</sup> Resulta normal escribir muchas de las palabras que aparecen en este tema que se tienen que escribir con mayúscula las primeras letras (ej. Sector Público, Estado, Estado del Bienestar, Administraciones Públicas, Seguridad Social, etc.).

un marco de actuación que proporcione la seguridad y certidumbre necesarias para el buen funcionamiento de la actividad económica. Podemos citar en este sentido las leyes antimonopolio, las normas sobre la propiedad privada, los derechos de los consumidores, la protección del medio ambiente, etc.

- **Función de asignación:** el Estado realiza esta función cuando produce o facilita bienes y servicios públicos, como por ejemplo carreteras, transporte público, energía, justicia, enseñanza, programas de investigación, desarrollo tecnológico e innovación (I+D+i), etc.
- **Función fiscal:** el Estado ejerce mediante la fijación y recaudación de impuestos, y con ello financia gran parte de los gastos públicos.
- **Función redistributiva:** consiste en la variación de la distribución de la renta entre los individuos, regiones o grupos sociales con el objeto de disminuir las desigualdades existentes. Este objetivo se puede lograr mediante el establecimiento de un sistema fiscal de tipo progresivo, es decir, que pague más el que más tiene, mediante la concesión de ayudas, subvenciones, becas, pensiones, etc., que es lo que se conoce como el **Estado del bienestar**.
- **Función estabilizadora:** el Estado lleva a cabo esta labor cuando interviene en las variables macroeconómicas (producción, precios, empleo,...) con el fin de suavizar las fluctuaciones o ciclos que puedan producirse en las mismas. Esto se consigue a través de la **política económica** que veremos más adelante.

## 1.2. ESTRUCTURA DEL SECTOR PÚBLICO ESPAÑOL

El Sector Público se puede estructurar atendiendo a varios criterios. Nosotros utilizaremos aquí un **criterio funcional e institucional**, que lo divide en las siguientes entidades:

1. **Las Administraciones Públicas** en España las componen la administración central, la administración territorial y las administraciones de la Seguridad Social. Su misión consiste en ofrecer distintos servicios a los ciudadanos.

**La administración central** comprende al Estado y a los organismos autónomos administrativos como el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), la Biblioteca Nacional o el Instituto de la Mujer.

**La administración territorial** la integran las comunidades autónomas y las corporaciones locales, es decir:

- 1.2.1. **Administración autonómica**, como es el caso de la Junta de Andalucía.

- 1.2.2. **Administración local** que se divide en:

1.2.2.a. **Ayuntamientos**, como el de Vélez-Málaga.

1.2.2.b. **Diputaciones** como la de Málaga.

**La Seguridad Social**, con sedes en todas las provincias, que se encargan de gestionar el funcionamiento del Instituto Nacional de la Seguridad Social (INSS).

2. **Las empresas públicas no financieras** que producen bienes y servicios sin seguir criterios empresariales propios del sector privado, como la maximización del beneficio. Lo que persiguen estas entidades es el bienestar de la sociedad. Por esta razón deben completar su financiación con subvenciones procedentes de las Administraciones Públicas. Un ejemplo de empresa pública sería la RENFE.

3. **Las instituciones de crédito** que son las que realizan operaciones financieras que supervisa el Gobierno. Entre ellas destacan el Banco de España y el Instituto de Crédito Oficial (ICO).



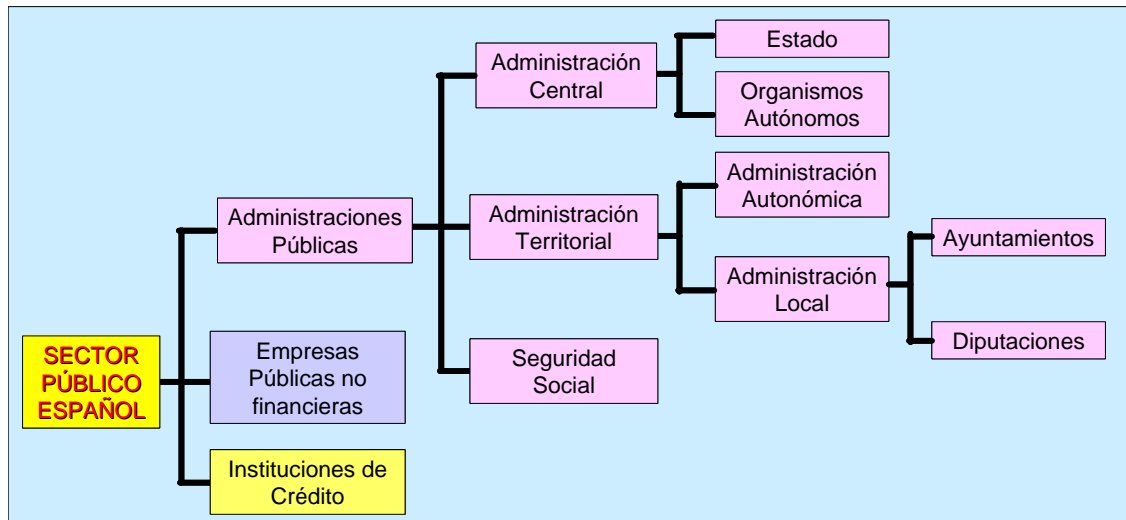


Figura 1: Sector Público Español

## 2. LA POLÍTICA ECONÓMICA

La **política económica** es la intervención del Gobierno en los asuntos económicos de un país con el fin de alcanzar determinados finés y objetivos.

No todos los economistas se muestran partidarios de la aplicación de las distintas políticas económicas:

- La necesidad de intervención estatal mediante la **política monetaria** y, sobre todo, a través de la **política fiscal**, la defienden los economistas **keynesianos**. Éstos no confían en que el libre juego de los mercados ajuste la economía y produzca el pleno empleo de los recursos productivos.
- Los seguidores de los **economistas clásicos** son los llamados **monetaristas**, que tienen su origen en la **Universidad de Chicago** y en la obra de **Friedman**. Al contrario que los anteriores, éstos consideran que la intervención del Estado debe ser mínima, ya que confían en la flexibilidad de los precios como mecanismo de ajuste. Lo único que debe hacer el Estado es controlar la cantidad de dinero en circulación aplicando la **política monetaria**.

### 2.1. LOS FINES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Los finés son deseos de carácter general que una sociedad aspira a lograr. Estos fines los fijan los encargados de tomar las decisiones políticas basándose en los principios constitucionales y en la

manifestación pública de las **preferencias sociales**. Entre los fines más destacados se encuentran:

- **Bienestar material**: Elevación del nivel de vida general de todos los ciudadanos.
- **Equidad**: Igualdad ante la ley y en las condiciones básicas de desarrollo personal.
- **Libertad**: Derecho a manifestar las opiniones propias.
- **Solidaridad**: Distribución de los recursos con criterios altruistas.
- **Paz y seguridad**: Defensa de las posibles agresiones respetando los acuerdos internacionales.

## 2.2. LOS OBJETIVOS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Los objetivos son la cuantificación económica de los fines propuestos. Esto se consigue ajustando la definición de los mismos, de modo que lo que se desea en el ámbito político puede concretarse en el entorno económico y social. Por ejemplo, el bienestar material como fin se puede concretar en el logro de una determinada tasa de crecimiento y empleo de la economía o en una mejor distribución de la renta.

Al diseñar una determinada política se ha de tener en cuenta que se pueden relacionar entre ellos de dos maneras:

- ✚ **Complementariedad**: Se dice que dos objetivos son complementarios cuando el logro de uno de ellos facilita el cumplimiento del otro. Por ejemplo, si se quiere aumentar la recaudación de impuestos y disminuir el dinero en circulación de una economía.
- ✚ **Conflicto**: Existe conflicto entre dos objetivos cuando la consecución de uno de ellos impide o dificulta el cumplimiento del otro. Por ejemplo, si se quiere disminuir la recaudación de impuestos e incrementar el gasto público en la construcción de escuelas.

Para que una política se efectiva los objetivos deben tener un alto grado de complementariedad y un bajo nivel de conflicto.

Los **objetivos económicos** son aquellos que pretenden alcanzar el bienestar económico general. Los más importantes son:

1. **Crecimiento económico**: Consiste en el aumento de la producción sin agotar los recursos. Se mide a través de la tasa de crecimiento del PIB o del PIB per cápita, siempre en términos reales.
2. **Pleno empleo**: Creación de puestos de trabajo, reducción del desempleo. Para medir el nivel de empleo se utiliza la tasa de desempleo, la distribución del empleo por edades, sexos, regiones, etc.
3. **Estabilidad de precios**: Mantenimiento general de precios. Para su medición se utilizan indicadores como el índice de precios de consumo (IPC), entre otros.
4. **Equilibrio de la balanza de pagos**: La balanza de pagos es un documento que recoge el registro sistemático de los intercambios que tienen lugar entre residentes de un país y los del resto del mundo durante un período de tiempo. El objetivo es el de mantener un nivel de solvencia frente al exterior<sup>2</sup> y un nivel de reservas de divisas<sup>3</sup>. Se mide, entre otros indicadores, por el saldo de la balanza de pagos y por la evolución de los tipos de cambio<sup>4</sup>.
5. **Distribución equitativa de la renta y de la riqueza**: Se pretende la reducción progresiva de las diferencias entre las rentas personales y de la concentración de la riqueza. Se mide tanto a través de distribución de la renta personal, espacial, etc.

---

<sup>2</sup> El nivel de solvencia con el exterior se refiere a que el país no tenga que pedir una cantidad importante de dinero a los agentes de otros países.

<sup>3</sup> Se entiende por divisa al dinero extranjero que permite a un país realizar transacciones con otro. Comprende las monedas, billetes, depósitos bancarios, cheques y otros instrumentos de pago o de crédito expresados en unidades monetarias de otro país.

<sup>4</sup> El tipo de cambio es el precio de una divisa en términos de otra. Por ejemplo, 1,5\$/€ sería el tipo de cambio euro-dólar.

## 2.3. LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Los instrumentos son todas aquellas variables que los gobiernos pueden controlar y utilizar para alcanzar los objetivos fijados.

Dependiendo del tipo de política, los instrumentos serán unos u otros. Así, por ejemplo, en la denominada política fiscal, que veremos más adelante, los instrumentos son tanto los ingresos como los gastos públicos. O en la política monetaria, que también veremos más adelante, un instrumento sería el tipo de interés.

## 3. EL PRESUPUESTO DEL ESTADO

El **presupuesto del Estado** es un documento contable en el que se anotan los gastos que se van a realizar y se prevén los ingresos que los van a cubrir en un período determinado de tiempo.

En España son los **Presupuestos Generales del Estado (PGE)** que deben aprobarse por una ley –**Ley de Presupuestos Generales del Estado**–, que elabora anualmente el Gobierno. Esta ley se debate y aprueba en el Parlamento, que es el conjunto de representantes elegidos por el pueblo. La ejecución<sup>5</sup> del presupuesto corresponde al Gobierno, mientras que el control tiene una vertiente económica, que corresponde a la Intervención General del Estado y al Tribunal de Cuentas, y otra política que compete al Parlamento.

### 3.1. LOS GASTOS PÚBLICOS

Los **gastos públicos** son compromisos de pago que el Sector Público contrae derivados de su actuación e intervención en la economía.

Un análisis detallado de los gastos públicos nos permite averiguar las prioridades políticas del programa de gobierno de un país.

Podemos clasificar los gastos públicos según su destino, es decir, según en qué se gasta:

- × **GASTOS CORRIENTES**. Son los que se generan cada vez que el Sector Público:

<sup>5</sup> El poder ejecutivo consiste en dictar y hacer cumplir las leyes.



- compra bienes y servicios,
  - gastos de personal y
  - los pagos de los intereses de la deuda pública<sup>6</sup>.
- × **GASTOS DE CAPITAL**. Son las inversiones que se dirigen a mantener y ampliar el capital productivo del país en infraestructuras tales como carreteras, puertos, aeropuertos, centros educativos y hospitales.
- × **OTROS GASTOS**. Esta partida incluye los gastos que el Sector Público realiza sin recibir nada a cambio. Son, por tanto, transferencias de fondos que pueden ir destinadas a personas físicas –seguros de desempleo, pensiones, becas y jubilaciones– o a empresas con el fin de abaratar los costes de producción de determinados bienes –subvenciones y desgravaciones<sup>7</sup>–.

A través del manejo del gasto público se cumplen dos de las funciones propias del Sector Público:

- ▣ Por un lado la **asignación de recursos**, ya que oferta los bienes y servicios que el sector privado no cubre debido a su elevado coste o a la falta de rentabilidad.
- ▣ Por otro lado se **distribuye la renta** al restar ingresos a unos grupos y enviárselos a otros mediante el empleo de los impuestos y las transferencias.



<sup>6</sup> La deuda pública, como veremos más adelante, es la deuda que tiene el Estado.

<sup>7</sup> Una desgravación es una reducción en la cuota a pagar en un impuesto para favorecer a determinados colectivos sociales o empresariales.

Capítulos	Presupuesto 2012	%	Presupuesto 2013	%	Variación 2012/2013 (%)
Gastos de personal	33.151	9,16	33.295	8,16	0,43
Gastos corrientes	7.620	2,10	7.179	1,76	-5,79
Gastos financieros	28.914	7,99	38.660	9,47	33,71
Transferencias corrientes	214.055	59,12	213.271	52,27	-0,37
<b>Operaciones corrientes</b>	<b>283.740</b>	<b>78,37</b>	<b>292.405</b>	<b>71,66</b>	<b>3,05</b>
Fondo de Contingencia y otros imprevistos	2.367	0,65	2.595	0,64	9,63
Inversiones reales	6.182	1,71	5.247	1,29	-15,13
Transferencias de capital	6.619	1,83	8.270	2,03	24,94
<b>Operaciones de capital</b>	<b>12.801</b>	<b>3,55</b>	<b>13.516,93</b>	<b>3,31</b>	<b>5,59</b>
<b>Total de operaciones no financieras</b>	<b>298.908</b>	<b>82,56</b>	<b>308.518</b>	<b>75,61</b>	<b>3,22</b>
Activos financieros	12.869	3,55	36.928	9,05	186,95
Pasivos financieros	50.289	13,89	62.588	15,34	24,46
<b>Total de operaciones financieras</b>	<b>63.158</b>	<b>17,44</b>	<b>99.516</b>	<b>24,39</b>	<b>57,57</b>
<b>Total Presupuesto</b>	<b>362.066</b>	<b>100</b>	<b>408.034</b>	<b>100</b>	<b>12,70</b>

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda (Datos en millones de euros)

Figura 2: Presupuesto de Gastos Públicos de 2013

### 3.2. LOS INGRESOS PÚBLICOS

Los **ingresos públicos** son recursos que recibe el Sector Público para hacer frente a los compromisos de pago reflejados en el presupuesto y cumplir los objetivos de política económica que se hayan propuesto.

Los ingresos públicos se pueden clasificar de varias maneras, siendo la que detallamos a continuación una de las más usuales:

× **IMPUESTOS**. Son obligaciones de pago hacia el Sector Público y que se pueden clasificar según diferentes criterios:

✓ **Según el concepto que graven**<sup>8</sup>:

→ **Impuestos directos**. Son aquellos que recaen sobre el patrimonio y las rentas generadas por el contribuyente. Son impuestos nominativos, que debe pagar cada sujeto atendiendo a sus circunstancias personales. Por ejemplo, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) o el Impuesto sobre Sociedades (IS).

<sup>8</sup> Gravar es el concepto por el que se paga.

→ **Impuestos indirectos.** Son aquellos que gravan el consumo de bienes y servicios, con independencia de las circunstancias personales del sujeto. Es el caso del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), o los Impuestos Especiales sobre los hidrocarburos, el tabaco o las bebidas alcohólicas.

✓ **Según su efecto en la distribución de la renta:**

→ **Impuestos progresivos.** Son aquellos en los que el tanto por ciento a pagar por el contribuyente es mayor cuanto más nivel de renta o de patrimonio se posea. El IRPF, por ejemplo, es un impuesto progresivo.

→ **Impuestos regresivos.** Son aquellos en los que todos pagan el mismo porcentaje, independientemente de la renta o el patrimonio del contribuyente. Es el caso del IVA, por el que todos pagamos un 18% como tipo general, un 8% como tipo reducido –por ejemplo para alimentos elaborados, restaurantes o bares– y un 4% como tipo superreducido –por ejemplo para bienes de primera necesidad como el pan y la leche o medicamentos–.

Es evidente que para alcanzar el objetivo de una adecuada distribución de la renta es conveniente aplicar impuestos progresivos.

× **COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL.** Son las contribuciones que trabajadores y empresarios hacen a este organismo con el fin de recibir determinadas prestaciones sociales: sanidad, pensiones (de jubilación, invalidez, viudedad, etc.), subsidio de desempleo, etc.

× **OTROS INGRESOS.** En los que podemos incluir los siguientes:  
→ Rendimientos patrimoniales procedentes de la actividad de las empresas públicas, es decir, los beneficios de estas compañías.

- Ingresos por ventas de empresas públicas, loterías y apuestas del Estado, etc.
- Ingresos procedentes de la UE destinados a la agricultura, las regiones, el empleo, etc.

Capítulos	Presupuesto 2012	%	Presupuesto 2013	%	Variación 2012/2013 (%)
Impuestos directos	184.268	66,67	194.043	70,70	5,31
Impuestos indirectos	21.095	7,63	40.734	14,84	93,10
Tasas, precios y otros ingresos	8.716	3,15	7.692	2,80	-11,75
Transferencias corrientes	38.522	13,94	15.560	5,67	-59,61
Ingresos patrimoniales	8.831	3,20	8.997	3,28	1,88
<b>Operaciones corrientes</b>	<b>261.432</b>	<b>94,59</b>	<b>267.027</b>	<b>95,26</b>	<b>2,14</b>
<b>Enajenación inversiones reales</b>	<b>288</b>	<b>0,10</b>	<b>234</b>	<b>0,09</b>	<b>-18,75</b>
Transferencias de capital	2.096	0,76	1.846	0,67	-11,93
<b>Operaciones de capital</b>	<b>2.384</b>	<b>0,86</b>	<b>2.079</b>	<b>0,76</b>	<b>-12,79</b>
<b>Total de operaciones no financieras</b>	<b>263.816</b>	<b>95,45</b>	<b>269.106</b>	<b>98,05</b>	<b>2,00</b>
Activos financieros	12.574	4,55	5.345	1,95	57,49
<b>Total Presupuesto</b>	<b>276.390</b>	<b>100</b>	<b>274.452</b>	<b>100</b>	<b>0,70</b>

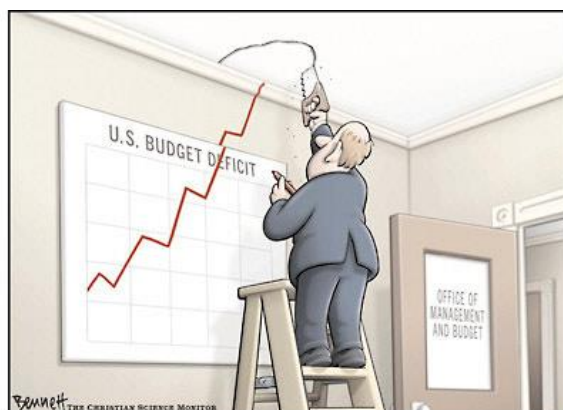
**Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda** (Datos en millones de euros)

Figura 3: Presupuesto de Ingresos Públicos de 2013

### 3.3. DÉFICIT PÚBLICO Y DEUDA PÚBLICA

La Administración Pública establece unas prioridades a la hora de dedicar más o menos recursos a unos u otros programas de gasto (sanidad, educación, carreteras, etc.) y a unos programas de acción (empleo, formación, nivel tecnológico, etc.), valorando el grado de endeudamiento que está dispuesta a soportar.

La planificación de estos gastos requiere que se establezcan los **objetivos económicos generales** que se pretenden conseguir y la



clase y cuantía de los gastos e ingresos de los organismos, instituciones y empresas que constituyen en Sector Público.

Si los gastos públicos son superiores a los ingresos aparece lo que se llama **déficit público**. Por el contrario, si los ingresos son superiores a los gastos se estará en situación de **superávit público**.

La financiación del déficit público se suele realizar:

1. Mediante el establecimiento de impuestos, aunque esta opción plantea algunas limitaciones. Éstas se derivan precisamente de que, en muchas ocasiones, lo que se requiere es financiar los gastos deficitarios, esto es, aquellos que son superiores a los impuestos establecidos. Además, la subida de impuestos siempre resulta impopular.
2. La segunda posibilidad es que el sector público financie los gastos deficitarios mediante la emisión de deuda pública. Lógicamente, el Estado tiene que devolver en su momento las cantidades prestadas más los intereses pactados.

La **deuda pública** está formada por los títulos de deuda que el Estado pone en manos del público. Esos títulos de deuda son las **letras**, los **bonos** y las **obligaciones del Estado**.

En efecto, recurrir al endeudamiento significa que el Estado tiene que devolver las cantidades obtenidas más los intereses pactados, lo que aumentará el **gasto futuro**. Por otro lado, se puede producir el llamado «efecto desplazamiento», cuando los fondos disponibles para ser colocados en el sector privado se dirigen al Sector Público por resultar una inversión más segura.

#### 4. LA POLÍTICA FISCAL

##### LA POLÍTICA FISCAL DISCRECIONAL Y LOS ESTABILIZADORES AUTOMÁTICOS

La **política fiscal** es el conjunto de modificaciones que el gobierno realiza en los ingresos y gastos públicos para incidir en la actividad económica.

Se deduce de la definición que los **instrumentos** de la política fiscal son los **gastos públicos** y los **ingresos públicos** de los que ya hemos tratado en este tema.

En la política fiscal, el gobierno actúa en función de la situación económica del país. En muchas ocasiones utiliza las llamadas **acciones discrecionales**, que son las que se concretan en la toma de medidas explícitas sobre los gastos y los ingresos públicos con objeto de tratar de estabilizar la economía. Sería el caso de las ayudas por cada hijo nacido o aquellas que alteran los tipos impositivos<sup>9</sup>.

No obstante, aparte de estas acciones discrecionales la política fiscal tiene unos **estabilizadores automáticos** que son todos aquellos hechos económicos que tienen a estabilizar la economía sin que sea necesario tomar medidas expresas. Por ejemplo, dado que gran parte de los impuestos son proporcionales a la riqueza generada, cuanto más crezca una economía más impuestos pagará –reduciendo así la expansión de la economía–. Lo contrario ocurrirá si tiene lugar una recesión.

## POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA Y CONTRACTIVA

La política fiscal influye en la **demanda agregada (DA)**, es decir, influye en la cantidad de todos los bienes y servicios que los agentes económicos de una economía estarían dispuestos a adquirir a un precio determinado durante un período concreto de tiempo. Recordemos que la demanda agregada es equivalente al PIB cuando se calcula desde la perspectiva del gasto utilizando datos interiores. Es decir:

$$DA = PIB = C + IB + CP + (X - M)$$

En efecto, la política fiscal puede influir en la cantidad de bienes y servicios que se consumen, y por tanto que se producen, en una economía, aumentando la demanda agregada o disminuyéndola, según los objetivos marcados por la política económica. A continuación estudiaremos las distintas situaciones que se pueden plantear y la actuación de la política fiscal en cada caso, según sea su objetivo.

- A. Si nos encontramos en una situación de baja producción y con desempleo elevado debido a un **escaso nivel de demanda**

---

<sup>9</sup> El tipo impositivo es el tanto por ciento que se cobra de impuestos.

**agregada** y se quiere combatir esta situación, es necesario aplicar una **política fiscal expansiva**. Para ello se utilizarán los instrumentos de la manera siguiente:

- Incremento del gasto público en bienes y servicios.
- Aumento de las transferencias.
- Disminución de los impuestos.
- Una combinación de los anteriores.

Estas acciones tienen efectos positivos que se manifiestan en una **mayor** cantidad de **renta personal disponible** que puede destinarse al consumo, al ahorro y a la inversión. Ello generará aumentos en la producción que traerán consigo un **aumento de la demanda agregada**, es decir, un incremento en la producción del país y una mejora en el empleo.

Los efectos negativos se materializarán en posibles alzas de precios y en una disminución de la recaudación impositiva. Esto último aumentará el endeudamiento del Estado y generará déficit público, al ser superiores los gastos a los ingresos.

B. Si nos encontramos en una situación de inflacionista debida a un **exceso de demanda agregada** y se quiere corregir este problema, es necesario aplicar una **política fiscal contractiva o restrictiva**. Para ello se utilizarán los instrumentos de la manera siguiente:

- Disminución del gasto público en bienes y servicios.
- Reducción de las transferencias.
- Aumento de los impuestos.
- Una combinación de los anteriores.

Como consecuencia de estas acciones disminuirá la **renta personal disponible**, lo que ocasionará una disminución del consumo, del ahorro y de la inversión. Esto hará que se produzcan unos excedentes que, unidos al aumento de los costes de las empresas originados por la subida de impuestos,

provocará una **disminución de la demanda agregada**, y con ella un descenso en la producción del país, pudiendo disminuir el nivel de precios y, por tanto, disminuyendo la inflación del país.

También esta política tiene efectos negativos que son, básicamente el descenso del nivel de actividad del país y, con él, un aumento del desempleo.

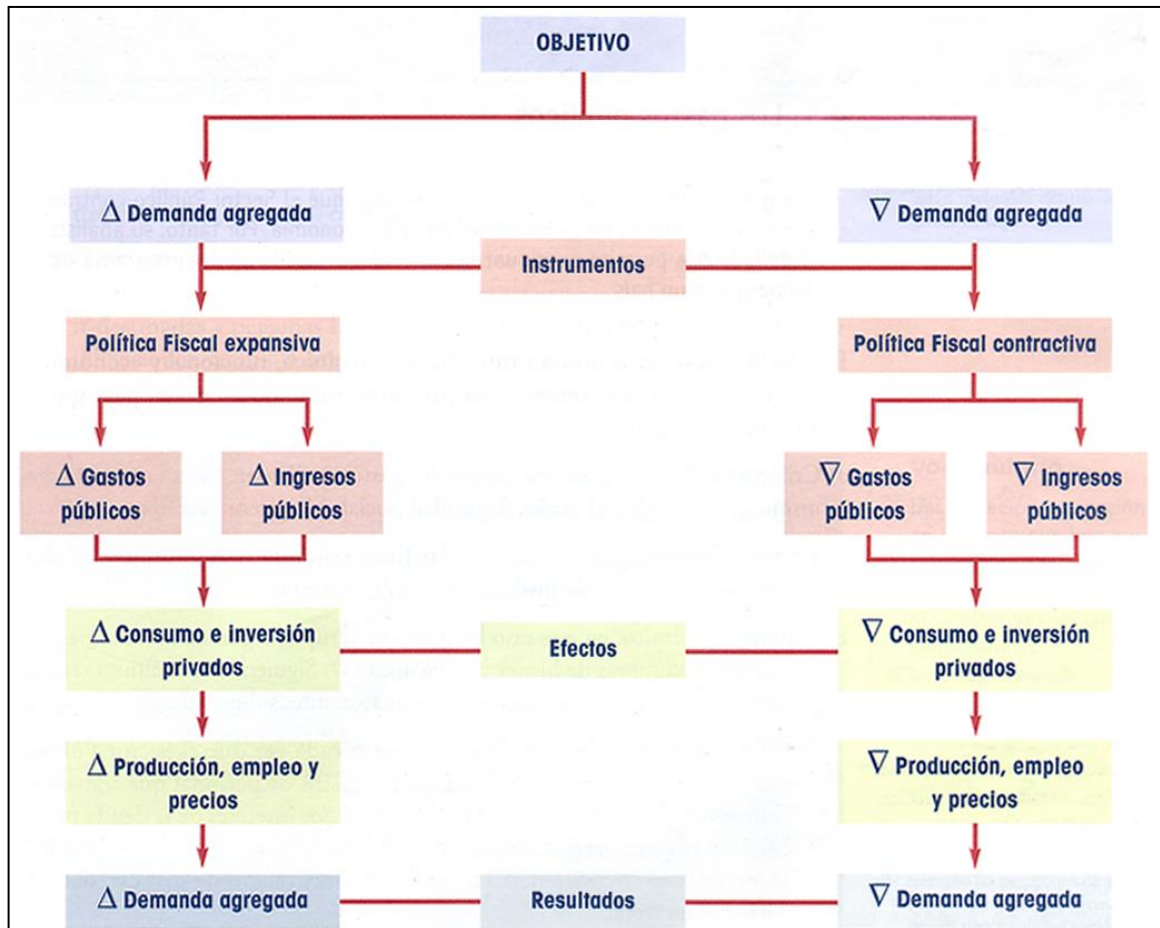


Figura 4: Cuadro resumen de la política fiscal



## TEMA 7: EL DINERO Y EL SISTEMA FINANCIERO

### ÍNDICE

1. LA ESPECIALIZACIÓN Y DIVISIÓN DEL TRABAJO .....	129
2. EL DINERO.....	130
2.1. LA EVOLUCIÓN DEL DINERO .....	130
2.2. FUNCIONES DEL DINERO.....	133
2.3. CLASES DE DINERO .....	134
3. EL SISTEMA FINANCIERO .....	134
3.1. CONCEPTO DE SISTEMA FINANCIERO .....	134
3.2. INTERMEDIARIOS BANCARIOS.....	136
3.2.1. LOS BANCOS, LAS CAJAS DE AHORRO Y LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO.....	136
3.2.2. FUNCIONES DE LOS BANCOS .....	137
3.3. INTERMEDIARIOS NO BANCARIOS.....	139
4. LA OFERTA MONETARIA .....	141
5. LA CREACIÓN DE DINERO .....	142
6. EL VALOR DEL DINERO: EL INTERÉS .....	144
7. LA BOLSA DE VALORES.....	145

### 1. LA ESPECIALIZACIÓN Y DIVISIÓN DEL TRABAJO

Cuando el hombre primitivo aprovecha los recursos naturales y descubre la agricultura, obtiene de la tierra más bienes de los que necesita para vivir. Surge entonces la producción **excedentaria**, es decir, producción que excede de la que una familia necesita para cubrir sus necesidades.

Esta producción excedentaria lleva consigo dos importantes consecuencias:

- La población que no es necesaria en las tareas agrícolas se puede dedicar a otras ocupaciones (ganadería, alfarería, carpintería, etc.), con lo que se originan los fenómenos de la **especialización productiva** y la **división del trabajo**.

- ↘ Aparece el **intercambio**, que permite a los agricultores dar salida al exceso de productos que no les son necesarios. Para ello, deben localizar a un productor especializado en otro bien del cual carezcan e intercambiar el excedente agrícola por el excedente de dicho bien.

## 2. EL DINERO

### 2.1. LA EVOLUCIÓN DEL DINERO

Veamos por pasos la evolución que ha sufrido el dinero a lo largo de la historia hasta llegar a nuestros días:

1. En un principio el intercambio se basaba en el **trueque**, es decir, en el simple cambio de una mercancía por otra. Pero este sistema tenía dos inconvenientes:
  - Exigía la doble coincidencia de las necesidades y deseos de las partes interesadas. Pensemos, por ejemplo, en el caso de una persona que necesita una canoa y sólo puede ofrecer sandías, que es lo que producen en abundancia. Este agricultor tendrá que buscar un constructor de canoas que necesite sandías.
  - Había dificultad a la hora de valorar los productos a intercambiar. En el ejemplo anterior el agricultor y el constructor de canoas tendrían que ponerse de acuerdo en el número de sandías que se tendrían que entregar a cambio de una canoa.
2. Para evitar estas dificultades se abrió camino la utilización como medio de cambio de determinados bienes de uso común. Es el llamado **dinero-mercancía**, que para cumplir de manera adecuada con su cometido ha de ser:
  - Duradero, ya que el hecho de mantener su valor a lo largo del tiempo permite su utilización en repetidas ocasiones.
  - Transportable, para permitir el pago en lugares lejanos y para que se pueda manejar fácilmente, de modo que se agilicen los intercambios comerciales.

- Fraccionable o divisible, con el objeto de posibilitar su uso en todo tipo de transacciones, incluso en las de menor valor.
- Escaso, para que posea valor en sí mismo. Dicho de otra forma, ha de ser un bien económico y no libre.
- Generalmente aceptado, de forma que la apreciación social y la confianza que generaliza su utilización puede provenir de su valor intrínseco<sup>1</sup> o de un reconocimiento legal expreso.

A lo largo de los tiempos han sido muchas las mercancías que, en mayor o menor medida, cumplían estas propiedades (puntas de flecha, cabezas de ganado, esclavos, conchas marinas, sal, etc.).

3. Pero en diversas partes del mundo se abrían camino los metales preciosos, especialmente el oro y la plata, que al principio circulaban en polvo o en forma de pepitas y posteriormente serían acuñados en **monedas**, lo que se conoce como **dinero metálico**.
4. Durante la Edad Media, el elevado riesgo del transporte de las monedas de oro y plata en largos y peligrosos viajes motivó que los comerciantes las dejaran en custodia de los **orfebres**<sup>2</sup> quienes, dada su actividad profesional, disponían de viviendas especialmente protegidas y de personal para su vigilancia. Para garantizar su devolución los orfebres entregaban los resguardos con su firma y sello a los depositantes. Debido a la comodidad de su uso, tales resguardos acabarían siendo aceptados como medios de pago en las transacciones, y constituyen el primer ejemplo de **papel-moneda**. Se puede decir que son el antecedente de los modernos billetes.

Hacia el final del período medieval surgieron los **cambistas**, que eran intermediarios especializados en canjear los resguardos por monedas de oro o plata, cobrando por ello una comisión. Sus funciones serían cada vez más importantes (cambio de moneda,

---

<sup>1</sup> Un valor intrínseco significa un valor en sí mismo.

<sup>2</sup> Los orfebres eran personas que trabajaban con metales preciosos.

custodia, préstamos, etc.). Con ello se asiste al **comienzo de la actividad bancaria**.

La intervención de los cambistas hizo inevitable que circularan certificados por un valor superior al oro y la plata depositados por sus propietarios. Es decir, sin el respaldo real en el que confiaban los aceptantes de los mismos. Esta circunstancia, junto con las posibilidades de influencia económica derivada de la regulación y control del sistema financiero, impulsó a los gobiernos a crear los **bancos centrales**, otorgándoles el monopolio de la fabricación de monedas y billetes.



Aunque los orígenes del Banco de España datan del reinado de Carlos III, bajo cuyo gobierno se fundó en 1782 el primer banco oficial español, denominado Banco de San Carlos, el Banco de España no recibiría su actual denominación hasta 1856.

5. En Europa la creciente necesidad de moneda fraccionaria, es decir, de moneda que equivale a una fracción de la unidad monetaria legal, obligó a acuñar monedas con otros materiales (cobre, bronce, níquel, etc.) y, a partir del siglo XVIII, a fabricar papel-moneda sin respaldo en depósitos de metales nobles. Desde entonces el Estado garantiza la validez de este tipo de dinero y obliga a que sea aceptado como medio de pago en cualquier tipo de transacción.

En un principio los billetes significaban para los bancos emisores un compromiso de conversión en oro o plata por el

importe reflejado en ellos, pero tras las sucesivas guerras mundiales y las crisis financieras consiguientes se suprimió esta obligación de convertibilidad en todos los países del mundo.

A las monedas y billetes de banco actuales se les conoce como **dinero-signo o fiduciario**<sup>3</sup>, debido a que su valor no es intrínseco, sino que reside en un reconocimiento gubernamental.

## 2.2. FUNCIONES DEL DINERO

Podemos apreciar, en síntesis, cómo el dinero desempeña tres funciones significativas:

- a. **Medio de pago o de cambio:** al constituir un medio de pago generalmente aceptado, el dinero resuelve las dificultades del trueque, ya que cada sujeto puede vender sus excedentes o su trabajo por dinero, y adquirir con él todo lo que necesite de forma cómoda e inmediata.
- b. **Depósito de valor o de riqueza:** el dinero puede guardarse con mayor facilidad que los demás bienes, dado su pequeño volumen, y además no se deteriora con el paso del tiempo. Gracias a esta cualidad, las familias y las empresas mantienen parte de su patrimonio en forma de dinero. Así pueden utilizarlo de inmediato para pagar los bienes o servicios que necesiten. No obstante, hay que tener en cuenta que la **inflación** –que recordemos que era el aumento general y sostenido de los precios en una economía– hace que con el paso del tiempo el valor de dinero que no está invertido, por ejemplo, en un banco, pierde capacidad adquisitiva. Es decir, si no se obtiene una rentabilidad por él, con el paso del tiempo se pueden comprar menos bienes y servicios con esa misma cantidad de dinero.
- c. **Unidad de cuenta:** la valoración de todos los productos, trabajos y rentas se realiza en términos de la unidad monetaria vigente, lo que permite hacer cálculos y comparaciones.

---

<sup>3</sup> La palabra fiduciario proviene de «fe», es decir, de la creencia en que ese dinero va a ser aceptado por todos los agentes económicos como medio de pago.

En resumen:

El **dinero** es todo medio de pago aceptado con carácter general que sirve como depósito de valor y unidad de cuenta.

### 2.3. CLASES DE DINERO

Una vez establecida la diferencia entre dinero-mercancía y dinero-signo hay que decir que en la actualidad se distinguen dos categorías que desarrollaremos a lo largo del tema:

➔ **DINERO LEGAL**: Lo emite la institución que tiene el monopolio de su fabricación (en nuestro caso, el Banco Central Europeo). Su uso se fundamenta en la aceptación general y en la obligatoriedad que impone el poder político. Incluye a su vez dos tipos:

- Dinero metálico:  
Compuesto por las monedas.
- Dinero papel: Compuesto por los billetes.

➔ **DINERO BANCARIO**: Lo crean los bancos comerciales gracias a los fondos que depositan sus clientes. Son los depósitos bancarios. Está disponible mediante cheques, transferencias, tarjetas, etc.



## 3. EL SISTEMA FINANCIERO

### 3.1. CONCEPTO DE SISTEMA FINANCIERO

En economía se llama **activo** a cualquier bien con un valor de mercado<sup>4</sup> cuya posesión proporciona riqueza.

Los activos pueden ser de dos tipos:

- **Activos reales**: Son bienes físicos (dinero, máquinas, edificios, etc.).

<sup>4</sup> Eso significa que se pueda comprar y vender a cambio de un precio.

- **Activos financieros:** Son títulos con derecho a recibir una renta (acciones<sup>5</sup>, obligaciones<sup>6</sup>, depósitos bancarios, etc.).

Hay familias y empresas que tienen excedentes financieros, mientras que otras unidades de consumo y de producción necesitan financiación para llevar a cabo sus productos. La conexión entre los planes de ahorro de los unos y las previsiones de gasto de los otros se realiza gracias al **sistema financiero**.

El **sistema financiero** es un conjunto formado por las instituciones financieras que median en el sector financiero, por los activos que se negocian y por los mercados donde se opera.

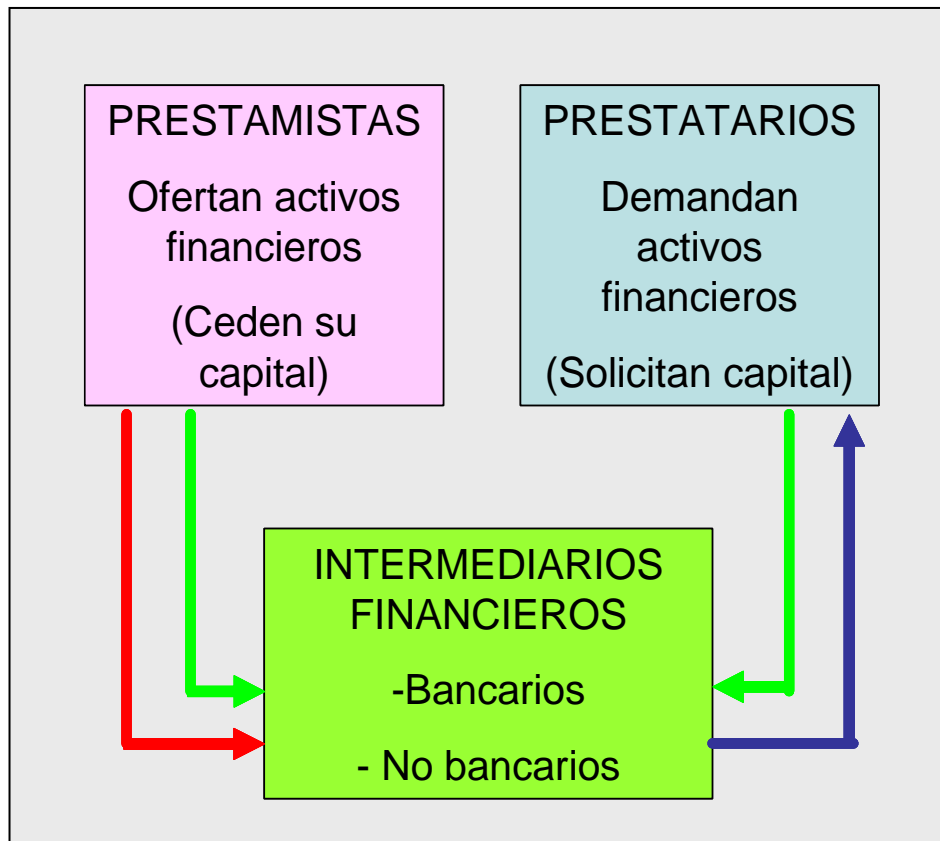


Figura 1: Función de los intermediarios financieros

<sup>5</sup> Las acciones son las partes en las que se divide el capital social de una empresa y que pertenece a los socios.

<sup>6</sup> Las obligaciones son títulos que acreditan que el público ha prestado una determinada cantidad de dinero a las empresas con el compromiso de estas últimas de devolvérselo junto con intereses.

El sistema financiero tiene los siguientes **objetivos**:

- ✚ Fomentar el ahorro privado, ofreciendo diversas alternativas para hacerlo productivo. La conversión del dinero ahorrado en activos financieros permite la obtención de rendimientos.
- ✚ Asignar de forma eficiente los recursos financieros disponibles, transvasándolos desde los que tienen ahorros a los que necesitan capital.

Los intermediarios financieros son los elementos fundamentales de este sistema, al captar recursos de los ahorradores (oferentes de dinero) para dirigirlos hacia quienes necesitan financiación (demandantes de dinero). Tal y como veremos en los siguientes apartados pueden ser de dos tipos: intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

### 3.2. INTERMEDIARIOS BANCARIOS

Los **intermediarios bancarios** son aquellos que negocian con activos financieros que son aceptados en el pago de deudas o de transacciones (talonario de cheques, transferencias, depósitos, etc.). Tienen la capacidad de crear dinero.

#### 3.2.1. LOS BANCOS, LAS CAJAS DE AHORRO Y LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Dentro del conjunto de los intermediarios financieros bancarios se incluyen tanto los bancos como las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito (cajas rurales). Estas dos últimas entidades tienen una regulación legal especial, y tradicionalmente han centrado su actuación en ámbitos no urbanos. No obstante, hoy en día mantienen una abierta competencia con los bancos. Así, las cajas de ahorro y las cajas rurales han abierto oficinas en todas las ciudades y ofrecen el mismo tipo de productos financieros que los bancos.

Debido a esta circunstancia, a partir de ahora, y para simplificar la exposición, aunque sólo aludamos a los bancos, todo lo expuesto es extensible a las cajas de ahorro y a las cajas rurales.



Los bancos son intermediarios financieros que reciben fondos de unos clientes (depositantes) para prestarlos a otros (demandantes de financiación).

Por el dinero que reciben de los depositantes, los bancos pagan una cantidad, y por los préstamos que han concedido a los particulares o a las empresas cobran una cantidad superior. Este importe que cobran o pagan los bancos por captar o prestar dinero se denomina **interés**.

Los **beneficios bancarios** provienen de:

- La diferencia entre el interés que cobran a los demandantes de préstamos y el que pagan a los depositantes.
- Las comisiones que los bancos suelen cobrar por determinadas operaciones como transferencias, emisión de tarjetas, cambio de moneda extranjera, etc.
- Los rendimientos de las inversiones que realizan con los depósitos de sus clientes.

### 3.2.2. FUNCIONES DE LOS BANCOS

Las funciones que desempeñan los bancos se agrupan en tres categorías:

#### A. **CAPTACIÓN DE RECURSOS**

Consiste en atraer recursos de los clientes, y suponen la base del negocio bancario. Los bancos captan recursos a través de distintos productos:

1. **Cuentas corrientes o depósitos a la vista:** el contrato que las regula establece que la entidad bancaria se compromete a que el cliente pueda disponer de los fondos depositados mediante la realización de traspasos, transferencias y pagos. El banco entrega al cliente un talonario de cheques para facilitarle las operaciones.

Al abrir una cuenta corriente el cliente busca generalmente obtener un servicio de caja y de custodia

de su dinero, pues la rentabilidad de este producto suele ser muy reducida. No obstante, existen en el mercado cuentas corrientes con una remuneración bastante más alta, sobre todo en la banca telefónica y en la banca a través de Internet.

2. **Cuentas de ahorro o depósitos de ahorro:** sus características son muy similares a las anteriores, con la particularidad de que los clientes no disponen de talonario de cheques. Además, las entradas y salidas de dinero se anotan en una libreta.
3. **Imposiciones a plazo o depósitos a plazo:** son depósitos que permanecen en la entidad financiera durante un período de tiempo prefijado en el contrato. En función del plazo y de la cuantía del depósito, el banco abonará al cliente unos intereses superiores a los de las cuentas corrientes y ahorro.

## **B. INVERSIÓN DE RECURSOS**

Las entidades financieras invierten los recursos de que disponen mediante la cesión de fondos a los clientes en determinados activos que a los bancos le reportan rentabilidad. Además de invertir en acciones y otros activos de diferentes empresas para obtener rentabilidad, también invierten los recursos con sus clientes a través de dos formas:

1. **Préstamos:** son fondos que los bancos conceden a particulares o instituciones, que se comprometen a devolverlos en el plazo de tiempo acordado, abonando unos intereses en concepto de pago por la utilización de dichos fondos.
2. **Créditos:** son derechos que conceden los bancos a sus clientes a disponer de fondos hasta un límite determinado. Las disposiciones se pueden efectuar en el momento que requiera el cliente y por la cuantía que

desea, siempre que no rebase el límite concedido. Mientras que por un préstamo se deben pagar intereses por el total de la cantidad prestada y durante el período de tiempo pactado, en el caso de un crédito los intereses se pagan únicamente sobre la cuantía dispuesta por el tiempo que disfrute.

### C. **SERVICIOS COMPLEMENTARIOS**

Para atraer clientela los bancos realizan otras actividades como el asesoramiento financiero y fiscal, la gestión de cobros y pagos, el cambio de moneda extranjera, el alquiler de cajas de seguridad, etc.

## 3.3. **INTERMEDIARIOS NO BANCARIOS**

Los **intermediarios no bancarios** son aquellos que no tienen capacidad de crear dinero.

En los países desarrollados existen multitud de intermediarios de este tipo, destacando los siguientes:

- ✦ **Compañías aseguradoras**: Estas entidades emiten como activo financiero las **pólizas** de seguros, en las que ofrecen a sus clientes la posibilidad de cubrirse de determinados riesgos mediante el cobro de una indemnización, fijada de antemano, en el caso de que se produzca un siniestro. A cambio, reciben de estos el pago de una cantidad de dinero llamada **prima**. Las compañías de seguros invierten el dinero obtenido en otros productos financieros rentables a la espera de que se pueda producir el siniestro.
- ✦ **Sociedades y fondos de inversión**: Son entidades o patrimonios cuyos propietarios o partícipes esperan obtener una determinada rentabilidad invirtiendo en diversos activos que **administra la sociedad gestora**. Cada partícipe de los fondos adquiere una participación del total invertido y podrá obtener beneficios al venderla posteriormente a la propia gestora. Existen fondos

compuestos por títulos de renta fija<sup>7</sup>, de renta variable<sup>8</sup>, mixtos<sup>9</sup>, de divisas, etc.

- ✳ **Mutualidades o fondos de pensiones**: Son instituciones que integran entidades financieras, compañías de seguros, sindicatos, etc. Éstas reciben aportaciones periódicas de sus socios con destino a inversiones de carácter mobiliario e inmobiliario. Los rendimientos obtenidos a través de estas inversiones a largo plazo permiten complementar o suplir las pensiones que la Seguridad Social paga después de la jubilación.
- ✳ **Entidades de leasing**: Estas empresas ofrecen un tipo especial de **contrato de arrendamiento** de un bien mueble o inmueble, con la particularidad de que **a la finalización del mismo se puede optar por su compra**. Al no tener que realizar fuertes desembolsos inmediatos, estos contratos de *leasing* suponen una eficaz posibilidad de financiación a largo plazo para las pequeñas y medianas empresas.
- ✳ **Entidades de factoring**: El *factoring* consiste en la cesión de los activos comerciales de una empresa (facturas, recibos, letras, etc.) a una firma especializada, denominada **sociedad factor**, que anticipa los fondos y cobra una comisión por asumir el riesgo de insolvencia de los deudores. De este modo, las ventas a plazo se convierten en ventas al contado.
- ✳ **Sociedades de garantía recíproca (SGR)**: Están integradas por pequeñas y medianas empresas y facilitan el acceso a la financiación a las entidades que las constituyen, avalando sus créditos. De este modo garantizan la devolución de los mismos. Las sociedades de garantía recíproca se financian a través del pago de cuotas y, junto a los socios partícipes o beneficiarios de

---

<sup>7</sup> Los títulos de renta fija son los que tienen garantizada una determinada rentabilidad, por ejemplo, las Letras del Tesoro.

<sup>8</sup> Los títulos de renta variable son los que no tienen garantizada ninguna rentabilidad, por ejemplo, las acciones.

<sup>9</sup> Los títulos mixtos son aquellos compuestos por una parte de títulos de renta fija y otros de renta variable.

las garantías, cuentan con socios protectores que suelen ser las administraciones autonómicas, cámaras de comercio, etc.

#### 4. LA OFERTA MONETARIA

La **oferta monetaria (M)** es la cantidad de dinero de que disponen los agentes económicos en una economía determinada. La componen el dinero legal o efectivo y el dinero bancario, constituido por los depósitos existentes en estas instituciones financieras

Para definir la oferta monetaria M de los distintos países se utilizan los siguientes **agregados monetarios**:

- **M1**: Incluyen únicamente los billetes y monedas en circulación y los depósitos bancarios a la vista, es decir, los fondos depositados en una cuenta corriente.
- **M2**: Además de los considerados anteriormente, se incorporan los depósitos de ahorro. Es decir, los que no permiten el uso de cheques y se materializan en una cuenta de ahorro.
- **M3**: Este agregado económico añade a M1 y a M2 el total de los depósitos a plazo existentes.
- **M4**: Para que la oferta monetaria represente el dinero en un sentido más amplio, junto a las anteriores magnitudes se suelen considerar los **activos líquidos en manos del público (ALP)**. Estos últimos son activos recuperables en un plazo inferior a 18 meses, con los que prácticamente no se asumen riesgos, como por ejemplo, las Letras del Tesoro.

La **Unión Europea** define la oferta monetaria de forma más usual utilizando el agregado monetario **M3**, de tal forma que:

$$M = M3 = \text{Monedas} + \text{Billetes} + \text{Depósitos vista} + \\ + \text{Depósitos ahorro} + \text{Depósitos plazo}$$

Hay que tener en cuenta que la oferta monetaria influye directamente sobre la demanda agregada, pues si aumenta la cantidad de dinero en circulación los ciudadanos podrán incrementar su ahorro o su consumo. Pero, si crece la demanda de bienes y servicios por encima de lo que las

empresas pueden producir y ofertar, la teoría económica nos advierte que e producirá un incremento generalizado de los precios, originándose **inflación**.

## 5. LA CREACIÓN DE DINERO

Hemos visto que gran parte de la oferta monetaria está compuesta por dinero bancario. Veamos ahora cómo los intermediarios bancarios tienen la capacidad de crear dinero.

Los depósitos de dinero que los ciudadanos mantienen en los bancos pueden tener su origen, bien en la entrega de dinero efectivo o de cheques a favor del titular de la cuenta, que son los **depósitos primarios**, o en la concesión de préstamos por los intermediarios financieros, que quedan a disposición de los solicitantes en sus respectivas cuentas, que son los **depósitos secundarios**.

De la misma forma que sucedía en la Edad Media a los cambistas, no todas las personas retiran a la vez sus ahorros de los depósitos bancarios. Como, además, las retiradas se compensan con nuevas entregas, no es preciso que los bancos se ajusten en sus operaciones al dinero efectivo o legal depositado.

De este modo, los bancos pueden crear dinero nuevo mediante la concesión de préstamos por el sencillo procedimiento de anotar en la cuenta de su cliente el importe del préstamo concedido, independientemente de que el banco disponga de dicha cantidad en efectivo. **Así, la banca crea dinero al abrir depósitos al público por un importe total superior a sus reservas de dinero efectivo.**

No obstante, este proceso de creación de dinero está controlado por las autoridades monetarias de cada país que, en el caso español, corre a cargo del Banco Central Europeo. Estas autoridades establecen un límite, exigiendo a las entidades bancarias unas reservas de efectivo, que se determinan a través del llamado **coeficiente de caja**.

El **coeficiente de caja (Cc)** es la proporción mínima que cada banco ha de mantener obligatoriamente en dinero legal respecto del total de sus depósitos contabilizados.

Matemáticamente, el coeficiente de caja se calcula:

$$C_c = \frac{\text{Dinero legal o Efectivo o Reservas}}{\text{Total depósitos}}$$

El coeficiente de caja así calculado viene expresado en **tanto por uno**. Para pasar el coeficiente de caja de tanto por uno a tanto por ciento simplemente se multiplica por cien y viceversa.

Para comprender el importante papel desempeñado por el coeficiente de caja en el proceso de creación de dinero bancario basta con un sencillo ejemplo:

Supongamos que el Banco Central Europeo (BCE) establece un coeficiente del 10%. Vamos a hacer un seguimiento de un depósito en efectivo de 1.000€ que realiza un cliente en su cuenta bancaria. Este depósito primario de 1.000€ obliga al banco a retener 100€ (el 10% de 1.000) como reservas y le permite crear un depósito secundario de 900€ mediante préstamo.

Quienes reciban estos 900€ los utilizarán para hacer compras o pagar deudas, bien mediante cheques o tarjetas, bien en dinero en efectivo que ingresará el perceptor en su cuenta. En cualquier caso, el sistema bancario vuelve a contar con 900€, de los que tendrá que retener 90 (el 10% de 900), y podrá crear depósitos secundarios por los restantes 810€.

Los perceptores de los 810€ los usarán para realizar sus pagos, y este dinero acabará de nuevo colocado en forma de depósito bancario, quedando retenidos 81€ y estando disponibles para préstamos el resto. El proceso continuará sucesivamente hasta que los depósitos totales alcancen la cuantía que refleja la expresión siguiente:

$$\text{Total Depósitos} = \text{Depósito Inicial} \cdot \frac{1}{C_c}$$

De nuevo, para aplicar esta fórmula el coeficiente de caja viene expresado en **tanto por uno**.

Como hemos partido de 1.000€, el total de depósitos será:

$$\text{Total Depósitos} = 1.000 \cdot \frac{1}{0,1} = 10.000\text{€}$$

Es decir, al final del proceso el sistema bancario dispondrá de unas reservas cuyo total alcanza precisamente el depósito inicial de 1.000€, y habrá creado dinero por importe de 9.000€.

La realidad no es tan simple como la descrita en el ejemplo, ya que las empresas y las familias pueden retener una cantidad variable de dinero efectivo sin ingresarlo en depósitos. Además, los bancos pueden decidir retener más de lo exigido por el coeficiente de caja por motivos de seguridad.

ETAPAS	DEPÓSITOS	RETENCIÓN PARA RESERVAS	NUEVOS PRÉSTAMOS
1 <sup>a</sup>	1.000	100	900
2 <sup>a</sup>	900	90	810
3 <sup>a</sup>	810	81	729
4 <sup>a</sup>	729	72,90	656,10
...	...	...	...
...	...	...	...
Total	<b>10.000</b>	<b>1.000</b>	<b>9.000</b>

**Nota: Todas las cantidades están expresadas en euros**

## 6. EL VALOR DEL DINERO: EL INTERÉS

La subida de precios hace que una misma cantidad de dinero sea insuficiente para realizar idénticas compras transcurrido un período de tiempo. Este fenómeno se conoce como **pérdida de poder adquisitivo**. Debido a este hecho las familias y las empresas mantienen en efectivo sólo una pequeña parte de los fondos disponibles y el resto lo convierten en activos financieros (cuentas de ahorro, Letras del Tesoro, obligaciones, etc.). A cambio, reciben una remuneración en forma de interés de los agentes que los emiten (bancos, Administraciones Públicas, empresas, etc.), que pagan por disponer de ese dinero en las condiciones y plazo acordados.



Se define, por tanto, el **tipo de interés** es el precio fijado por el uso del dinero.

El interés tiene una doble perspectiva: la del **prestamista**, que quiere que su dinero le produzca un rendimiento para compensarle del tiempo durante el cual no va a poder disponer de él, y la del **prestatario**, que es quien recibe el préstamo y que está dispuesto a pagar una cantidad extra por conseguir los fondos que requiere para hacer frente a sus necesidades de financiación<sup>10</sup>. La determinación del interés o cantidad a pagar por quien solicita el dinero –y que cobrará quien lo ceda– se realiza a través de la **tasa o el tipo de interés**, que habitualmente se expresa como un tanto por ciento anual sobre la cantidad presada.

Por ejemplo, si colocamos 5.000€ en una cuenta bancaria a plazo de un año y retribuida a una tasa de interés del 4%, transcurrido dicho período dispondremos de:

$$5.000 + 5.000 \cdot \frac{4}{100} = 5.000 + 200 = 5.200€$$

Eso significa que los 5.000€ al tipo de interés del 4% ha producido unos intereses totales de 200€, por lo que podemos disponer de 5.200€.

## 7. LA BOLSA DE VALORES

La Bolsa de Valores es un **mercado** en el que se negocian, es decir, se compran y se venden **activos financieros**, fundamentalmente las **acciones**.

Las acciones son títulos de **renta variable**, es decir, cuyas ganancias no están garantizadas. Otros títulos, como los de la deuda pública son títulos de **renta fija**, ya que tienen una remuneración fijada de antemano.

A la bolsa se le dice que es un **mercado secundario**, ya que se ocupan de la compraventa de títulos ya emitidos. Es decir, cuando una empresa emite acciones por primera vez no lo hace en la bolsa, son que lo hace en mercados primarios a los que solo pueden acudir determinados agentes, como los bancos y estos, posteriormente, llevan estos títulos a la bolsa.

<sup>10</sup> La financiación se refiere a la obtención de los capitales o recursos financieros necesarios para llevar a cabo un proyecto.

Los inversores de bolsa que adquieren renta fija pretenden compensar la pérdida de poder adquisitivo que causa la inflación y obtener una rentabilidad segura. Por el contrario, los que invierten en renta variable compran acciones de empresas con buenas expectativas. Como es lógico, existe el riesgo de que las perspectivas no se cumplan y se tengan que vender los títulos a menor precio del esperado.

Las bolsas hacen público un **índice general**, elaborado con las cotizaciones o precios finales de todas las acciones negociadas en el día, o bien con un grupo representativo de las mismas. De las cuatro bolsas españolas (Barcelona, Bilbao, Madrid y Valencia) la más importante es la **Bolsa de Madrid**, que utiliza como índice general el **IBEX 35**, que está calculado según las cotizaciones de las 35 empresas más importantes.

Otros índices importantes son el *Dow Jones*, referido a las 30 empresas más significativas que cotizan en Nueva York o el *EuroStoxx50*, compuesto por las 50 grandes empresas de la zona euro.

Son muchos los elementos que influyen en la cotización de una acción, desde la situación económica de la empresa y las expectativas de recibir beneficios hasta las circunstancias que afectan a la economía nacional e internacional (conflictos bélicos, aparición de leyes, modificación de los tipos de interés,...). Como en todo mercado, cuando la demanda de títulos supera a la oferta, el precio sube. Por el contrario, si los oferentes de títulos no encuentran compradores habrán de bajar dicho precio para hacerlas más atractivas.

Por ello, cuando suben los índices de las bolsas más significativas (Nueva York, Tokio, Londres, Hong Kong, etc.) se considera que ha comenzado una fase de expansión económica. En cambio, una recesión viene anunciada por un descenso continuado de estos indicadores, ya que la disminución en la inversión implica desconfianza en el futuro de la economía.

## TEMA 8: LA POLÍTICA MONETARIA Y LA INFLACIÓN

### ÍNDICE

<b>1. EL SISTEMA EUROPEO DE BANCOS CENTRALES Y EL BANCO CENTRAL EUROPEO .....</b>	<b>146</b>
<b>2. LA POLÍTICA MONETARIA.....</b>	<b>147</b>
<b>2.1. CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA POLÍTICA MONETARIA .....</b>	<b>147</b>
<b>2.2. INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA MONETARIA.....</b>	<b>148</b>
<b>2.3. POLÍTICA MONETARIA EXPANSIVA Y CONTRACTIVA.....</b>	<b>150</b>
<b>3. LA INFLACIÓN .....</b>	<b>153</b>
<b>3.1. CONCEPTO DE INFLACIÓN.....</b>	<b>153</b>
<b>3.2. TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LA INFLACIÓN.....</b>	<b>153</b>
<b>3.3. EFECTOS DE LA INFLACIÓN SOBRE LA ECONOMÍA.....</b>	<b>155</b>
<b>3.4. LA MEDICIÓN DE LA INFLACIÓN.....</b>	<b>156</b>

### 1. EL SISTEMA EUROPEO DE BANCOS CENTRALES Y EL BANCO CENTRAL EUROPEO

El **Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC)** es el organismo que integran el Banco Central Europeo (BCE) y los bancos centrales nacionales de los países miembros de la Unión Europea (UE).

Dentro de las **funciones del SEBC** que asumió el 1 de enero de 1999, con la adopción del euro como moneda única, destacan las siguientes:

- Definir y ejecutar la política monetaria común en los países que han adoptado el euro como moneda.
- Realizar operaciones de cambio de divisas, es decir, de los depósitos a la vista y de los billetes de banco extranjeros.
- Poseer y gestionar las reservas oficiales de divisas de los estados miembros participantes.
- Garantizar el buen funcionamiento del sistema de pagos en la zona euro. Es decir, asegurarse de que se cumplen los acuerdos por los

cuales los países liquidan sus deudas como consecuencia del comercio internacional.

- Contribuir a la labor de supervisión bancaria y a la estabilidad del sistema financiero.
- Autorizar la emisión de billetes que los bancos centrales se encargan de poner en circulación.



El BCE tiene su sede en Alemania.

## 2. LA POLÍTICA MONETARIA

### 2.1. CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA POLÍTICA MONETARIA

La **política monetaria** es el conjunto de acciones que realizan las autoridades monetarias dirigidas a controlar las variaciones en la cantidad de dinero y/o el tipo de interés.

Sus **objetivos** son de carácter macroeconómico, y destacan los siguientes:

- El **crecimiento del PIB**.
- El **aumento del empleo**.
- El **equilibrio de la balanza de pagos**.
- La **estabilidad de precios**. Este último objetivo es el que se pretende combatir de forma más directa mediante la política

monetaria. Es decir, el control de la inflación está directamente relacionado con las acciones de política monetaria.

Ninguno de estos objetivos puede ser logrado por la política monetaria en solitario. Ésta debe buscar una actuación conjunta y coordinada con otras políticas, como la política fiscal.

Hasta 1999 la autoridad monetaria en nuestro país era el Banco de España. A partir de este año la política monetaria de todos los países europeos que se incorporaron a la **Unión Económica y Monetaria (UEM)** –que es la fase avanzada de un proceso de integración entre países que requiere el establecimiento de una moneda común, una política monetaria única y la coordinación de las políticas económicas de los distintos países que la integran– es definida por el BCE y aplicada en cada país por el banco central correspondiente. Desde esa fecha, por tanto, el Banco de España está sometido a la autoridad del BCE.

## 2.2. INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA MONETARIA

Para conseguir los objetivos descritos en el apartado anterior la autoridad monetaria, es decir, el banco central de cada país utiliza los siguientes **instrumentos**:

- **Fijación del tipo de interés** al que cobra el banco central al prestar el dinero a las entidades bancarias, según la situación particular de la economía.
- **Operaciones de mercado abierto**. El banco central compra o vende deuda pública a los bancos comerciales. Es el instrumento más importante en la actualidad. Mediante la compra de títulos proporciona liquidez al sistema, es decir, se pone dinero en circulación (ya que el banco central paga por los títulos). Por el contrario, al venderlos se retira dinero (que va a parar al banco central).
- **Reservas obligatorias**. En casi todos los países se exige a las entidades bancarias que mantengan en el banco central determinadas reservas en función de su volumen de depósitos.

Con esta obligación, las autoridades pretenden garantizar que los bancos puedan hacer frente a las obligaciones adquiridas frente a sus clientes, aunque en la actualidad es un instrumento para inyectar o retirar liquidez al sistema. El importe de esas reservas obligatorias se determina a través del **coeficiente de caja**, estudiado en el tema anterior, y su mantenimiento supone para la banca comercial una significativa limitación, al verse obligada a mantener inutilizada cierta cantidad de fondos.

→ **Facilidades permanentes de crédito o de depósito**. Son instrumentos fundamentados en tipos especiales de interés destinados a las entidades que cumplen ciertas condiciones. Tienen por objeto proporcionar y absorber liquidez (cuando hay escasez o exceso de dinero, respectivamente).

### 2.3. POLÍTICA MONETARIA EXPANSIVA Y CONTRACTIVA

La política monetaria influye en la **oferta monetaria (M)**<sup>1</sup>, es decir, las autoridades monetarias generan directamente la cantidad de dinero en circulación mediante la emisión y puesta en circulación de billetes y monedas y la controlan aplicando medidas concretas al sistema bancario. Igualmente, tienen una relativa capacidad de actuación para ajustar los tipos de interés.

Según el objetivo perseguido, con la política monetaria se busca por tanto influir en la cantidad de dinero en circulación y en los tipos de interés para conseguir dichos objetivos. Recordemos que, no obstante, el objetivo fundamental de la política monetaria y para el que se ha comprobado que es el más eficaz es para el **control de la inflación**.

A continuación estudiaremos las distintas situaciones que se pueden plantear y la actuación de la política monetaria en cada caso, según sea su objetivo.

A. Si nos encontramos en una situación de **baja producción** y con **desempleo elevado** y se quiere combatir esta situación, es

---

<sup>1</sup> La oferta monetaria puede venir medida en cualquiera de las formas que vimos en el tema anterior. Recordemos que la UE considera incluido hasta el agregado M3.

necesario aplicar una **política monetaria expansiva**. Para ello se hace que  **aumente la cantidad de dinero**. Con este fin se utilizarán los instrumentos de la manera siguiente:

- Disminución del tipo de interés.
- Compra de deuda pública por parte de los bancos centrales a los bancos comerciales.
- Disminución del coeficiente de caja.
- Disminución de los tipos especiales de interés para los créditos que el banco central otorga a los bancos comerciales.
- Disminución de los tipos especiales de interés para los depósitos que los bancos comerciales tienen en los bancos centrales.
- Una combinación de los anteriores.

De esta forma, al haber mucho dinero en manos de los demandantes disminuye su precio, es decir, disminuye el tipo de interés. Ello permite que aumenten la inversión, el consumo y el ahorro. Esto generará un aumento en la producción que traerá consigo un  **aumento de la demanda agregada**, es decir, un incremento en la producción del país y una mejora en el empleo.

El principal efecto negativo es que este aumento de demanda agregada se materializará en posibles alzas de precios.

- B. Si nos encontramos en una situación inflacionista y se quiere combatir esta situación, es necesario aplicar una **política monetaria contractiva o restrictiva**. Para ello se hace que **disminuya la cantidad de dinero**. Con este fin se utilizarán los instrumentos de la manera siguiente:

- Aumento del tipo de interés.
- Venta de deuda pública por parte de los bancos centrales a los bancos comerciales.
- Aumento del coeficiente de caja.

- Aumento de los tipos especiales de interés para los créditos que el banco central otorga a los bancos comerciales.
- Aumento de los tipos especiales de interés para los depósitos que los bancos comerciales tienen en los bancos centrales.
- Una combinación de los anteriores.

De esta forma, al haber menos dinero en manos de los demandantes aumenta su precio, es decir, aumenta el tipo de interés. Ello permite que disminuya la inversión, el consumo y el ahorro. Esto generará una disminución en la producción que traerá consigo una **disminución de la demanda agregada**, y con ella un descenso en la producción del país, pudiendo disminuir el nivel de precios y, por tanto, disminuyendo la inflación del país.

También esta política tiene efectos negativos que son, básicamente el descenso del nivel de actividad del país y, con él, un aumento del desempleo.

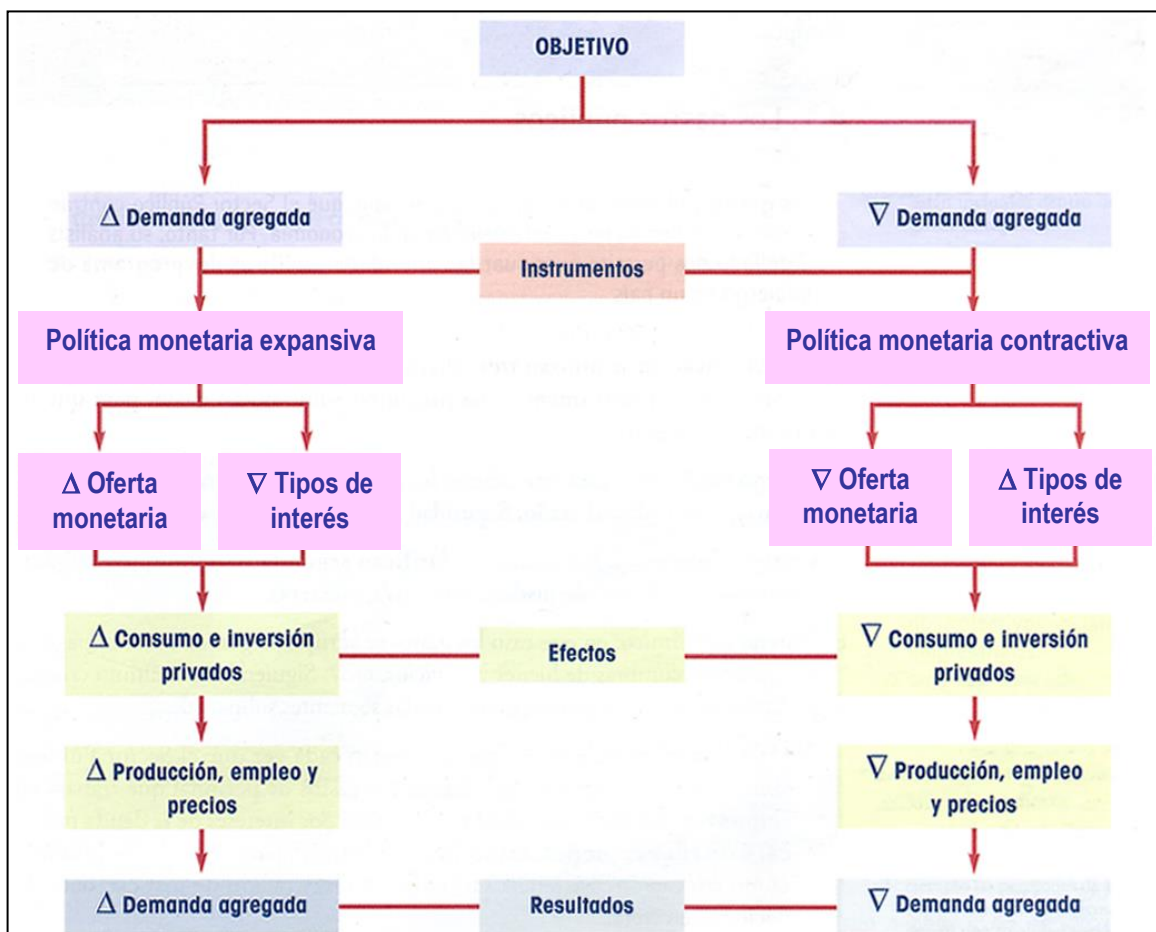


Figura 1: Cuadro resumen de la política monetaria



### 3. LA INFLACIÓN

#### 3.1. CONCEPTO DE INFLACIÓN

La **inflación** es el aumento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios de una economía.

El fenómeno contrario es el fenómeno de la **deflación**<sup>2</sup> que se define como el descenso continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios de una economía.

Ambas situaciones tienen consecuencias negativas para la economía, lo que provoca que los poderes públicos intervengan con los instrumentos más adecuados para evitarlas.

#### 3.2. TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LA INFLACIÓN

La inestabilidad de precios ha sido estudiada siguiendo un conjunto de teorías que proponen tres posibles explicaciones al fenómeno inflacionista:

##### A. TEORÍAS DE INFLACIÓN DE DEMANDA

Según estas teorías, la inflación aparece por un **exceso de demanda agregada** de bienes y servicios sobre su oferta agregada. A su vez, hay dos escuelas de pensamiento que explican teóricamente la inflación basándose en esta causa:

**A.1. Escuela Monetarista:** Fue fundada por el economista norteamericano Milton Friedman. Los economistas de esta escuela, seguidores de la escuela clásica, consideran que la única causa de la inflación es el aumento de la cantidad de dinero por encima del nivel de producción. La política monetaria sería el instrumento más adecuado en este caso, pues pretende controlar la cantidad de dinero en circulación.

**A.2. Escuela Keynesiana:** Keynes relacionó el incremento de precios con el incremento de la demanda agregada solamente cuando existe pleno empleo de los recursos en

---

<sup>2</sup> La deflación es perjudicial para una economía porque, además de generar incertidumbre, provoca la caída de los beneficios empresariales con el consiguiente aumento del desempleo.

la economía. Si, por el contrario, hubiese una parte significativa de la población en desempleo, un aumento de la demanda agregada no conllevaría una subida de los precios, sino un aumento de la producción. Según esta escuela, la política monetaria solo es útil para corregir la inflación en situaciones de pleno empleo, mientras que ante situaciones de desempleo se facilita el aumento de la producción recurriendo a la **política fiscal** fundamentalmente, basada en el aumento o contención de los impuestos o del gasto público.

## **B. TEORÍA DE INFLACIÓN DE COSTES**

Esta visión sostiene que la causa de la inflación es un **aumento sostenido de los costes de producción** de las empresas. Al elevarse los precios de los factores, como las materias primas o la mano de obra– les resulta más caro producir. El efecto final de este encarecimiento será el alza de los precios.

## **C. TEORÍA ESTRUCTURAL DE LA INFLACIÓN**

Esta última teoría defiende que la razón de la inflación es la **deficiente estructura económica** del país y el **mal funcionamiento de sus instituciones**. Se trata por tanto de explicar la inflación de manera más global, sin hacer recaer todo el problema sobre un único elemento.

Las causas más señaladas son:

- ✚ Los mercados no son transparentes, es decir, no se tiene información completa sobre todos los precios y cualidades de los bienes.
- ✚ No hay competencia suficiente.
- ✚ Se depende en exceso de los precios de las materias primas, lo que encarece los productos.
- ✚ Las infraestructuras de transporte son precarias, lo que provoca un alza de precios.

En definitiva, se puede decir que la inflación es un fenómeno muy complejo y probablemente ninguna de las teorías por sí misma logre explicar sus verdaderas causas. No obstante, existe suficiente consenso para considerar la inflación como consecuencia de un persistente exceso de dinero en la economía, por lo que cabe calificarla como **fenómeno monetario**.

### 3.3. EFECTOS DE LA INFLACIÓN SOBRE LA ECONOMÍA

El principal problema que origina la inflación no es el fenómeno de la subida de precios en sí mismo, pues este hecho no tendrá importancia si subieran los salarios y la remuneración del capital en la misma medida. Los verdaderos **efectos perjudiciales** de la inflación hay que buscarlos en los fenómenos negativos para la economía que se derivan de ella, entre los que se pueden destacar los siguientes:

1. **Pérdida de poder adquisitivo**, ya que para comprar la misma cantidad de productos o servicios es necesario más dinero. Esto perjudica a los grupos menos favorecidos o con menos poder de influencia sobre precios y salarios (jubilados y otros pensionistas, funcionarios, ahorradores<sup>3</sup>, acreedores<sup>4</sup>, etc.). En definitiva, la inflación afecta a la distribución de la renta y de la riqueza.
2. **Pérdida de competitividad en el exterior** al encarecerse nuestros productos de exportación, lo que puede provocar un aumento del desempleo.
3. **Sustitución de mano de obra por capital**, lo que producirá desempleo en la economía.
4. **Sustitución de parte de la producción nacional por producción extranjera** más barata y eficiente. Esto perjudicará al empleo, la inversión y a la producción.

---

<sup>3</sup> Porque por su dinero reciben un tipo de interés que, a no ser que se especifique expresamente, será un tipo de interés fijo y, si los precios han subido cuando recuperen sus ahorros, han perdido poder adquisitivo.

<sup>4</sup> Los acreedores son aquellos a los que se les debe dinero y les ocurre lo mismo que a los ahorradores, ya que, si no han pactado expresamente que se les devolverá la deuda teniendo en cuenta la inflación, cuando recuperen su capital habrán perdido poder adquisitivo en caso de inflación.

5. **Aumento de la presión fiscal indirecta**, es decir, se pagarán más impuestos indirectos siendo el IVA el más importante, debido a la subida de los precios. Esto perjudicará al empleo, la inversión y a la producción.
6. **Creación de un clima de incertidumbre**, ya que los precios constituyen un sistema de información imprescindible para el buen funcionamiento de las economías de mercado. De nuevo, debido a este efecto se verán perjudicados el empleo, la inversión y la producción.

Aunque los efectos negativos son los más importantes, también en los procesos inflacionistas hay algunos **ganadores**, en especial los que tienen deudas de renta fija, por ejemplo, cuando una empresa emite obligaciones o cuando el Estado emite Letras del Tesoro, ya que el dinero que tendrán que devolver será el que se pactó, teniendo en cuenta que el dinero en el momento de tener que devolverlo ha perdido valor y cuando ellos lo recibieron tenía un mayor poder adquisitivo.

### 3.4. LA MEDICIÓN DE LA INFLACIÓN

La evolución de los precios en la economía española se mide con el **Índice de Precios de Consumo (IPC)**. Para elaborarlo se emplea una muestra de bienes y servicios representativa de los distintos comportamientos de consumo de la población. Además, se establecen unas ponderaciones que se ajustan periódicamente y que definen la importancia relativa de cada producto.

Para establecer comparaciones temporales o entre países y para estudiar posibles correcciones se utilizan diferentes tipos de IPC y de medidas de la inflación que recogemos a continuación:

- ✚ **IPC anual:** Sirve para comparar la inflación entre los diferentes años una vez que estos finalizan. Se elabora sumando el IPC de todos los meses de cada año natural.
- ✚ **IPC interanual:** Sirve para medir la inflación en cualquier momento del año, pero teniendo en cuenta los doce últimos

meses. Se elabora sumando el IPC de los últimos doce meses. Por ejemplo, la inflación interanual de marzo de 2011 se calcula sumando el IPC desde el 1 de abril de 2010 hasta el 31 de marzo de 2011.

- ✚ **Inflación subyacente:** Refleja la evolución de los precios de bienes y servicios sin tener en cuenta la incidencia de la energía y de los alimentos sin elaborar. Esta medida se aplica por ser productos cuyo precio es muy inestable –están condicionados por las decisiones de la OPEP, por las condiciones meteorológicas, etc. – que pueden inducir a grandes oscilaciones de precios.
- ✚ **IPC armonizado (IPCA):** Es el índice de precios de consumo armonizado que se constituye tomando como base los IPC nacionales de la UE y homogeneizando los conceptos y métodos que se emplean en la definición y elaboración de los mismos para que se puedan comparar.



## TEMA 9: EL COMERCIO INTERNACIONAL

### ÍNDICE

1. RAZONES QUE JUSTIFICAN EL COMERCIO INTERNACIONAL .....	158
2. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL .....	161
2.1. LA TEORÍA DE LA VENTAJA ABSOLUTA .....	161
2.2. LA TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA.....	162
3. APOYOS Y OBSTÁCULOS AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	163
3.1. LIBRECAMBISMO .....	163
3.1.1. ARGUMENTOS DEL LIBRECAMBISMO .....	163
3.1.2. FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES.....	164
3.2. PROTECCIONISMO .....	164
3.2.1. ARGUMENTOS DEL PROTECCIONISMO.....	164
3.2.2. OBSTÁCULOS A LAS IMPORTACIONES .....	165
4. LA BALANZA DE PAGOS .....	166
4.1. ESTRUCTURA DE LA BALANZA DE PAGOS .....	166
4.2. REGISTRO DE LAS OPERACIONES EN LA BALANZA DE PAGOS	169
5. EL MERCADO DE DIVISAS Y EL TIPO DE CAMBIO.....	171
5.1. EL SISTEMA DE TIPOS DE CAMBIO FLEXIBLES.....	172
5.2. EL SISTEMA DE TIPOS DE CAMBIO FIJOS .....	173
5.3. EL SISTEMA DE TIPOS DE CAMBIO AJUSTABLES.....	173

### 1. RAZONES QUE JUSTIFICAN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El **comercio internacional** es el conjunto de intercambios de bienes, servicios y capitales que tienen lugar entre los agentes económicos de países distintos.

Aunque ya en las antiguas civilizaciones existía un floreciente comercio entre países, ha sido en el siglo XX, con el desarrollo de los **medios de transporte**, cuando se ha producido la gran expansión del comercio

internacional. En la actualidad, ésta es una actividad cotidiana en cualquier parte del mundo: los estadounidenses adquieren coches japoneses, los holandeses beben vino español, los españoles utilizan ordenadores japoneses y estos consumen naranjas españolas.

Las **razones que justifican el comercio internacional** son las que a continuación se explican:

1. **Recursos disponibles**: En efecto, los países exportan aquellos bienes y servicios que tienen de forma abundante, ya que su precio será menor, e importan los que, o bien no poseen, o bien poseen de forma poco abundante. Los recursos disponibles se pueden agrupar en tres tipos:
  - a. **Climáticos**: Cada país tiene que producir aquellos bienes y servicios que sean compatibles con su clima. Por ejemplo, en España la climatología provoca su especialización en la obtención de alimentos hortofrutícolas y en el turismo.
  - b. **Materias primas**: En función de los recursos físicos de que dispone cada país, podrá especializarse en su extracción y exportación. Así, los situados en el Golfo Pérsico son exportadores de petróleo.
  - c. **Otros factores de producción**: La existencia de una mayor cantidad disponible de capital o de mano de obra hace que unos países utilicen de modo más intensivo mayor cantidad de bienes de capital o bienes de equipo. Y otros, por el contrario, mayor cantidad de trabajadores. Por ejemplo, Japón fabrica vehículos y China manufacturas textiles.
2. **Tecnología**: La eficiencia con la que cada país puede producir los bienes y servicios dependen, además de su dotación de recursos, por el estado de su tecnología. Las diferencias tecnológicas hacen, por tanto, que aquellas naciones que disponen de los conocimientos técnicos para producir un determinado bien acaben exportándolo. Por ejemplo, EEUU fabrica y exporta ordenadores.
3. **Preferencias de los consumidores**: Los gustos que tienen los consumidores de cada economía hacia ciertos bienes ocasionan que

estos tengan que ser importados de otros países. Por ejemplo, hay países que importan ropa italiana porque es la que más se ajusta a sus preferencias.

<b>COMERCIO INTERNACIONAL DE ESPAÑA <u>POR SECTORES</u></b>		
	<b>EXPORTACIONES (%)</b>	<b>IMPORTACIONES (%)</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Alimentos	14,2	11,1
Productos energéticos	6,9	23,2
Materias primas	2,5	3,7
Semimanufacturas no químicas	11,8	6,3
Productos químicos	14,8	15,4
Bienes de equipo	20,6	17,0
Sector automóvil	14,3	10,4
Bienes de consumo duradero	1,4	1,9
Manufacturas de consumo	8,5	10,7
Otras mercancías	5,0	0,3

**Fuente: Agencia Tributaria (Julio 2013)**

Tabla 1: Comercio Internacional de España por sectores.

<b>COMERCIO INTERNACIONAL DE ESPAÑA <u>POR ÁREAS</u></b>		
	<b>EXPORTACIONES (%)</b>	<b>IMPORTACIONES (%)</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>UE</b>	<b>58,9</b>	<b>49,0</b>
Zona Euro	46,4	38,9
Francia	14,7	10,2
Alemania	9,5	10,8
Italia	6,9	5,6
<b>Resto UE</b>	<b>12,5</b>	<b>10,1</b>
Reino Unido	6,3	4,1
<b>Resto de Europa</b>	<b>7,4</b>	<b>6,5</b>
<b>América del Norte</b>	<b>4,4</b>	<b>4,6</b>
<b>América Latina</b>	<b>7,5</b>	<b>7,7</b>
<b>Asia</b>	<b>10,5</b>	<b>19,2</b>
Japón	1,2	0,9
China	1,8	7,7

**Fuente: Agencia Tributaria (Julio 2013)**

Tabla 2: Comercio Internacional de España por áreas.



## 2. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Los economistas clásicos ingleses Adam Smith y David Ricardo formularon a finales del siglo XVIII y principios del XIX unas teorías que intentaban explicar por qué los países comercian y por qué se especializan en la producción de determinados bienes. Ambos autores coinciden en afirmar que si dos naciones comercian libremente entre ellas es porque ambas se benefician del intercambio.

### 2.1. LA TEORÍA DE LA VENTAJA ABSOLUTA

La teoría de la ventaja absoluta constituye la primera explicación de por qué dos países comercian entre sí. Un país que tiene ventaja absoluta en la fabricación de un producto necesita utilizar menos cantidad de factores que el resto de países para obtener la misma cantidad de producto. En consecuencia, la **especialización internacional** de la producción permite menores costes para las empresas y, en definitiva, un mayor bienestar para todos los que intervienen en el comercio.

Veamos un ejemplo:

Considerando solamente el factor trabajo y suponiendo que la hora se paga igual en los dos países, si Portugal en una hora es capaz de producir 20 litros de vino o 10 metros de tela y Reino Unido es capaz de producir en esa misma hora 5 litros de vino o 30 metros de tela, entonces ambas partes pueden ganar comerciando: Portugal fabricando litros de vino y Reino Unido dedicándose a producir metros de tela.

	Litros de vino	Metros de tela
Portugal	20	10
Reino Unido	5	30

Hoy en día esta teoría sigue siendo válida: los países suelen producir y exportar aquellos productos que fabrican de forma más barata y eficiente que otros. De acuerdo con la teoría de la ventaja absoluta, España se especializa en productos agrícolas como el aceite de oliva.

En definitiva:

La **teoría de la ventaja absoluta** consiste en que cada país se especializa en la fabricación de aquellos productos que menos le cuesta producir.

## 2.2. LA TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA

David Ricardo explicó la teoría de la ventaja comparativa como respuesta a las carencias de la teoría de Smith, que no sirve para explicar el comercio entre dos países cuando uno tiene ventaja absoluta en la producción de todos los bienes.

Si seguimos con el mismo ejemplo anterior, aunque cambiando los datos, vamos a suponer que Portugal es más eficiente que Reino Unido en la obtención de ambos bienes. En concreto, en una hora Portugal puede producir 150 litros de vino o 120 metros de tela. En cambio, Reino Unido, en esa misma hora, fabrica 50 litros de vino o 60 metros de tela.

	Litros de vino	Metros de tela
Portugal	150	120
Reino Unido	50	60

Portugal tiene mayor ventaja absoluta en los dos bienes. Sin embargo, la mayor ventaja relativa la tiene en la producción de vino que en la de tela. ¿Cómo sabemos esto? Porque produciendo vino Portugal es tres veces mejor ( $150/50$ ) que Reino Unido. Sin embargo, produciendo tela solo es dos veces mejor ( $120/60$ ) que Reino Unido.

Podemos concluir, por tanto, que aunque la ventaja absoluta la tiene Portugal en ambos bienes, la ventaja comparativa la tiene en la producción del vino y, por tanto, Reino Unido, tiene una ventaja



comparativa en la producción de tela, ya que de los dos bienes, es el que es más eficiente.

De este modo ambos países se benefician del comercio internacional, pues Portugal se especializaría en la producción de vino y Reino Unido en la de tela. Es decir, ambos países fabricarían el bien para el que son comparativamente mejores, y el otro lo pueden obtener intercambiando entre sí los excedentes generados.

La **teoría de la ventaja comparativa** consiste en que cada país se especializa en la fabricación de aquellos bienes en cuya producción posea una mayor ventaja relativa<sup>1</sup>.

### 3. APOYOS Y OBSTÁCULOS AL COMERCIO INTERNACIONAL

Desde finales del siglo XVIII hasta nuestros días, se ha producido una gran polémica entre dos posturas contrapuestas con respecto al comercio internacional: el **librecambismo** y el **proteccionismo**.

#### 3.1. LIBRECAMBISMO

##### 3.1.1. ARGUMENTOS DEL LIBRECAMBISMO

El **librecambismo** es la doctrina que defiende que las operaciones comerciales entre dos o más países se realicen sin impedimentos.

Los economistas clásicos, como Adam Smith y David Ricardo, defendieron la postura librecambista a principios del siglo XIX como una reacción a las trabas comerciales que se imponían a los países en su época.

El librecambismo defiende, por tanto, el liberalismo económico y la consiguiente eliminación de todo tipo de impedimentos al comercio internacional. Sus propuestas se fundamentan en las teorías de la ventaja absoluta y de la ventaja comparativa, que hemos analizado anteriormente.

---

<sup>1</sup> Se llama ventaja relativa porque es una ventaja comparada con el otro bien que se está analizando. En nuestro ejemplo, Portugal tiene la ventaja relativa en vino porque es mejor produciendo vino si lo comparamos con la producción de tela. De igual forma, Reino Unido tiene la ventaja relativa en tela porque, de los dos bienes, es el que mejor hace.

Los argumentos que se emplean según la **postura librecambista** es que el comercio internacional sin trabas es beneficioso porque:

- Fomenta la competencia, la especialización y la libertad empresarial.
- Se obtienen bienes de mayor calidad al menor coste.

### 3.1.2. FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES

Para impulsar el comercio internacional, los gobiernos utilizan los siguientes **instrumentos de fomento de las exportaciones**:

- **Organismos oficiales** que ofrecen asesoramiento e información, en muchos casos gratuita, a los exportadores. En España esta labor la realiza el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y las Cámaras de Comercio.
- **Ayudas financieras** en forma de préstamos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos. En nuestro país, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) concede a los exportadores préstamos a interés diferencial.
- **Deducciones fiscales y subvenciones** a las empresas que exporten.

## 3.2. PROTECCIONISMO

### 3.2.1. ARGUMENTOS DEL PROTECCIONISMO

El **proteccionismo** es una corriente económica que defiende el establecimiento de obstáculos al libre comercio entre los países para salvaguardar la producción nacional.

A pesar de que existen poderosos argumentos para la defensa del libre intercambio, pueden darse determinadas situaciones que aconsejen un cierto grado de protección. De hecho, la realidad nos muestra que la mayoría de los países, en mayor o menor medida, ponen **trabas** al libre comercio.

Entre los argumentos empleados para justificar la imposición de medidas proteccionistas que dificulten la entrada de productos extranjeros, destacan:

- Proteger la industria o la agricultura nacional, ya que se pueden ver perjudicadas por la competencia de productos extranjeros. Muchos países en vías de desarrollo imponen estas medidas para favorecer su industrialización, y otros desarrollados para respaldar su agricultura.
- Creación de empleo, mediante el proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país.

Los **movimientos antiglobalización** se oponen en gran medida al librecambismo ya que consideran que beneficia a las grandes multinacionales y países más ricos, acentuando la precarización del trabajo y consolidando un modelo de desarrollo económico injusto e insostenible, y socavando la capacidad democrática de los Estados, entre otros aspectos negativos.

### 3.2.2. OBSTÁCULOS A LAS IMPORTACIONES

Para hacer efectivas las medidas proteccionistas, los Estados disponen de diversos **instrumentos que obstaculizan las importaciones**:

- **Aranceles**: son impuestos que se aplican sobre los productos procedentes del exterior cuando atraviesan las fronteras de un país. De este modo se favorece a los fabricantes nacionales de productos similares. Por ejemplo, si un producto se importa con un valor unitario de 10.000€ y se impone, en frontera, un arancel del 10%, el valor de entrada será de 11.000€ (10.000 corresponden al valor del producto y 1.000 al arancel).
- **Cuotas o contingentes**: consisten en la fijación de un cupo o cantidad máxima a importar de una determinada mercancía. Por ejemplo, se limita el número de coches de importación o de unidades de textiles y ropa procedentes de determinado importador que pueden entrar en un país durante un año.
- **Barreras no arancelarias**: son restricciones al comercio internacional que pueden adoptar formas muy diversas, desde los trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen

los movimientos de mercancías, hasta las normas sanitarias y de calidad que impiden la entrada de determinados productos. Podemos citar, como ejemplo, la prohibición de comercializar la carne vacuna británica, que se impuso a finales del siglo XX como consecuencia de la denominada crisis de las vacas locas.

## 4. LA BALANZA DE PAGOS

La **balanza de pagos** es el registro sistemático de los intercambios que tienen lugar entre residentes<sup>2</sup> de un país y los del resto del mundo durante un período de tiempo.

Al igual que las familias suelen llevar un control de sus compras, ventas, cobros y pagos, los países deben registrar las operaciones que sus residentes realizan con el resto del mundo. El documento que recoge estas transacciones es la balanza de pagos.

### 4.1. ESTRUCTURA DE LA BALANZA DE PAGOS

Las operaciones que recoge la balanza de pagos se agrupan, dependiendo de su naturaleza, en tres apartados que podemos llamar **subbalanzas**: la balanza por cuenta corriente, la balanza por cuenta de capital y la balanza por cuenta financiera:

#### 1. BALANZA POR CUENTA CORRIENTE

Refleja los movimientos de bienes y servicios entre un Estado y el resto del mundo, así como los fondos que pasan de un país a otro sin contrapartida (transferencias) y los intercambios entre países de las rentas del trabajo y del capital.

En esta balanza se contemplan los siguientes apartados:

- ✓ Balanza comercial o de mercancías: recoge el valor de todos los bienes que los residentes de un país compran (importaciones) y venden (exportaciones) a residentes de otros países.

---

<sup>2</sup> Cuando se dice residentes se refiere a las personas físicas o jurídicas domiciliadas en un país, independientemente de la nacionalidad que tengan.

- ✓ Balanza de servicios: registra el valor de todos los servicios prestados a residentes de otros países y recibidos por ellos. Las partidas más significativas dentro de esta subbalanza son los pagos y cobros derivados del turismo, transportes, seguros y los servicios financieros (comisiones).
- ✓ Balanza de rentas: incluye las rentas del trabajo de residentes en un país empleados en el extranjero de forma temporal, así como los pagos que envían al extranjero los no residentes que trabajan en nuestro país de forma transitoria. Asimismo esta balanza incorpora las rentas de las inversiones (dividendos<sup>3</sup> e intereses).
- ✓ Balanza de transferencias: registra los ingresos y pagos que se producen sin que exista a cambio una contrapartida. Aquí se contabiliza, por tanto, el dinero que los emigrantes envían a sus países de origen, las ayudas de la Unión Europea para el fomento del empleo, las herencias recibidas de un país extranjero y las enviadas fuera del territorio nacional, la ayuda humanitaria enviada al exterior, las donaciones de unos países a otros, etc.

## 2. BALANZA POR CUENTA DE CAPITAL

Recoge la evolución de las transferencias de capital, que en el caso de España principalmente son las transferencias de capital de la Unión Europea para ayudar a las regiones menos desarrolladas dentro de su territorio y las subvenciones al sector agrícola, así como las operaciones relacionadas con las patentes y los derechos de autor.

## 3. BALANZA POR CUENTA FINANCIERA

En esta balanza se recogen los siguientes apartados:

- ✓ Inversiones: realizadas en o desde el extranjero, tanto directas (inversiones en empresas –con el objetivo de mantener una presencia estable en la empresa invertida,

---

<sup>3</sup> Son los beneficios que las empresas reparten a sus accionistas o socios.

- alcanzando un grado significativo de influencia en la gestión o en sus órganos de dirección– e inmuebles) como de cartera (compraventa de valores mobiliarios<sup>4</sup>),
- ✓ Otras inversiones, como operaciones de préstamos y depósitos bancarios.
  - ✓ Variación de reservas: esta cuenta recoge los movimientos habidos en los activos exteriores (moneda extranjera, básicamente) controlados por las autoridades monetarias que se utilizan para financiar los desequilibrios de la Balanza<sup>5</sup> o para intervenciones en los mercados de cambios<sup>6</sup>. En el caso de España esta cuenta se llama Variación de activos del Banco de España. Esta es la cantidad que nos indica cómo ha variado la posición del Banco Central del país frente al exterior.

La balanza de pagos tiene una última rúbrica llamada **ERRORES Y OMISIONES**. Este epígrafe recoge las diferencias de contabilización debidas a operaciones no registradas o errores cometidos en la contabilización de las operaciones con el exterior.



<sup>4</sup> Los valores mobiliarios son, por ejemplo, las acciones, las Letras del Tesoro de otros países, etc.

<sup>5</sup> Por ejemplo, si un país ha importado más de lo que ha exportado, el reto se puede utilizar con las divisas que tiene ese país, por eso se dice que se equilibra la Balanza de Pagos.

<sup>6</sup> Eso significa que el Banco Central del país puede utilizar sus divisas para intervenir en el mercado de cambios. Por ejemplo, si quiere que baje el precio de la libra, puede ofrecer libras en el mercado de divisas para hacer que se abarate su precio.



Esquemáticamente la estructura de la balanza de pagos se representaría así.

<b>ESTRUCTURA DE LA BALANZA DE PAGOS</b>			
<b>CUENTA CORRIENTE</b>			<b>SALDO</b>
	<b>INGRESOS</b>	<b>PAGOS</b>	<b>(Ingresos – Pagos)</b>
1. Mercancías	Exportaciones	Importaciones	
2. Servicios	Exportaciones	Importaciones	
3. Rentas	Entradas	Salidas	
4. Transferencias	Entradas	Salidas	
<b>CUENTA DE CAPITAL</b>			
	<b>INGRESOS</b>	<b>PAGOS</b>	<b>SALDO</b>
			<b>(Ingresos – Pagos)</b>
5. Capital	Entradas	Salidas	
<b>CUENTA FINANCIERA</b>			
	<b>INGRESOS</b>	<b>PAGOS</b>	<b>SALDO</b>
			<b>(Ingresos – Pagos)</b>
6. Inversiones directas o en cartera	De extranjeros en el país	De nacionales en el extranjero	
7. Otras inversiones	Préstamos obtenidos	Préstamos concedidos	
8. Variación de reservas			Variación neta
<b>Errores u omisiones</b>			

#### 4.2. REGISTRO DE LAS OPERACIONES EN LA BALANZA DE PAGOS

Las transacciones que realiza un país con el exterior se van anotando en las subbalanzas que hemos visto anteriormente. Cada una de ellas tiene dos apartados: uno que recoge los **ingresos** o las entradas de dinero en la nación, y otro para los **pagos** o las salidas de dinero. La diferencia entre los ingresos y los pagos se denomina **saldo**.

Vamos a ver el registro de las operaciones en la balanza de pagos a través de un ejemplo:

Supongamos que los residentes en España realizan las siguientes operaciones con el exterior (datos en millones de euros):

- Exportan zapatos por valor de 1.400.
- Importan ordenadores por valor de 4.000.
- Obtienen ingresos de turistas suizos por importe de 3.100.

- Turistas españoles se gastan en el extranjero 1.200.
- El gobierno español concede 800 para ayuda al Tercer Mundo.
- España recibe de la UE 300 para ayuda al desarrollo regional de Andalucía.
- Una empresa extranjera compra el 20% de las acciones de una empresa española por 700.

Estas operaciones se anotan en la balanza de pagos española de la siguiente forma:

<b>ESTRUCTURA DE LA BALANZA DE PAGOS</b>			
<b>CUENTA CORRIENTE</b>			<b>SALDO</b>
	<b>INGRESOS</b>	<b>PAGOS</b>	<b>(Ingresos – Pagos)</b>
1. Mercancías	1.400	4.000	-2.600
2. Servicios	3.100	1.200	1.900
3. Rentas	--	--	--
4. Transferencias	--	800	-800
	<b>4.500</b>	<b>6.000</b>	<b>-1.500</b>
<b>CUENTA DE CAPITAL</b>			<b>SALDO</b>
	<b>INGRESOS</b>	<b>PAGOS</b>	<b>(Ingresos – Pagos)</b>
5. Capital	300	--	300
	<b>300</b>	<b>--</b>	<b>300</b>
<b>CUENTA FINANCIERA</b>			<b>SALDO</b>
	<b>INGRESOS</b>	<b>PAGOS</b>	<b>(Ingresos – Pagos)</b>
6. Inversiones directas o en cartera	700	--	700
7. Otras inversiones	--	--	--
8. Variación de reservas (1)	<b>5.500</b>	<b>6.000</b>	<b>+500 (2)</b>
	<b>(3)</b>	<b>(3)</b>	<b>1.200</b>
<b>Errores u omisiones</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>

- (1) Aunque esta rúbrica pertenece a la balanza financiera, la separamos porque vendría a ser el saldo de la balanza de pagos. Nos indica cómo ha variado la posición del Banco de España frente al exterior.
- (2) El signo (+) obedece al hecho de que la balanza de pagos, al ser un documento contable, siempre debe presentar un saldo igual a cero.
- (3) No se pone el saldo de los ingresos/ gastos de la cuenta financiera, sino que se calcula el de la variación de reservas, que es la suma de los ingresos/gastos de la cuenta corriente, de la cuenta de capital y de la cuenta financiera sin tener en cuenta la variación de reservas. En este caso, los ingresos de la variación de reservas se obtienen así:  $4.500+300+700=5.500$ . Y los gastos se obtienen de sumar el único pago que ha sido 6.000.

Se tiene que cumplir que:

$$\text{Saldo de la BP} = \text{Variación de reservas} = \text{Saldo de la B. por cuenta corriente} + \text{Saldo de la B. por cuenta capital} + \text{Saldo de la B. financiera (excepto variación de reservas)}$$

En realidad, en el ejemplo anterior, la balanza de pagos ha tenido un saldo negativo de 500 millones de euros. Esto significa que han disminuido las reservas de España frente al exterior por dicho importe.

Del ejemplo que acabamos de ver se deduce que la balanza de pagos presentará un **déficit** cuando, en el conjunto de las tres subbalanzas (sin contar la variación de reservas), los pagos superen a los ingresos. En este caso se producirá una disminución de las reservas de divisas del país que actúan como **elemento equilibrador**. La existencia de un déficit en la balanza de pagos sólo será preocupante cuando el **desequilibrio sea muy importante** y se mantenga **de forma sostenida** en el tiempo. En España la balanza de pagos ha sido tradicionalmente deficitaria, siendo compensada en gran parte por los ingresos derivados del turismo.

## 5. EL MERCADO DE DIVISAS Y EL TIPO DE CAMBIO

Si una empresa española realiza una importación de ordenadores desde los Estados Unidos, deberá obtener dólares para pagar la compra y, para ello, se dirigirá a un banco y recibirá dólares a cambio de euros. Por el contrario, una empresa española que exporta zapatos a Estados Unidos, y cobra la venta en dólares, cambiará en su banco estos dólares por euros. Los dólares pertenecientes a los agentes económicos españoles lo conocemos como divisas.

Se entiende por **divisa** al dinero extranjero que permite a un país realizar transacciones con otro. Comprende las monedas, billetes, depósitos bancarios, cheques y otros instrumentos de pago o de crédito expresados en unidades monetarias de otro país.

El comercio internacional implica la existencia de un **mercado de divisas** en el que existen compradores y vendedores, que realizan transacciones con las mismas. Este mercado lo componen los demandantes y oferentes de divisas: las familias (cuando viajan al exterior), las empresas (que realizan exportaciones e importaciones), las entidades bancarias (que atienden las peticiones de sus clientes) y los inversores (que compran y venden divisas para obtener una rentabilidad).

**El tipo de cambio** es el precio de una divisa expresado en términos de otra.

En el mercado de divisas se determinan los **tipos de cambio**, que expresan la relación de equivalencia entre las dos divisas distintas; es decir, la cantidad de monedas de un país que es necesario entregar para obtener una unidad monetaria de otro país. Por ejemplo, si en un determinado momento por cada euro nos entregan 0,98 dólares, el tipo de cambio es de 0,98\$/€.

¿Quién determina cuál es el tipo de cambio de una determinada moneda? Existen tres sistemas para determinarlo que son: el sistema de tipos de cambio flexibles, el sistema de tipos de cambio fijos y el sistema de tipos de cambio ajustables.

### 5.1. EL SISTEMA DE TIPOS DE CAMBIO FLEXIBLES

En un sistema de tipos de cambio flexibles, el valor de una divisa viene determinado por el **libre juego de la oferta y la demanda**, al igual que ocurre con otros bienes. Un aumento de la demanda (peticiones de compra) de una divisa provocará su **apreciación** y un aumento de su oferta (peticiones de venta) ocasionará una **depreciación**.

Supongamos que un comerciante andaluz, que se dedica a la venta de productos informáticos, importa una remesa de ordenadores procedentes de los Estados Unidos y como tienen que pagar la compra en dólares, se dirige a su banco para comprarlos a cambio de euros. La entidad bancaria se pone en contacto con su central en Madrid para solicitar el envío de dólares y la central solicita al Banco

de España dólares, entregando a cambio euros. Si ese día existe en los mercados de divisas una mayor demanda que oferta de dólares a cambio de euros, se producirá una apreciación del dólar frente al euro y, a su vez, una depreciación del euro respecto al dólar.

	<b>Euro</b>	<b>392,10</b>
		Divisa base
	<b>Dólar Estadounidense</b>	<b>500,00</b>
	1 EUR : 1,2752 USD	
	<b>Libra esterlina británica</b>	<b>337,75</b>
	1 EUR : 0,86140 GBP	
	<b>Franco Suizo</b>	<b>553,91</b>
	1 EUR : 1,4127 CHF	
	<b>Corona Danesa</b>	<b>2.916,6</b>
	1 EUR : 7,4385 DKK	

## 5.2. EL SISTEMA DE TIPOS DE CAMBIO FIJOS

En algunas ocasiones, las autoridades monetarias de un país se comprometen a **mantener el mismo tipo de cambio** de su moneda respecto a otra.

Este sistema fue establecido en la Unión Europea unos años antes que la entrada en vigor del euro como moneda física. Así, el Banco Central Europeo fijó una paridad inalterable de las monedas de los países integrantes de la zona euro. En el caso español, se fijó la siguiente paridad: 1€=166,386 pesetas.

## 5.3. EL SISTEMA DE TIPOS DE CAMBIO AJUSTABLES

Este sistema intenta combinar los dos anteriores. El país que lo adopta se marca el objetivo de **mantener el tipo de cambio de su moneda dentro de unos valores razonables**. Mientras que este valor se encuentra entre unos determinados límites, las autoridades monetarias permiten que sea el libre juego de la oferta y la demanda lo que determine el precio de su moneda. Sin embargo, en el momento en que la moneda se deprecia o aprecia excesivamente, el banco central interviene, según el caso:

- **Comprando la propia moneda en los mercados de divisas** para detener la depreciación.

- **Vendiendo la propia moneda en los mercados de divisas** en el caso de que esté excesivamente apreciada.



Figura 1: Evolución del tipo de cambio dólar/euro

Este sistema es el más utilizado por los países occidentales.



## TEMA 10: LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

### ÍNDICE

<b>1. LA COOPERACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL .....</b>	<b>175</b>
1.1. JUSTIFICACIÓN DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL .....	175
1.2. COOPERACIÓN POLÍTICA: LA ONU .....	176
1.3. ORGANISMOS DE COOPERACIÓN ECONÓMICA .....	177
<b>2. PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA .....</b>	<b>178</b>
2.1. CONCEPTO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA .....	178
2.2. FASES EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA .....	179
<b>3. LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA .....</b>	<b>180</b>
3.1. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA GLOBALIZACIÓN .....	181
3.2. PROPUESTAS DEL MOVIMIENTO ANTIGLOBALIZACIÓN .....	183
<b>4. EL PROCESO DE LA UNIDAD ECONÓMICA EUROPEA .....</b>	<b>185</b>
4.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN EUROPA .....	185
4.2. PAÍSES MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA .....	186
<b>5. FUNCIONAMIENTO DE LA UNIÓN EUROPEA.....</b>	<b>187</b>
5.1. PRINCIPALES INSTITUCIONES .....	187
5.2. FINANCIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA .....	188
5.2. POLÍTICAS COMUNITARIAS.....	188
5.4. FONDOS EUROPEOS.....	189
<b>6. LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA (UEM) .....</b>	<b>190</b>
6.1. CONCEPTO Y PAÍSES MIEMBROS DE LA UEM.....	190
6.2. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL EURO .....	191

### 1. LA COOPERACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL

#### 1.1. JUSTIFICACIÓN DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL

Como sabemos, en los años treinta del siglo XX se produjo una **gran crisis económica**, con graves consecuencias en los países

desarrollados. Esta situación, unida a otros factores, desencadenó la Segunda Guerra Mundial, que provocó un tremendo deterioro de la economía europea. Muchos políticos consideraron que los efectos de esta crisis no habrían sido tan graves si hubiera existido una mayor coordinación entre las políticas económicas de sus países. Por ello, una vez finalizada la guerra, algunos gobernantes abordaron la necesidad de incrementar la **cooperación política y económica** entre las naciones.

Junto a ello, en el siglo pasado tuvo lugar un **continuo crecimiento del comercio internacional**. Esto hizo que los gobiernos llegaran a acuerdos para reducir o eliminar las barreras comerciales, con el objeto de favorecer el paso de las mercancías por sus fronteras. En este sentido, a partir de la segunda mitad del siglo XX se fueron creando **organismos de cooperación económica** en los distintos continentes y que veremos más adelante.

La **cooperación económica** es la aplicación de medidas para la reducción de las barreras comerciales y para el establecimiento de acuerdos entre países.

## 1.2. COOPERACIÓN POLÍTICA: LA ONU

Con vistas a conseguir la **cooperación política** entre los países, los mandatarios de 50 Estados, reunidos en San Francisco en abril de 1945, decidieron crear la **Organización de Naciones Unidas (ONU)**. Se plantearon la consecución de cuatro objetivos fundamentales:

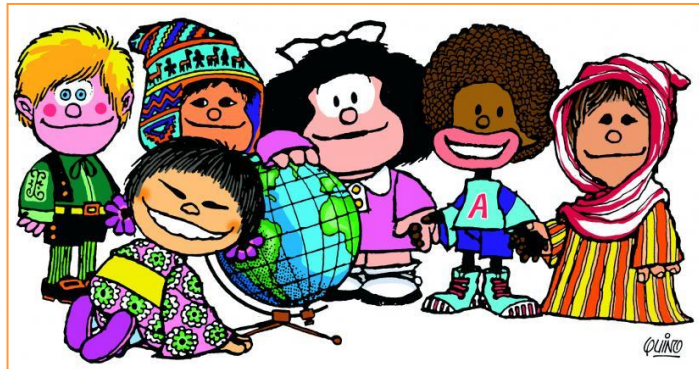
- **Mantenimiento de la paz y de la seguridad** colectiva a través de la solución pacífica de los conflictos.
- **La defensa de los derechos humanos** a partir del cumplimiento de la *Declaración Universal de los Derechos del Hombre*: derecho de propiedad, libertad de creencias y de pensamiento, derecho de reunión y asociación, igualdad de todos los hombres, prohibición de la esclavitud y la tortura, etc.



- **La autodeterminación** de los pueblos a través del respeto a la soberanía de los Estados, es decir, la decisión de los habitantes de un territorio acerca de su futuro.
- **Fomentar la cooperación de las naciones** en materia económica, social y cultural.



Figura 1: Logotipo de la ONU



### 1.3. ORGANISMOS DE COOPERACIÓN ECONÓMICA

Podemos decir que, tras la Segunda Guerra Mundial, los países occidentales diseñaron una **ordenación de la economía internacional** para cooperar entre ellos basándose en tres instituciones básicas que se crearon en 1944 en la **Conferencia de Bretton Woods (EEUU)**:

- **FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)**: Que tiene los siguientes objetivos:
  - ✚ Conseguir la estabilidad de las cotizaciones de las divisas para evitar el recurso de los países a las devaluaciones de sus monedas.
  - ✚ Conceder ayudas financieras a los países miembros que tengan dificultades en su balanza de pagos.
  - ✚ Asesorar en asuntos financieros a las autoridades económicas de los países miembros.



Figura 2: Logotipos del FMI, del Banco Mundial y de la OMC

- **BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO**: Que ya no existe pero que dio lugar el actual **Banco Mundial (BM)** que persigue los siguientes objetivos:
  - ✚ Proporcionar ayuda financiera a los países afectados por los desastres naturales.
  - ✚ Ofrecer préstamos a bajo interés a los gobiernos de los países menos desarrollados para hacer frente a sus necesidades de inversiones productivas.
- **ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)**<sup>1</sup>: Estos acuerdos no eran exactamente una institución, sino que eran una serie de acuerdos cuya principal meta era la eliminación progresiva de los aranceles y de los contingentes a las importaciones para fomentar el libre comercio entre las naciones. Gracias a estos acuerdos se creó la actual **Organización Mundial del Comercio (OMC)** en 1995, que sigue teniendo básicamente ese mismo objetivo general.

## 2. PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

### 2.1. CONCEPTO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La **integración económica** es un fenómeno que consiste en la eliminación progresiva de las fronteras económicas entre un grupo de países.

La economía internacional se caracteriza en los últimos años por la proliferación de organismos de integración regional<sup>2</sup>, entre los que la Unión Europea constituye, con gran diferencia, el más avanzado. Estos procesos de integración tienen como objetivo **ampliar mercados** para posibilitar mayores oportunidades de negocio a las empresas de los países miembros, si bien al mismo tiempo provocarán una mayor competencia.

<sup>1</sup> Las siglas GATT provienen de su nombre en inglés: *General Agreement on Tariffs and Trade*.

<sup>2</sup> Cuando en Economía Internacional se habla de «integración regional» se está refiriendo a la eliminación de barreras económicas entre diferentes zonas o regiones, ya sea entre países, entre grupos de países, etc.

## 2.2. FASES EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Se pueden distinguir siete formas o fases en el proceso de integración económica:

1. **Acuerdo preferencial**: Una serie de países se conceden entre sí ventajas aduaneras que no aplican al resto de los países. Sería el caso de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) formada por una serie de países de esa zona.
2. **Zona de libre comercio**: Los Estados miembros eliminan los obstáculos arancelarios, pero mantienen su propio arancel frente a terceros. Es el caso de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA<sup>3</sup>) que integran en la actualidad Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein.
3. **Unión aduanera**: Además de eliminar los aranceles entre los países miembros, se aplica un arancel exterior común a todas las importaciones que provengan de terceros países. Podemos tomar como ejemplo el Mercado del Cono Sur (MERCOSUR), que constituyen Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.
4. **Mercado común**: Es una unión aduanera en la que, además de las mercancías, existe libre circulación de los otros factores de producción (trabajadores y capitales). La Unión Europea comenzó en sus orígenes siendo un mercado común, recibiendo entonces el nombre de Comunidad Económica Europea (CEE).
5. **Unión económica**: Significa completar el mercado común con políticas económicas coordinadas entre los países miembros. Éste es el caso de los países miembros actuales de la Unión Europea (UE).
6. **Unión monetaria**: Supone sustituir todas las divisas de los países miembros por una moneda única y crear una institución supranacional, normalmente un banco central, que diseñe y ejecute la política monetaria. Para alcanzar la unión monetaria es preciso contar con un mercado único y unas políticas económicas

---

<sup>3</sup> Las siglas EFTA provienen de su nombre en inglés: *European Free Trade Association*.

coordinadas. En el año 2002 la Unión Europea, tras la implantación del euro, alcanzó la Unión Económica y Monetaria (UEM).

7. **Unión política:** Consiste en integrar completamente las economías de los países miembros y, además, adoptar una política exterior y de seguridad común y unificar la política interior y judicial. Actualmente, la UE está en el proceso de construcción de la unión política.

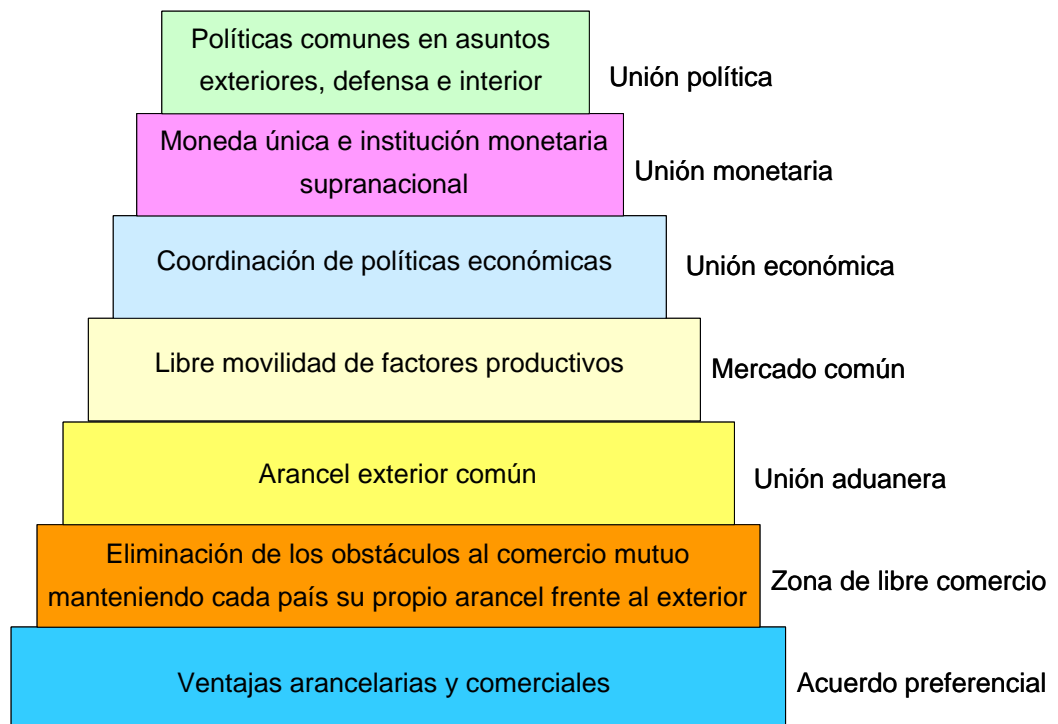


Figura 3: La pirámide de la integración

### 3. LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

La **globalización** es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas.

El aspecto más relevante de la economía mundial en la última década es el llamado **proceso de globalización**, que puede entenderse como un **progresivo acercamiento entre los agentes económicos**:

- Los gobiernos, que a través de políticas de liberalización e integración hacen que las economías sean cada vez más interdependientes.

- ✎ Las empresas, que buscan optimizar sus procesos productivos desplazan su producción hacia aquellos países que tienen mejores condiciones. Además, pueden vender sus productos en cualquier lugar del mundo.
- ✎ Los consumidores, por su parte, pueden adquirir productos de diferentes procedencias teniendo como consecuencias que los gustos de los consumidores son cada vez más parecidos.

El fenómeno de la globalización en general está generando, por un lado, una postura favorable por parte de los gobiernos y grandes empresas y, por otro, unas reacciones críticas de una serie de organizaciones que se aglutinan con el nombre de **movimientos antiglobalización** por las razones que veremos más adelante.

### 3.1. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA GLOBALIZACIÓN

Entre las principales **ventajas** que indican los defensores de la globalización se pueden citar:

- Aumento de la competencia entre las empresas, con la consiguiente disminución de los precios y el aumento de la calidad de los productos.
- Llegada de capitales a los países en vías de desarrollo.
- El desarrollo del comercio internacional en el mundo favorece el crecimiento económico de los países, ya que les permite dedicarse a aquellos productos en los que tienen ventaja comparativa, lo cual, mediante unas justas relaciones comerciales, puede posibilitar un acercamiento entre los niveles de desarrollo de los países del Norte y del Sur.
- La globalización cultural está favoreciendo los derechos de la mujer y de los niños en las sociedades más tradicionales.



Por otro lado, frente a la globalización se alzan muchas reacciones críticas, dentro del llamado movimiento antiglobalización, que esgrime los siguientes argumentos como **inconvenientes** de la globalización:

- La globalización favorece principalmente a las grandes empresas multinacionales, básicamente por tres razones:
  - Tienen posibilidad de vender sus productos en todo el mundo aprovechando sus economías de escala, que son costes más reducidos debido a sus grandes dimensiones<sup>4</sup>.
  - Las compañías poderosas pueden trasladar sus fábricas a países con salarios más bajos, participando en algunos casos de un modo más o menos encubierto en la explotación de la mano de obra de menores de edad en los países en vías de desarrollo.
  - Adicionalmente, algunas de estas grandes compañías aprovechan legislaciones más permisivas de estos países en vías de desarrollo en materia de contaminación para evadir las condiciones medioambientales en los países más desarrollados.
- Los Estados se ven forzados a reducir las coberturas sociales, tales como pensiones, subsidios o coberturas sanitarias, dado que las empresas tienen la posibilidad de instalarse en naciones en las que pagan menos impuestos, lo cual reduce la recaudación de los gobiernos nacionales. Esto hace que los ciudadanos con menos recursos del país salgan especialmente perjudicados.
- La reducción de las barreras aduaneras beneficia a los países desarrollados y perjudica a los países en vías de desarrollo que, por su falta de capital y tecnología dependen excesivamente de la agricultura y la ganadería. De esta forma, se produce un intercambio desigual en el que con los escasos excedentes de las actividades del sector primario tienen que conseguir productos

---

<sup>4</sup> Un ejemplo de economías de escala serían los descuentos que obtienen las grandes empresas de los proveedores por realizar grandes pedidos de compra.

con un alto valor añadido procedentes de los países desarrollados.

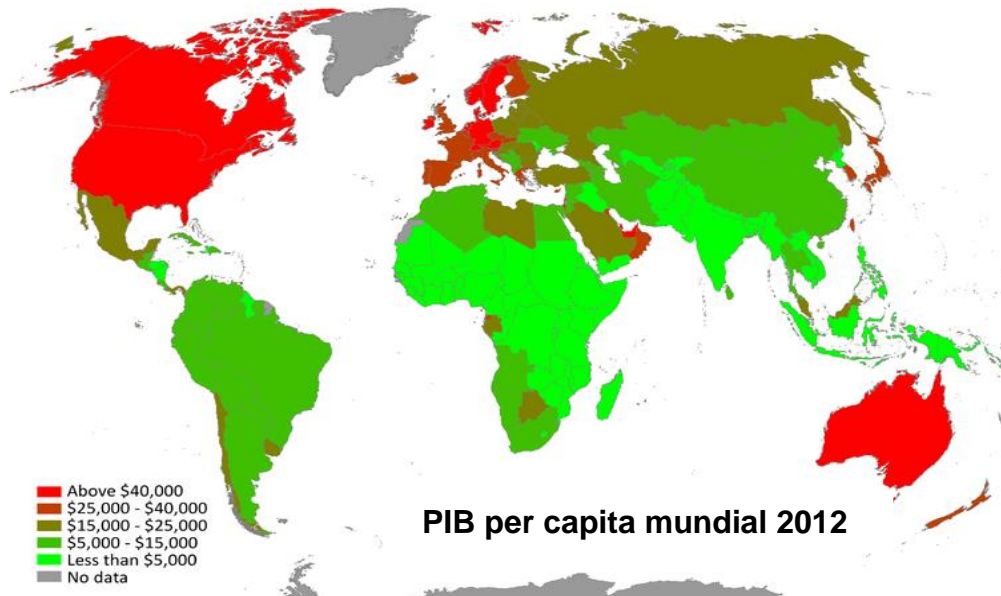


Figura 3: Mapa de países por PIB per cápita mundial 2012, según estimaciones del BM

### 3.2. PROPUESTAS DEL MOVIMIENTO ANTIGLOBALIZACIÓN

Teniendo en cuenta que el fenómeno de la globalización es irreversible, dentro del movimiento crítico de antiglobalización se plantean una serie de medidas tendentes a conseguir que la globalización acabe beneficiando también al Tercer Mundo. Entre estas **propuestas** podemos destacar las siguientes:

1. **Introducción de la tasa Tobin** que consiste en tener que pagar un impuesto cada vez que se produce una operación de cambio entre divisas, para frenar el paso de una moneda a otra. El objetivo sería el de evitar que el dinero pueda seguir alimentando la especulación<sup>5</sup> de las grandes riquezas. Su recaudación sería utilizada para ayudar al desarrollo del Tercer Mundo.
2. **Condonación de la deuda externa**, que es la cantidad de dinero que deben los países menos desarrollados a los países desarrollados y a instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

<sup>5</sup> En economía, la especulación es el conjunto de operaciones comerciales o financieras que tienen por objeto la obtención de un beneficio económico, basado en las fluctuaciones de los precios o cotizaciones. Un especulador no busca disfrutar del bien que compra, sino beneficiarse de las fluctuaciones de su precio.

3. **La libre circulación de personas** por todos los países del mundo.
4. **Mayor eficacia y protagonismo de la ONU** en cuanto al impulso de políticas de protección de los derechos humanos en cualquier lugar del mundo.
5. **La eliminación de las barreras agrícolas proteccionistas** que tanto EEUU como la UE tienen impuestas y que impiden desarrollarse a los países más pobres, ya que esas barreras encarecen los precios de los productos importados dentro del país.
6. **Impulso del denominado «comercio justo»** que es un tipo de comercio alternativo promovido por varias ONGs que lo que intenta es que los productos procedentes del Tercer Mundo lleguen a los países desarrollados y con un precio que asegure un nivel de renta adecuado a sus productores.





## 4. EL PROCESO DE LA UNIDAD ECONÓMICA EUROPEA

### 4.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN EUROPA

Los antecedentes más remotos de la actual Unión Europea se remontan a la creación de la **Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA)**. La crearon seis países (Francia, Alemania (por ese entonces, sólo la República Federal Alemana, no la República Democrática Alemana), Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo) tras la firma del **Tratado de París en 1951**, a propuesta del ministro de Asuntos Exteriores francés Robert Schuman. Su objetivo era crear un **mercado común de la siderurgia**.

Ante el éxito de la CECA, los seis países fundadores decidieron ampliar sus acuerdos y firmaron en **1957** el **Tratado de Roma**, en cual manifestaron su intención de crear un mercado común. El organismo resultante se denominó **Comunidad Económica Europea (CEE)**. Además, en el mismo Tratado de Roma se firmaron acuerdos específicos para las actividades relativas a la energía nuclear, para lo que se constituyó la **Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM)**. Las tres comunidades europeas (CECA, CEE EURATOM) se fusionaron en 1967 compartiendo entonces las mismas instituciones que las regían.

En 1986 se firma el **Acta Única Europea** que fue un acuerdo por el que los Estados participantes decidieron eliminar los obstáculos a la libre circulación de mercancías, servicios y factores productivos.

En 1993 se firmó el **Tratado de la Unión Europea** o **Tratado de Maastricht**, que dio origen a la actual **Unión Europea** y que añadía dos novedades importantes:

- Establecimiento de **una política exterior y de seguridad común<sup>6</sup>, de justicia e interior<sup>7</sup>**.

---

<sup>6</sup> Se refiere, entre otras cuestiones a que la UE “habla con una sola voz”, es decir que le permite expresarse y actuar de forma conjunta en la escena internacional, por ejemplo, los acuerdos internacionales los firma la UE como una entidad única.

<sup>7</sup> Se refiere a que se crearon nuevas relaciones entre los Ministerios de Justicia y de Interior de los entonces Estados miembros y sus respectivos servicios. Al mismo tiempo, dicha cooperación permite el

- Aprobación de la **Unión Económica y Monetaria (UEM)** que llevaría a la implantación del euro como moneda única.

## Estados miembros de la Unión Europea

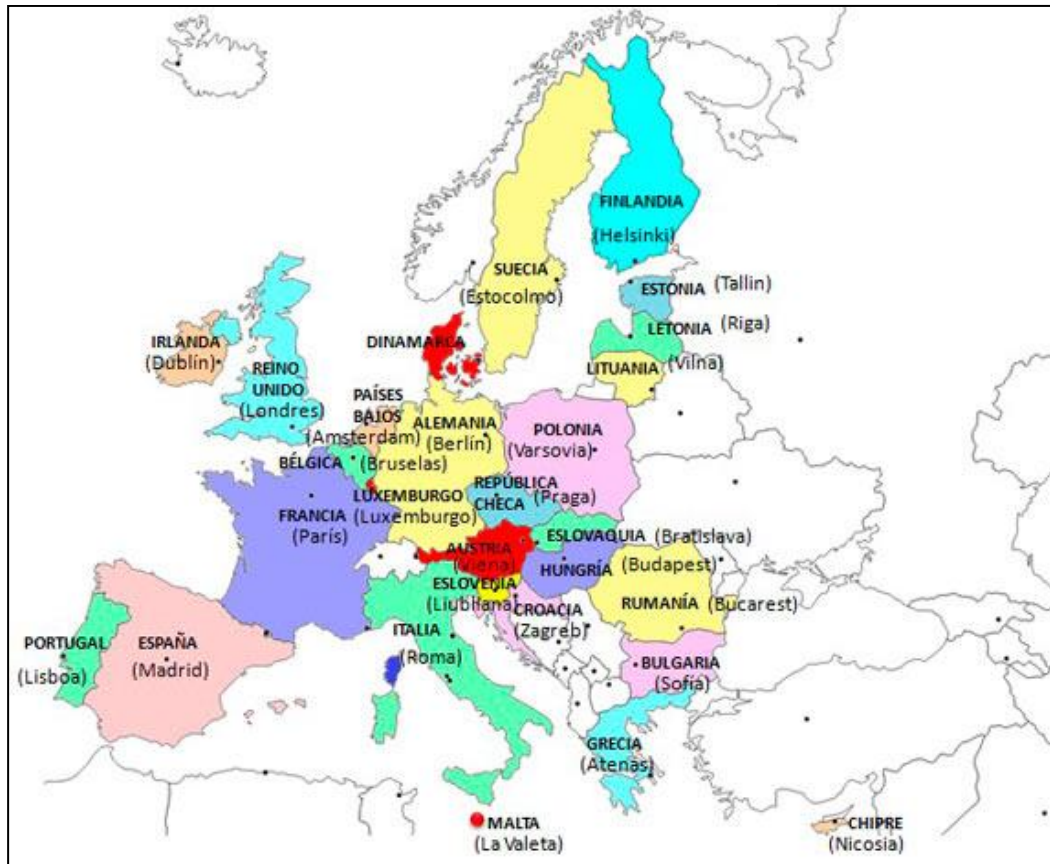


Figura 4: Estados miembros de la UE

En 2001 se firmó el **Tratado de Niza**, para adaptar el funcionamiento de las instituciones europeas a la ampliación de la UE con la entrada de los diez nuevos países en 2004.

A finales de 2007 se firmó el **Tratado de Lisboa** para afrontar los retos del futuro y responder a las expectativas de los ciudadanos.

### 4.2. PAÍSES MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA

Como ya hemos comentado, los países que firmaron el Tratado fundacional de la entonces denominada CEE, hoy UE, es decir, el Tratado de Roma en 1957 fueron **Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo**.

---

diálogo, la asistencia, el trabajo en común y la cooperación entre servicios policiales, aduaneros, de inmigración y de justicia de la UE.

Posteriormente, los éxitos y logros alcanzados en las décadas de los 50 y 60 llevaron a otros países a querer sumarse a ese proyecto. Así, la primera ampliación se produce en 1973, con la incorporación de **Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido**.

Más tarde, en 1981, se integra **Grecia**. Y **España y Portugal** lo hacen en 1986. Por su parte, **Austria, Finlandia y Suecia** completan en 1995 la Europa de los quince.

En 2004 se produce la adhesión de diez países más: **Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia** y la **República Checa**. Finalmente, en 2007 se incorporaron **Bulgaria y Rumania**. Por último, en 2013 ingresó el último de los países miembros que es **Croacia**.

## 5. FUNCIONAMIENTO DE LA UNIÓN EUROPEA

### 5.1. PRINCIPALES INSTITUCIONES

La Unión Europea se basa en un sistema de organización único en el mundo. Los Estados miembros aceptan delegar una parte de su soberanía en instituciones independientes que representan a la vez los intereses comunitarios, los nacionales y los de los ciudadanos. Son básicamente cuatro instituciones principales:

- ⊕ La **Comisión Europea**. Es el órgano ejecutivo de la Unión. Tiene como misión fundamental diseñar las políticas y presentarlas al Consejo de Ministros para que decida. Es la encargada de velar por los intereses de la UE en su conjunto. A sus miembros se les conoce como “comisarios”. Tiene su sede en Bruselas (Bélgica)
- ⊕ El **Consejo de Ministros**. Es el órgano decisorio más importante. Los miembros del consejo, uno por cada país, representan directamente a los gobiernos nacionales, generalmente los Ministros de Asuntos Exteriores. Tiene su sede en Bruselas (Bélgica).
- ⊕ El **Parlamento Europeo**. Sus miembros son elegidos directamente por los ciudadanos de cada país. La Comisión debe

consultar la mayoría de sus propuestas con el Parlamento antes de presentarlas al Consejo de Ministros. Sus miembros se denominan “eurodiputados” y no se agrupan por países sino por grupos políticos a nivel europeo. Tiene su sede en Estrasburgo (Francia).

- ⊕ **El Tribunal de Justicia.** Es completamente independiente de las demás instituciones. Su función principal consiste en velar para que se respeten las leyes comunitarias. Su sede está en la ciudad de Luxemburgo (Luxemburgo).

## 5.2. FINANCIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

La UE obtiene sus fondos principalmente a través de las siguientes fuentes de financiación:

- ♣ El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Todos los países miembros deben tener establecido este impuesto. Una parte de su recaudación se destina a los fondos de la Unión Europea.
- ♣ Los aranceles sobre productos importados. Son las cantidades que gravan las importaciones de productos procedentes de países no comunitarios.
- ♣ Las aportaciones de los países miembros en función del Producto Nacional Bruto (PNB). Todos los países miembros deben aportar anualmente una cantidad que depende de su PNB.

## 5.3. POLÍTICAS COMUNITARIAS

Los países miembros de la UE llevan a cabo acciones en sectores y actividades económicas para mejorar la situación de los Estados a través de una serie de actuaciones conjuntas o, lo que es lo mismo, **políticas comunitarias**. Las podemos clasificar en los siguientes cuatro tipos:

- A. Política agrícola común (PAC):** Esta política supone la ejecución de una serie de actuaciones asegurar una oferta estable de alimentos sanos y asequibles a la población, dar un nivel de vida razonable a los agricultores y ganaderos comunitarios, fundamentalmente a través de la concesión de

ayudas y hacer posible que todas las regiones de la UE puedan mantener su agricultura.

- B. Política medioambiental:** Cuya misión es preservar el medio ambiente la corrección de los daños que se le causen, siguiendo el principio «quien contamina, paga».
- C. Política regional:** Está encaminada a reducir las diferencias entre las distintas regiones o zonas que integran los países miembros.
- D. Política social:** Comprende una serie de actuaciones que pretenden conseguir el pleno empleo dentro de la UE y ayudar a los desempleados proporcionándoles una formación profesional que les permitan reincorporarse al mercado laboral.

#### 5.4. FONDOS EUROPEOS

Para poner en práctica las políticas comunitarias, la UE utiliza la mayor parte del presupuesto en financiar cada una de sus iniciativas mediante diferentes fondos europeos, que son de dos tipos, como veremos a continuación:

- ◆ **FONDOS ESTRUCTURALES.** Son los que se emplean en el desarrollo de infraestructuras para aumentar el capital productivo de los Estados miembros. Dentro de ellos destacan:
  - Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER): Este fondo tiene como finalidad financiar el desarrollo de las regiones más deprimidas.
  - Fondo Social Europeo (FSE): Se destina a poner en práctica planes de formación profesional que faciliten la inserción laboral de personas excluidas del mercado laboral y apoyar a los sectores sociales más desfavorecidos.
  - Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA): Es el instrumento utilizado para poner en práctica la Política Agrícola Común (PAC). Es decir, se utiliza para prestar ayuda a la agricultura y ganadería comunitaria.

- ◆ **FONDOS DE COHESIÓN.** Son los destinados a paliar las diferencias de bienestar económico entre los países de la UE.



## 6. LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA (UEM). EL EURO

### 6.1. CONCEPTO Y PAÍSES MIEMBROS DE LA UEM

El Tratado de Maastricht estableció los pilares de la Unión Económica y Monetaria y señaló el camino para la consecución de la moneda única europea.

La **Unión Económica y Monetaria (UEM)** está formada por aquellos Estados de la Unión Europea que comparten una misma moneda, el euro, y una política monetaria única.

El **1 de enero de 1999**, once países adoptaron el euro, que se convertía así en la moneda común de Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia (Grecia se sumó a ellos el 1 de enero de 2001). Sin embargo, no es hasta el **1 de enero de 2002** que la moneda comienza a circular físicamente. A partir de esta fecha, el euro se convirtió en la única moneda de curso legal en todos los países de la UEM.

En la actualidad, además de los doce países nombrados anteriormente, tienen el euro como moneda oficial seis países más: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia y Malta.

Al conjunto de países de la UEM se les conoce en general como la «eurozona».

## 6.2. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL EURO

El euro vino acompañado de interesantes ventajas, pero también ha ocasionado algunas dificultades a las empresas y a los consumidores.

Las **ventajas básicas** son:

- La eliminación de las comisiones de cambio de una moneda a otra.
- Al existir una moneda única desaparece la incertidumbre que para el comercio internacional generaban las fluctuaciones en la cotización de las divisas europeas.
- Los precios entre los países de la zona euro se pueden comparar más fácilmente, al estar expresados en la misma moneda, aumentando la competencia entre las empresas.
- Disminución de los tipos de interés, pudiendo acudir más fácilmente a bancos extranjeros de la zona euro para solicitar préstamos.
- Si el BCE mantiene la inflación bajo control, ello contribuirá a una mayor eficiencia económica en la zona euro.
- Se utiliza el euro como divisa internacional ya que hasta su aparición el dólar había acaparado las operaciones financieras internacionales. Sin embargo, el euro se presenta como una divisa de cambio internacional fuerte frente al dólar y el yen, que compite con el dólar como moneda de reserva y de denominación en los tratos internacionales.

En cuanto a las principales dificultades o **inconvenientes** que presenta el euro, se pueden desatacar:

- El efecto redondeo hacia arriba a la hora de pasar los precios de la moneda antigua al euro.
- Imposibilidad de realizar políticas monetarias a nivel nacional, con lo cual cada Estado, de manera individual no podrá alterar los

tipos de cambio para responder a crisis económicas temporales ni modificar de modo unilateral los tipos de interés nacionales.

- En caso de inflación, ya no se puede recurrir al recurso de devaluar la moneda para abaratar las exportaciones.
- Dadas las apreciables diferencias de renta y riqueza que existen entre las economías de los países de la zona euro, se hace difícil una verdadera integración económica y política, que es el objetivo último de la moneda única.





# TEMA 11: CRECIMIENTO ECONÓMICO Y SUBDESARROLLO

## ÍNDICE

<b>1. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO.....</b>	<b>193</b>
1.1. DEFINICIÓN Y MEDICIÓN .....	193
1.2. FACTORES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO .....	194
1.3. CRECIMIENTO Y MEDIO AMBIENTE.....	195
1.3.1. PERJUICIOS AL MEDIO AMBIENTE .....	195
1.3.2. MEDIDAS PARA CONSERVAR EL MEDIO AMBIENTE.....	196
<b>2. LA POBREZA Y EL SUBDESARROLLO.....</b>	<b>197</b>
2.1. LA POBREZA. CAUSAS Y EFECTOS .....	198
2.2. EL SUBDESARROLLO .....	200
2.2.1. CONCEPTO Y ZONAS .....	200
2.2.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS.....	201
2.2.3. EXPLICACIONES AL SUBDESARROLLO .....	202

## 1. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

### 1.1. DEFINICIÓN Y MEDICIÓN

El **crecimiento económico** es un proceso continuado de aumento de la actividad económica.

Se mide a través de los indicadores de la producción y de su evolución en el tiempo.

Como ya hemos visto, la magnitud adecuada para medir la producción de un país es el **PIB** expresado en **términos reales**. La evolución o variación del PIB en el tiempo como medida del crecimiento económico se suele medir en **tasas de variación anual**

Otra magnitud muy representativa para medir el crecimiento económico de un país es el **PIB real per capita** o **por habitante**, que

es el resultado de repartir el PIB total anual entre los habitantes de un país.

No se ha de confundir el crecimiento económico con un proceso más amplio, el **desarrollo**, del cual el crecimiento es tan solo un aspecto parcial. Para que se pueda hablar de desarrollo, el crecimiento debe venir acompañado de las transformaciones sociales que conducen a una mejor distribución de la riqueza y de la renta (cualificación laboral, participación política, igualdad de derechos de la mujer, acceso generalizado a la educación y la sanidad, etc.).

### PIB DE ESPAÑA



Figura 1: Logotipo de la ONU

## 1.2. FACTORES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Los principales **factores determinantes** del crecimiento económico son los siguientes:

- **Perfeccionamiento del capital físico:** mejores maquinarias, herramientas e infraestructuras hacen que el trabajo sea más productivo. Gracias a ello se puede obtener una mayor cantidad de producto utilizando la misma fuerza laboral. Los avances en el capital físico están ligados al proceso tecnológico.
- **Mejora en el capital humano:** la cualificación y la formación de los trabajadores elevan igualmente su productividad, ya que

pueden manejar máquinas y herramientas más sofisticadas, además de poder dedicarse a actividades económicas de alto valor añadido como servicios de abogacía, de asesoría económica, etc.

- **Desarrollo y aplicación de las técnicas de organización:** al optimizar el aprovechamiento de los recursos técnicos y humanos disponibles, se alcanza también un mayor nivel de producción.

### 1.3. CRECIMIENTO Y MEDIO AMBIENTE

Hay que tener en cuenta que el crecimiento no es ilimitado, ya que sus posibilidades están determinadas por su **impacto sobre el medio ambiente** y la capacidad de la biosfera para absorber los efectos de la actividad humana. Es por esto que se está promoviendo cada vez con más conciencia el denominado desarrollo sostenible.

El **desarrollo sostenible** es una situación de desarrollo económico que permite alcanzar mejoras en el bienestar de la comunidad sin poner en peligro la autogeneración de los recursos naturales del planeta.

#### 1.3.1. PERJUICIOS AL MEDIO AMBIENTE

Pese a la concienciación cada vez mayor de la necesidad de un desarrollo sostenible, aún son muchas las actividades económicas de producción y consumo que provocan grandes perjuicios al medio ambiente, tales como:

1. El **calentamiento global** de la atmósfera debido a la emisión de gases que producen el llamado **efecto invernadero**. El efecto invernadero es el calentamiento de la superficie terrestre por la acción de la atmósfera de gases como el dióxido de carbono, como consecuencia del uso de combustibles fósiles como el petróleo o el carbón.
2. El **agotamiento de la capa de ozono**, que es el escudo protector frente a los rayos ultravioletas del sol, por acción de las emanaciones de productos químicos.

3. La **contaminación** de las aguas y los suelos por vertidos de carácter gaseoso, sólido o líquido.
4. La **deforestación** o explotación incontrolada para leña, obtención de maderas preciosas (caoba, ébano, etc.) o con la intención de ganar terrenos para la agricultura o construcción.
5. La **desaparición de especies** de flora y fauna debida a la destrucción de sus hábitats naturales, el uso de productos químicos en la agricultura y la sobreexplotación pesquera.

Como respuesta a las preocupantes consecuencias del efecto invernadero, se aprobó un acuerdo internacional denominado **Protocolo de Kioto** para frenar la creciente contaminación atmosférica por emisión de gases. No obstante, dado que el cumplimiento de las medidas adoptadas implica actuaciones complejas en el área de transporte, en el suministro energético, en los procesos industriales, en la agricultura y hasta en los hábitos sociales de los ciudadanos, EEUU, mayor emisor de gases de invernadero mundial, no ha ratificado el acuerdo.

### 1.3.2. MEDIDAS PARA CONSERVAR EL MEDIO AMBIENTE

Frente al derroche energético de una parte del mundo, se da la paradoja de que 2.000 millones de personas que viven en los países más pobres no tienen garantizado su suministro. Esto países cuentan como único recurso con materias primas como la madera y los productos agrícolas, que venden a los países ricos para satisfacer su demanda.

Si tanto unos como otros siguen incrementando el uso de los actuales combustibles, las perspectivas del clima son nulas. Junto al ahorro de energía y el uso decidido de las fuentes energéticas no contaminantes (hidroeléctrica, solar, eólica, etc.) es urgente aplicar **medidas** como:

- + Internalizar los costes de conservación del medio ambiente, tanto en las previsiones empresariales como en los presupuestos públicos. Se trataría de considerar los costes de

conservación de la naturaleza como unos costes internos más, junto a los costes laborales, intereses de préstamos, materias primas, etc., de tal forma que con los fondos acumulados se repondría el capital natural consumido.

- ✚ Prolongar la vida útil de los productos mediante la mejora de su calidad y la reducción de su consumo energético (medios de transporte, electrodomésticos, etc.)
- ✚ Reducir, reutilizar y reciclar residuos sólidos, lo que permitirá su eliminación y el reaprovechamiento de las materias primas.
- ✚ Aplicar ayudas especiales a los fabricantes de bienes que sean respetuosos con la naturaleza, reutilizables o que incorporen materias primas biodegradables.



Aspecto del río Ganges, el río más sagrado de la India. Dicen que bañarse en sus aguas purifica el alma...

## 2. LA POBREZA Y EL SUBDESARROLLO

En la sociedad industrial, la pobreza y el subdesarrollo tienen similares orígenes y consecuencias personales, apreciándose siempre relaciones socioeconómicas duales que mantienen en la penuria a buena parte de la población. El **dualismo** es aquella situación que se da en un país cuando en su interior coexisten espacios económicos de distinto nivel de desarrollo: por un lado áreas ricas, que muestran gran dinamismo, y, por otro, zonas

con bajos niveles de ingresos, próximas, incluso, a la miseria. Así, es frecuente que en las sociedades desarrolladas existan bolsas de pobreza, mientras que predomina el atraso y el subdesarrollo suele estar presente una minoría económicamente privilegiada.



Dualismo riqueza-pobreza

## 2.1. LA POBREZA. CAUSAS Y EFECTOS

El estudio de la pobreza exige el análisis previo de la situación socioeconómica general de cada área o región, así como de los patrones culturales que expresan el estilo de vida dominante. Sin embargo, en sus respectivas sociedades, son pobres los situados en el escalón más bajo de la distribución de la renta.

La **pobreza** es la situación que se caracteriza por la carencia de recursos básicos que permiten cubrir unos niveles mínimos de atención médica, alimentos, vivienda, ropa y educación.

Aunque inicialmente la pobreza se atribuía a las personas que no disponían de rentas suficientes para una alimentación adecuada, en la actualidad se admite que han de incluirse otros elementos esenciales que contribuyen a una vida sana, como la educación o los servicios médicos.

De los 7.000 millones de personas que constituyen la población mundial, se calcula que unos 1.300 millones de personas viven en la pobreza. Aunque esta situación afecta a individuos y familias en todas partes del mundo, la mayoría vive en países subdesarrollados, cuyas características analizaremos más adelante.

Para el análisis de la pobreza se utilizan dos conceptos:

- **Pobreza relativa**: es la experimentada por aquellas personas cuyos ingresos se encuentran entre el 25% y el 50% de la renta media de su país o región.
- **Pobreza extrema**: se califica como tal la de aquellos que no alcanzan en 25% de la renta medio o per cápita.

La parte de la población calificada como pobre es siempre la que está peor insertada en el proceso productivo, de tal forma que el origen de la pobreza y las desigualdades que comporta cabe atribuirlo a la deficiente organización económica. Desde el punto de vista social, no sólo han de interesar estas personas por su injusta **situación de marginación**, sino también porque al quedar excluidas de la producción se priva a la sociedad de un mejor aprovechamiento de sus recursos humanos.

Una vez establecida la relación entre bajos ingresos y pobreza, se observa que **los grupos de individuos más afectados** coinciden con los de elevado desempleo, y son:

- ✓ las personas de cierta edad,
- ✓ los menores de 25 años,
- ✓ los discapacitados,
- ✓ las mujeres con hijos a su cargo,
- ✓ los inmigrantes de algunas minorías étnicas,
- ✓ las familias numerosas en las que el cabeza de familia está en situación de desempleo o tiene un bajo salario.

Los casos de pobreza extrema suelen deberse a la insuficiente formación educativa y profesional, que conduce a menores

oportunidades de empleo y a ciertos problemas sociales como la violencia familiar, las enfermedades mentales, el alcoholismo y otras drogodependencias. **Todos estos factores son a la vez causas y efectos de la escasez de recursos económicos.**

Recientemente, y como desarrollo del Estado de bienestar, se debaten interesantes propuestas para combatir la pobreza, como el establecimiento de una **renta básica** que es el derecho de todo ciudadano a percibir una cantidad periódica que cubra, al menos, las necesidades vitales sin que por ello deba contraprestación alguna.

## 2.2. EL SUBDESARROLLO

### 2.2.1. CONCEPTO Y ZONAS

El desarrollo de un país requiere, como hemos visto, el incremento de determinadas magnitudes, como el PIB, junto con un aumento de la calidad de vida del conjunto de sus habitantes a través de una mejor distribución de la renta y la riqueza sociales y del acceso generalizado a la educación, sanidad, etc. Por ello, se dice que el crecimiento es condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo.

Teniendo en cuenta lo anterior, se considera que una economía está **subdesarrollada** cuando no se consigue el crecimiento económico o cuando no logra alcanzar una participación equitativa de la población en el producto nacional.

Para reflejar las desigualdades en el desarrollo de los distintos países del mundo, se suele hablar del **dualismo Norte-Sur**, ya que la mayoría de los países industrializados se localizan en el norte, mientras que bajo el ecuador predominan los más desfavorecidos. Otra manifestación de dualismo económico y social es la que distingue entre **centro** (situado a ambos lados del Atlántico Norte) y la **periferia** (resto del planeta).

Los **países más desarrollados** son principalmente gran parte de los Estados europeos, Canadá, Estados Unidos, Japón, Australia y Nueva Zelanda.



Un **desarrollo intermedio** es el que presentan Rusia y algunas repúblicas soviéticas. Brasil y ciertos países de Iberoamérica sumidos en una prolongada crisis tras décadas de prosperidad; y algunos asiáticos que empiezan a crecer, como Malasia y Singapur.

En el extremo opuesto se encuentran los **países más pobres del planeta**, que se localizan en Asia meridional y oriental (Afganistán y Pakistán), en Centroamérica (Haití) y, sobre todo, en el África subsahariana.

### 2.2.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS

Las características comunes al conjunto de países subdesarrollados son:

- **Bajo crecimiento económico**, si es que éste se produce. La capacidad de ahorro y de inversión es muy limitada, y los mercados internos son rudimentarios e insuficientes.
- **Desigualdades en la distribución de la renta y de la riqueza**, que hacen posible la coexistencia de grandes bolsas de pobreza con grupos sociales de alto poder adquisitivo (dualismo).
- **Débil estructura sanitaria**, con alta mortalidad infantil y corta esperanza de vida, que compensan con una elevada natalidad.
- **Limitada productividad**, debida a los bajos niveles de formación y capacitación profesional y al alto grado de analfabetismo.
- **Elevado desempleo**, sin subsidios ni prestaciones sociales, e importante economía sumergida, que escapa al control de los poderes públicos.
- **Estructura económica desequilibrada**, caracterizada por el gran peso de la agricultura y la inexistencia de industrias importantes, ya que las materias primas son manufacturadas

en los países industrializados, de quienes dependen económicamente.

- **Expansión de su deuda externa**, que constituye una de las mayores dificultades para salir del subdesarrollo, pues estos países se ven incapaces de devolver los préstamos concedidos por las instituciones internacionales y de pagar sus intereses.

### 2.2.3. EXPLICACIONES AL SUBDESARROLLO

Aunque las **causas del subdesarrollo** son complejas, los expertos consideran como fundamentales las siguientes:

- a) **Escasez de recursos técnicos y de capital físico**: la propia debilidad económica de estos países les impide el ahorro interno, por lo que no cuentan con los recursos propios para invertir. Los países subdesarrollados se ven obligados a acudir a los préstamos internacionales, sean del Banco Mundial, de los gobiernos de los países desarrollados o de las empresas privadas. La continua renegociación de la deuda así originada y de sus crecientes intereses les condena a situaciones de sumisión económica que acaba derivando en subordinación política.
- b) **Recursos humanos numerosos e improductivos**: no se trata sólo de que los trabajadores cuenten con un bajo nivel de conocimientos técnicos y de cualificaciones profesionales: junto al reducido nivel de capital humano, las elevadas tasas de crecimiento de la población y las deficiencias sanitarias y alimentarias contribuyen a una baja productividad de la mano de obra.
- c) **Inestabilidad política y debilidad del sector público**: los países menos desarrollados suelen tener poca tradición democrática. Frecuentemente, las antiguas potencias

colonizadoras respaldan a oligarquías<sup>1</sup> que puedan garantizarles la continuidad de su influencia económica. Además del intervencionismo político exterior son habituales los enfrentamientos tribales y las luchas internas. Todo esto contribuye a que el Sector Público sea incapaz de jugar un papel activo en sus economías (sistema fiscal ineficaz, ausencia de inversiones públicas, falta de ordenación del sistema productivo, etc.).

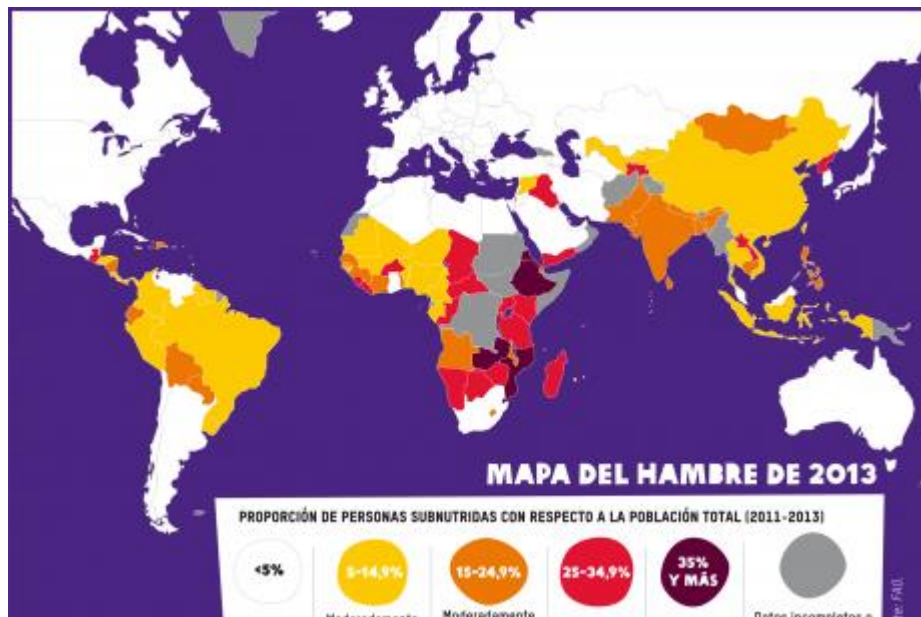


Figura 2: Mapa del hambre 2013 según el Programa Mundial de Alimentos de la ONU

En los países subdesarrollados se produce lo que se conoce como **círculo vicioso de la pobreza**. Consiste en que en los países pobres tienen ciudadanos con rentas muy bajas y que la poca renta que tienen la destinan fundamentalmente al consumo, es decir, no tienen capacidad de ahorro. Sin capacidad de ahorro no pueden invertir (no hay formación de capital). Y sin inversiones no aumenta la producción, ni la productividad, ni el empleo. Sin aumentar la producción un país se estanca y se empobrece.

<sup>1</sup> La oligarquía es el poder que ejercen unas pocas clases privilegiadas sobre un país, por ejemplo, el poder ejercido por las empresas multinacionales.

## TEMA 12: LA ECONOMÍA ANDALUZA

### ÍNDICE

1. EL MARCO NATURAL.....	204
2. LA POBLACIÓN Y EL EMPLEO .....	206
3.1. POBLACIÓN OCUPADA POR SECTORES ECONÓMICOS.....	206
3.2. EL DESEMPLEO EN ANDALUCÍA.....	207
3. LA RENTA ANDALUZA .....	208
4. LOS SECTORES PRODUCTIVOS.....	208
4.1. EL SECTOR PRIMARIO .....	208
4.2. EL SECTOR SECUNDARIO.....	209
4.3. EL SECTOR TERCIARIO .....	210
5. ANDALUCÍA EN LA UNIÓN EUROPEA.....	210

### 1. EL MARCO NATURAL

Andalucía es la región peninsular más meridional de la Europa comunitaria. Su extensión de 87.597 km<sup>2</sup>, supone algo más del 17% del territorio español, y sus ocho millones y medio de habitantes representan el 18% del conjunto nacional.

Andalucía presenta una **gran diversidad climática, hidrográfica y geológica**, lo que determinan unos recursos naturales que han condicionado históricamente las actividades económicas y los modos de vida de los andaluces.

Los recursos mineros llevaron a Andalucía a una privilegiada posición económica en el pasado. No obstante, el progresivo agotamiento de la minería tradicional (hierro, cobre, plomo, etc.) se une a la inexistencia de petróleo y de valiosos metales nucleares como el uranio o el radio. Gracias al transporte y al comercio internacional, estas **carencias energéticas** ya no significan una insalvable dificultad para el desarrollo. Sin embargo, no puede decirse lo mismo de otro recurso básico: el **agua**.

Junto a la insuficiencia de recursos hídricos, la **pobreza del suelo** ha sido otra limitación del potencial agrario de la región. Únicamente la mitad de sus tierras es aceptable para la agricultura, y solo se considera de óptima calidad para los cultivos apenas la cuarta parte del territorio, en su mayor parte en el valle del Guadalquivir.



Figura 1: Localización de Andalucía

Por otra parte, el **litoral** andaluz es un ejemplo de valor cambiante de un recurso natural. El turismo de masas, la demanda de productos tropicales, el desarrollo de la agricultura bajo plásticos, etc., han convertido la zona litoral en el **área más dinámica** de la región.

Cabe destacar sin embargo que las tradicionales dificultades de transporte ante un relieve tan desigual y la carencia significativa de combustibles como el petróleo, el gas o el carbón, han supuesto un serio inconveniente para el **desarrollo industrial**.



## 2. LA POBLACIÓN Y EL EMPLEO

### 2.1. POBLACIÓN OCUPADA POR SECTORES ECONÓMICOS

Dado que la renta se encuentra desigualmente distribuida, la población también se concentra en ciertas zonas de Andalucía. En concreto, existe una elevada **concentración** de la población en las provincias de Sevilla, Málaga y Cádiz, y un notable despoblamiento en el resto del territorio, si excluimos las capitales de provincia y la franja costera.

En el siguiente gráfico se muestra la **distribución por sectores productivos** de la población ocupada andaluza:

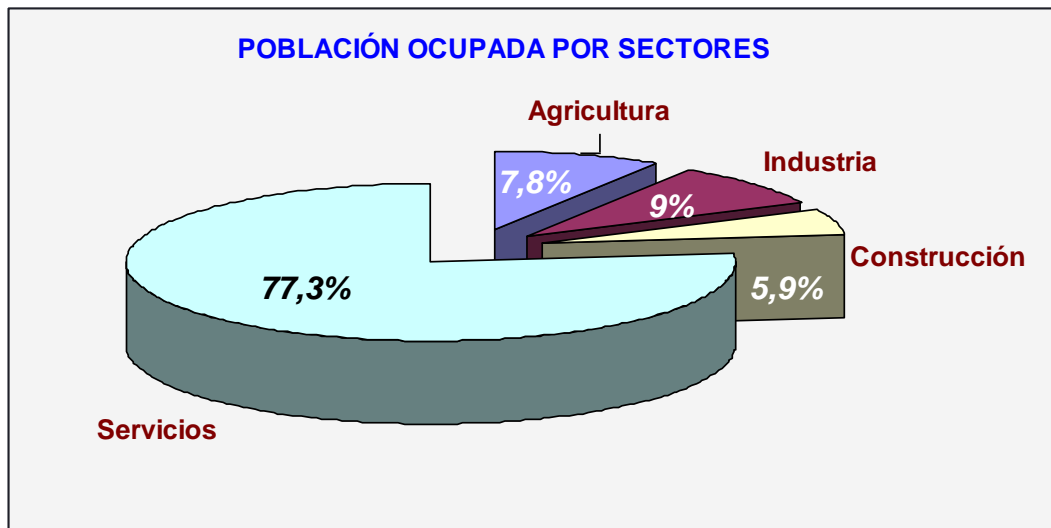


Figura 1: Población ocupada por sectores en Andalucía 2012

A la vista de los datos, puede afirmarse que la economía andaluza es, ante todo, una **economía de servicios**. Este sector registra un continuo incremento desde los años sesenta hasta llegar algo inferior al 80%.

En marcado contraste con lo anterior, las **actividades primarias** representan un valor cercano al 9%, cifra que, no obstante, supera al sector primario de la economía española en general.

Los datos que Andalucía presenta para la **industria** muestran la escasa relevancia que las actividades industriales tienen en nuestra economía, constituyendo una de sus principales deficiencias.



## 2.2. EL DESEMPLEO EN ANDALUCÍA

En lo que respecta al desempleo, Andalucía cerró 2012 con una tasa de paro del 36%, la mayor de su historia, siendo Cádiz la provincia con más paro rondando una cifra del 40%.

Comparando estos datos con los de España, la cifra en este mismo período alcanzó un 26%. Este fenómeno, que constituye el **principal problema** de nuestra economía, obedece a diversos factores. Algunos están relacionados con las características propias de la población y del mercado de trabajo regional, y otros con la composición sectorial de la estructura productiva, ya que, como se ha comentado, el sector industrial andaluz es muy débil y el campo mantiene un excedente de fuerza laboral.

Las circunstancias fundamentales que explican que el desempleo en Andalucía sea un rasgo estructural<sup>1</sup> y sus elevadas cifras son:

- El importante crecimiento de la población activa, incluida la incorporación de la mujer al mundo laboral.
- La baja cualificación de la población trabajadora, tanto ocupada como desempleada.
- La reducida movilidad geográfica y sectorial de la población, es decir, la resistencia a trasladarse de lugar de residencia para trabajar e incluso la resistencia para dedicarse a un puesto diferente en el que habitualmente una persona ha trabajado.
- La escasez de proyectos empresariales capaces de ser rentables en un entorno competitivo.

El desempleo en Andalucía se caracteriza igualmente por afectar de forma desigual a mujeres y a jóvenes, que presentan siempre tasas de desempleo más altas que el resto de colectivos.

---

<sup>1</sup> Que el desempleo sea un rasgo estructural en Andalucía significa que es una característica permanente que afecta al conjunto e la economía de la región, imposible de eliminar a corto plazo, al tener un origen muy remoto en el tiempo y haberse constituido en una particularidad de la zona.

### 3. LA RENTA ANDALUZA

En los últimos veinticinco años, el **PIB de Andalucía** se ha mantenido estable respecto al total nacional, alrededor del 14%, lo que indica que el crecimiento económico es similar al del conjunto del país o incluso algo mayor. Pero el atraso histórico de la región, unido al hecho de que la población ha crecido por encima del promedio nacional, hace que actualmente su **PIB per cápita** represente solamente una cifra que no supera el 80% del total español.

La disparidad aún mayor con la renta media de la Unión Europea hace que, como veremos más adelante, Andalucía sea receptora de **fondos eurocomunitarios** de ayuda regional.

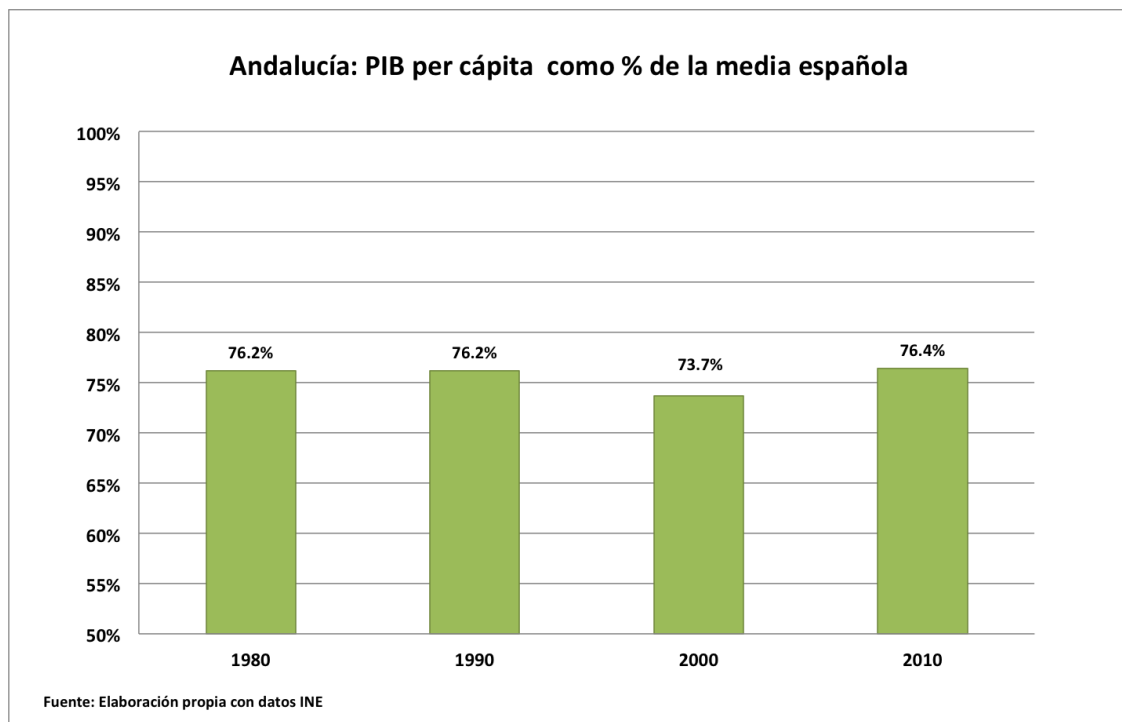


Figura 2: Media del PIB per cápita de Andalucía respecto a la media española

### 4. LOS SECTORES PRODUCTIVOS

#### 4.1. EL SECTOR PRIMARIO

En el conjunto de este sector destacan las siguientes características:

- **El predominio de los cultivos de secano**, dada la escasa disponibilidad hídrica de la región. Entre ellos destaca el olivo, cultivo presente sobre todo en la provincia de Jaén, seguido de la provincia de Córdoba.



Otro cultivo de secano importante es el viñedo, el cual es comercialmente muy significativo en las comarcas de Jerez y Montilla.

Adicionalmente, destacan las **hortalizas** cuya espectacular expansión en las últimas décadas se debe al desarrollo de la agricultura basada en el sistema de **invernaderos**, que ha convertido a la provincia de Almería en la de mayor crecimiento económico y menor desempleo de Andalucía.

- **Reducida importancia de la ganadería** debido a que Andalucía forma parte de la «España seca», por lo que no permite la abundancia de pastos permanentes.
- **Crisis de la pesca**, cuyas causas principales son el elevado agotamiento de los recursos pesqueros y la aplicación de la Política Pesquera Comunitaria, con normas muy restrictivas respecto a los tipos de redes, tamaños mínimos de las capturas y limitaciones cuantitativas.
- **Escasez de recursos mineros**, debido tanto al agotamiento de algunos minerales (plomo, cinc, hierro,...); la baja calidad de otros recursos, como el carbón; y los elevados costes de extracción, principalmente de mano de obra para minerales como el cobre y la pirita.



## 4.2. EL SECTOR SECUNDARIO

La deficiente industrialización es una de las principales características diferenciales de la economía andaluza. Las grandes

instalaciones se concentran fundamentalmente en **Andalucía occidental**, en el triángulo formado por Huelva, Sevilla y el Campo de Gibraltar en Cádiz, donde existe un complejo industrial tanto químico como metálico. En el resto de la región, se halla dispersa y localizada en unas pocas comarcas o en torno a algunos centros urbanos.

El sector de la construcción, por su parte, ha tenido tradicionalmente un excesivo peso en la economía andaluza, generando gran cantidad de puestos de trabajo directos e indirectos. Ha impulsado, además, el desarrollo de empresas suministradoras de productos intermedios (materiales de construcción, vidrio, transformados metálicos, madera, etc.). Esta es una de las razones por las que a raíz del estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008 los datos de desempleo en Andalucía experimentaron un gran crecimiento.

#### 4.3. EL SECTOR TERCIARIO

El sector servicios es, con diferencia, el **más importante** de la región. Si este elevado protagonismo es similar al de las economías más desarrolladas, las limitaciones de la industria y el elevado desempleo existente en la agricultura dotan de mayor relevancia al sector terciario en Andalucía. Es decir, este gran protagonismo se debe más a la debilidad del resto de sectores que a su propio desarrollo económico.

Dentro del sector terciario, los subsectores que emplean un mayor número de asalariados son el comercio, la Administración pública y el turismo, concentrado en gran medida en las provincias de Málaga, Granada y Cádiz.

### 5. ANDALUCÍA EN LA UNIÓN EUROPEA

Tras la integración de España en la Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea) en 1986, Andalucía se ha visto afectada por tres circunstancias:

- ✚ Ha tenido que asumir obligatoriamente determinadas **políticas comunitarias** que le afectan de forma considerable, sobre todo en agricultura y pesca.

- ✚ Se ha visto beneficiada por la percepción de un elevado volumen de **ayudas** procedentes de los distintos fondos europeos.

Entre los proyectos cofinanciados por la UE en Andalucía, destacan la autovía Sevilla-Granada-Almería, la conexión ferroviaria del AVE y el Parque Tecnológico de Andalucía situado en Málaga. De tal forma que el balance conjunto de la integración ha sido muy positivo para la región. No obstante, el PIB por habitante es todavía menos del 75% del promedio comunitario, lo que significa que el andaluz es un 25% menos próspero que el ciudadano medio de la UE.